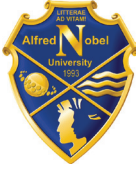


ISSN 2074-5362 (print)  
ISSN 2522-9702 (online)  
DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

# ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

## *EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT*

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Виходить 2 рази на рік  
Заснований у жовтні 2005 р.

№ 2 (33) 2022

Дніпро  
2022

## РЕДАКЦІЙНА РАДА

*Голова редакційної ради* – С.Б. 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* – І.В. Тараненко,  
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).

## Члени редколегії

*Т.М. Болгар*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*Л.А. Велічко*, кандидат наук з державного управління,  
доцент (Дніпровський національний університет  
імені Олеся Гончара).

*Л.О. Корчевська*, доктор економічних наук, професор  
(Херсон).

*Г.О. Крамаренко*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*О.Ю. Красовська*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*С.В. Кузьмін*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*О.О. Меліх*, доктор економічних наук, професор,  
Одеська національна академія харчових технологій.

*Г.Я. Митрофанова*, доктор економічних наук, доцент  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*В.Є. Момот*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*В.А. Павлова*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*В.А. Каченко*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*С.Б. Холод*, доктор економічних наук, професор  
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

## EDITORIAL COUNCIL

*Head of Editorial Council* – Sergiy 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* – Iryna Taranenko,  
Doctor of Economics, Full Professor  
(Alfred Nobel University, Dnipro).

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

## Editorial Board Members

*Tetiana Bolgar*, Doctor of Economics, Full Professor  
(Alfred Nobel University, Dnipro).

*Liudmyla Velychko*, Ph.D. in Public Administration,  
Associate Professor (Oles Honchar Dnipro National  
University).

*Liliia Korchevska*, Doctor of Economics, Full Professor  
(Kherson).

*Galyna Kramarenko*, Doctor of Economics, Full Professor  
(Alfred Nobel University, Dnipro).

*Olena Krasovska*, Doctor of Economics, Full Professor  
(Alfred Nobel University, Dnipro).

*Sergiy Kuzminov*, Doctor of Economics, Full Professor  
(Alfred Nobel University, Dnipro).

*Olena Melikh*, Doctor of Science,  
Full Professor, Odesa.

*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).

*Volodymyr Tkachenko*, Doctor of Economics,  
Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).

*Sergiy Kholod*, Doctor of Economics, Full 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).

*Саураб Чандра*, PhD (Індія).

*З. Чекеревац*, доктор технічних наук, професор,  
"МБ" Університет (Белград, 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).

*Saurabh Chandra*, PhD (India).

*Zoran Cekerevac*, Dr., Full Professor (IT)  
(Republic of Serbia).

*Bogusław Ślusarczyk*, Doctor of Economics, Full Professor  
(Poland).

---

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради  
Університету імені Альфреда Нобеля  
(протокол № 10 від 22 листопада 2022 р.).*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 22575-12475 ПР від 15.02.2017 р.*

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень у галузі економічної науки і підприємництва на шляху реалізації європейського вибору України.

Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямками розвитку європейської економіки.

Статті публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

---

*Журнал «Європейський вектор економічного розвитку» 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 «Європейський вектор економічного розвитку» зареєстровано у міжнародних наукометричних базах і директоріях Ulrich's Periodicals Directory, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, 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 авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Європейський вектор економічного розвитку»** обов'язкове.

Комп'ютерна веретка *А.Ю. Такій*

---

Підписано до друку 19.12.2022. Формат 70×90/16.

Ум. друк. арк. 10,45. Тираж 300 пр. Зам. № .

---

**Адреса редакції та видавця:**  
49000, м. Дніпро,  
вул. Січеславська Набережна, 18.  
ВНЗ «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.

## ЗМІСТ

<i>Дубницький В.І., Мишустіна Т.С., Овчаренко О.В.</i>	Методичні аспекти трансформації маркетингу взаємодії та маркетингу взаємовідносин в процесах цифрової економіки DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-1.....	6
<i>Zadoia A., Zadoia O.</i>	Currency index and its relationship with the level of country's development DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-2.....	25
<i>Задоя Ю.А.</i>	Грошово-кредитна мультиплікація та проблеми інфляції DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-3.....	37
<i>Ключник Р.М.</i>	Наслідки бідності для особистості та суспільства DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-4.....	50
<i>Магдич А.С., Кузьмінов С.В.</i>	Структурні зрушення у міжнародній торгівлі світових лідерів DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-5.....	62
<i>Павлова В.А.</i>	Системи керування процесами в бізнес-орієнтованій моделі розвитку підприємництва DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-6.....	76
<i>Тарасевич Н.В.</i>	Сучасні тенденції діяльності транснаціональних банків у світовій економіці DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-7.....	87
<i>Федулова С.О.</i>	Економічна взаємозалежність, глобалізація та безпекова криза в Європі ХХІ століття DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-8.....	97
<i>Шкура І.С., Митрофанова Г.Я.</i>	Еволюція концепції корпоративної соціальної відповідальності: від витоків до орієнтації на створення спільних цінностей в контексті стійкого розвитку DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-9.....	106

## CONTENTS

<i>Dubnytskyi V., Mishustina T., Ovcharenko O.</i>	Methodological aspects of the transformation of interaction marketing, relationship marketing in the processes of the digital economy DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-1..... 6
<i>Zadoia A., Zadoia O.</i>	Currency index and its relationship with the level of country's development DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-2..... 25
<i>Zadoia Yu.</i>	Money-credit multiplication and problems of inflation DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-3..... 37
<i>Kliuchnyk R.</i>	Consequences of poverty for individuals and society DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-4..... 50
<i>Mahdich A., S. Kuzminov</i>	Structural changes in international trade of world leaders DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-5..... 62
<i>Pavlova V.</i>	Process management systems in the business-oriented model of enterprise development DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-6..... 76
<i>Tarasevych N.</i>	Current activities of transnational banks in the global economy DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-7..... 87
<i>Fedulova S.</i>	Economic interdependence, globalization and security crisis in 21st century Europe DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-8..... 97
<i>Shkura I., Mytrofanova H.</i>	Evolution of the corporate social responsibility concept: from origins to the shared values orientation in the context of sustainability DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-9..... 106

УДК 339.138

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-1

**В.І. ДУБНИЦЬКИЙ,**

*доктор економічних наук, професор, м. Дніпро (Україна)*  
<https://orcid.org/0000-0002-3007-6116>

**Т.С. МІШУСТІНА,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувачка кафедри міжнародного маркетингу  
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)*  
<https://orcid.org/0000-0003-1295-3303>

**О.В. ОВЧАРЕНКО,**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного маркетингу  
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)*  
<https://orcid.org/0000-0003-2330-3234>

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОДІЇ ТА МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН В ПРОЦЕСАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Для формування загальної платформи досліджень впливу цифрової трансформації економіки, теоретичних, методологічних аспектів маркетингу взаємодії та маркетингу відносин у системі господарського механізму підприємств, суб'єктів підприємницької діяльності є логічним звернення до їх генезису, оскільки економічна ситуація в Україні та у її регіонах демонструє витоки усіх сучасних проблем виробництва та послуг. Актуальність теми обумовлена широким спектром конкуруючих концепцій маркетингу, незгодженість яких за останні 20 років ХХІ сторіччя тільки зростає.

Виконаний у даній роботі аналіз наукових позицій показав їх обмеженість, орієнтованість на рішення конкретних проблем та недостатність для формування загальної платформи дослідження. У роботі поставлені та обґрунтовані наступні задачі маркетингу взаємозв'язку та маркетингу взаємовідносин: розглянуті аспекти формування та розвитку концепції цілісного маркетингу взаємодії у рамках використання маркетингу взаємозв'язків та маркетингу відносин (маркетинг партнерських відносин); виконано обґрунтування стадій еволюції маркетингу в умовах цифровізації, представлені компоненти маркетингу в авторитарних та ринкових системах; показано клієнт-модель життєвого циклу взаємовідносин з покупцем; розроблена авторська концептуально-розгорнута модель взаємодії. Також розглянуто клієнт-модель впливу інформаційних технологій на взаємодію між продавцем та покупцем та виявлені за методом Р. Влоскі та Д. Уїнстона розбіжності між бажаним та фактичним ступенем задоволеності сторін взаємовідносинами, що виникають у результаті впровадження інформаційної системи при використанні інформаційно-комунікативних технологій. Зроблено висновок про те, що при певному різноманітті наукових позицій вітчизняних та закордонних вчених, серед яких:

Х. Хокасин, Я. Юхансона, К. Грьонрос, Л. Штерн та Енн Кофлан, Г.Л. Багієв, І.М. Акімова, Е. Гумессон, Р. Маккена, В.П. Плескач, Н.С. Струк, В.В. Стадник, Т.Б. Решетілова та Т.В. Куваєва, І.О. Тарлапов та ін. загальним для всіх є ціннісно-орієнтований підхід, довгострокове взаємовигідне співробітництво підприємства, компанії, фірми зі споживачами з використанням інструментарію маркетингу взаємодії, маркетингу взаємовідносин у процесі спільного створення економічної цінності у поєднанні з формуванням споживацької корисності.

**Ключові слова:** *господарчий механізм, еволюція маркетингу, концепції маркетингу взаємодії та взаємовідносин, цінність та корисність, інформаційна система впровадження маркетингу взаємовідносин*

To form a common platform for research on the impact of digital transformation of the economy, theoretical, methodological aspects of interaction marketing and relationship marketing in the system of economic mechanism of enterprises, business entities, it is logical to turn to their genesis, since the economic situation in Ukraine and its regions demonstrates the origins of all modern problems of production and services. The relevance of the topic is due to a wide range of competing marketing concepts, the inconsistency of which has only increased over the past 20 years of the XXI century.

The analysis of scientific positions carried out in this work showed their limitations, focus on solving specific problems and insufficiency for the formation of a common research platform. The work sets and substantiates the following tasks of linkage marketing and relationship marketing: aspects of the formation and development of the concept of holistic interaction marketing within the framework of using linkage marketing and relationship marketing (partnership marketing) are considered; the stages of marketing evolution in the context of digitalization are substantiated, components of marketing in authoritarian and market systems are presented; the client-model of the life cycle of relationships with the buyer is shown; the author's conceptually deployed model of the relationship with the buyer is developed. It also considers a client-model of influence of information technologies upon interaction between a seller and a buyer and reveals discrepancies between the desired and actual degree of satisfaction of the parties with relations, which arise as a result of introduction of an information system when using information and communication technologies, by the method of R. Vlosky and D. Winston. It is concluded that with a certain variety of scientific positions of domestic and foreign scientists, including: H. Hokasin, J. Johansson, K. Gronros, L. Stern and Anne Coughlan, G.L. Bagiev, I.M. Akimova, E. Gumesson, R. McKenna, V.P. Pleskach, N.S. Struk, V.V. Stadnik, T.B. Reshetilova and T.V. Kuvaeva, I.O. Tarlapov, etc. common to all is a value-oriented approach, long-term mutually beneficial cooperation of the enterprise, company, firm with consumers using the tools of interaction marketing, relationship marketing in the process of joint creation of economic value in combination with the formation of consumer utility.

**Keywords:** *economic mechanism, evolution of marketing, concepts of interaction and relationship marketing, value and utility, information system for the implementation of relationship marketing*

**Вступ.** У період глобальної економіки, розвитку та цифрової трансформації, економіки знань, мережевої економіки виникають передумови формування нового методологічного підходу, що зміщує акценти у дослідженнях на нематеріальні ресурси у період цифровізації, спільне створення цінності та корисності в умовах впровадження та використання маркетингу взаємодії та маркетингу взаємовідносин у рамках складної політико-економічної ситуації в Україні. Розширена маркетингова взаємодія, у поєднанні з взаємовідносинами поступово, під впливом цифровізації, стає ключовим по-

няттям, що визначає як вибір споживача, так і адаптацію виробництва, компанії, суб'єктів підприємництва до нових політико-економічних умов. Це свідчить про те, що традиційна мікроекономічна парадигма, сконцентрована на транзакціях і цінах, не є єдиною на етапах еволюції маркетингу. При цьому розвиваються та функціонують також альтернативні концептуальні моделі та схеми, що використовуються для реалізації маркетингового підходу.

У зв'язку з цим формується домінуюча логіка, відповідно до якої маркетинг, в умовах процесу цифрової трансформації економіки, являє собою неперервний соціально-економічний процес, де фінансові результати розглядаються не як кінцеві, цільові, а лише як результат перевірки ринком гіпотези цінності та споживацької корисності, обраної підприємством, компанією. Сучасний ринок, у рамках цифровізації, може підтвердити чи спростувати такі гіпотези, що дає економічним суб'єктам господарювання можливість отримати інформацію про свої дії та знайти засоби більш ефективного обслуговування споживача та підвищення фінансових результатів.

Змінюється і сутність маркетингової діяльності підприємства, компанії у процесі цифрової трансформації. Р. Маккена підкреслює: «функціонуюча на ринку компанія повинна бути інтегратором як внутрішньо - синтезуючи технологічні та цифрові можливості, так і зовнішньо - залучаючи споживачів до розробки та адаптації товарів та послуг» [1].

Нова парадигма об'єднує різноманітні напрями досліджень у найбільш важливих сферах маркетингу, таких як маркетинг послуг (особливо у секторі високотехнологічних та інтелектуальних послуг), маркетинг взаємовідносин (маркетинг партнерських відносин, маркетинг взаємодії, управління якістю, управління ланцюжком створення цінностей та постачальниками, управління ресурсами, мережевий аналіз, маркетинг в умовах кластеризації економіки на основі технологій цифровізації).

У цьому зв'язку особливої актуальності набувають питання сутності та форм взаємодії, взаємовідносин, взаємозв'язків, їх природа та перспективи розвитку на інноваційно-інформаційній основі. Таким чином, генезис маркетингу взаємодії, маркетингу взаємовідносин в умовах цифровізації дозволяє визначити тенденції, що їх сформували та прогнозувати пріоритетні напрями розвитку у перспективі.

### **Виклад основного матеріалу**

Сучасний етап розвитку економіки в умовах цифрової трансформації економіки, а також здійснення господарської діяльності у рамках військово-політичної кризи характеризується пошуком нових форм і методів управління галузями народного господарства. З руйнуванням централізованої системи управління на макро-, мезорівнях і формуванням ринкових відносин в умовах пандемії COVID-19 та триваючої агресії з боку Росії радикально змінюється роль усіх суб'єктів господарювання в Україні, зокрема й регіонів.

При цьому, глибока трансформація соціально-економічних відносин, що відбувається в Україні, призвела до необхідності осмислення та обґрунтування пріоритетів економіко-соціального розвитку і формування адекватних принципів управління створеними в умовах кризи складними соціально-економічними процесами в державі.



Узагальнене визначення господарського механізму наведено у праці відомого українського економіста С.В. Мочерного: «Господарський механізм - це система основних форм, методів та інструментів використання економічних законів, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів основних класів, соціальних груп» [2, с.251]. У працях М.Г. Чумаченка [3], В.К. Мамутова та М.Д. Прокопенка [4], Н.Є. Брюховецької [5] резонно наголошується, що сукупність економічних, політичних, зовнішньоекономічних, організаційно-адміністративних, соціально-психологічних, інформаційних та інших методів та правове регулювання, формують сутність господарського механізму як системи форм, методів та інструментів впливу суб'єкта господарювання на об'єкт управління для досягнення бажаних результатів.

Маркетинговий підхід до управління суб'єктами господарського комплексу України та її регіонів об'єктивно необхідний для становлення нового економічного мислення керівників господарського соціально-економічного комплексу на рівні регіону та промислових підприємств в умовах цифрової трансформації економіки і для створення тієї «критичної маси», яка забезпечує докорінні – «проривні» зрушення в психології господарювання.

Сучасний маркетинг - це складне соціально-економічне явище, яке найправильніше розглядати як сукупність чотирьох базових чинників діяльності, постійно мінливих параметрів поведінки в умовах ринку, під впливом цифровізації (рис. 1) [6].



Рис. 1. Сучасний маркетинг як сукупність факторів зростання господарчої діяльності в умовах ринку (модифіковано за [6,7,8])

У цьому контексті маркетинг виступає як управлінський стиль мислення, адаптований до умов цифрової трансформації ринкових відносин, що опосередковує творчо-інтелектуальну, безперервну і нерідко «проривно-агресивну» діяльність, у рамках застосування інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), з формування, задоволення та зміни попиту кінцевих споживачів на конкретні товари та послуги з метою отримання прибутку або інших результатів підприємницької суспільно корисної діяльності. Як видно, головне призначення маркетингу, його мета – формування та постійний розвиток процесу обміну, взаємодії та взаємовідносин, щоб зробити цей процес взаємовигідним для партнерів, які беруть участь у цьому партнерстві [7.с.10].

Маркетинг, як правило, має справу з двома потоками діяльності, цінності та корисності:

*перший потік* – інформація про результати діяльності підприємства, суб'єкта підприємницької діяльності – створює форми цінності та корисності у процесі виробництва і надання послуги, а потім створює корисність, як у часі, так і в інформаційно-економічному просторі через процес руху товару;

*другий потік* – інформація про ринок, про конкурентів, про умови оточуючого середовища – характеризує результат обміну, потоки грошей і замовлень, що йдуть від споживачів. Як видно, маркетинг згладжує розбіжності між потребами покупців і наявними ресурсами для їх задоволення. Як зазначено у роботі [8, с. 26], завдання вирішується таким чином, що максимізується споживча вартість і водночас ресурси плануються так, що досягається найбільша суспільна вигода, з точки зору окремої компанії. Значення функції маркетингу полягає у збалансованості з можливостями ресурсів у такий спосіб, щоб забезпечити отримання прибутку та досягнення інших цілей. Слід зазначити, що в сучасний період, головне у маркетингу, з урахуванням ІКТ, двоєдиний - і взаємодоповнюючий підхід.

На думку І.М. Акімової, важливими характеристиками процесу економічної трансформації та еволюції маркетингу виступають:

1. Підвищення ролі підприємства та об'єкта підприємницької діяльності як економічного суб'єкта і суб'єкта маркетингу.

2. Зміна значення і ролі споживача в економічній системі (якщо в умовах авторитарної системи споживач відіграє другорядну роль і відчуває дефіцит товарів і послуг, то в міру просування суспільства до ринкової економіки в інформаційно-цифровому середовищі, роль споживача зростає, його вподобання враховують під час розроблення продукції, розвивається споживчий кредит, збільшується продуктова диференціація і ринкова сегментація).

3. Децентралізація системи розподілу і переключення відповідальності за просування/розподіл продукції з центральних планових органів на рівень підприємства або суб'єкта підприємницької діяльності.

4. Передача відповідальності за прийняття рішень на мезо- і мікрорівнях підприємствам, суб'єктам підприємництва [18,с.16].

Короткий аналіз еволюції маркетингу наведено на рис.2 та у табл. 1.

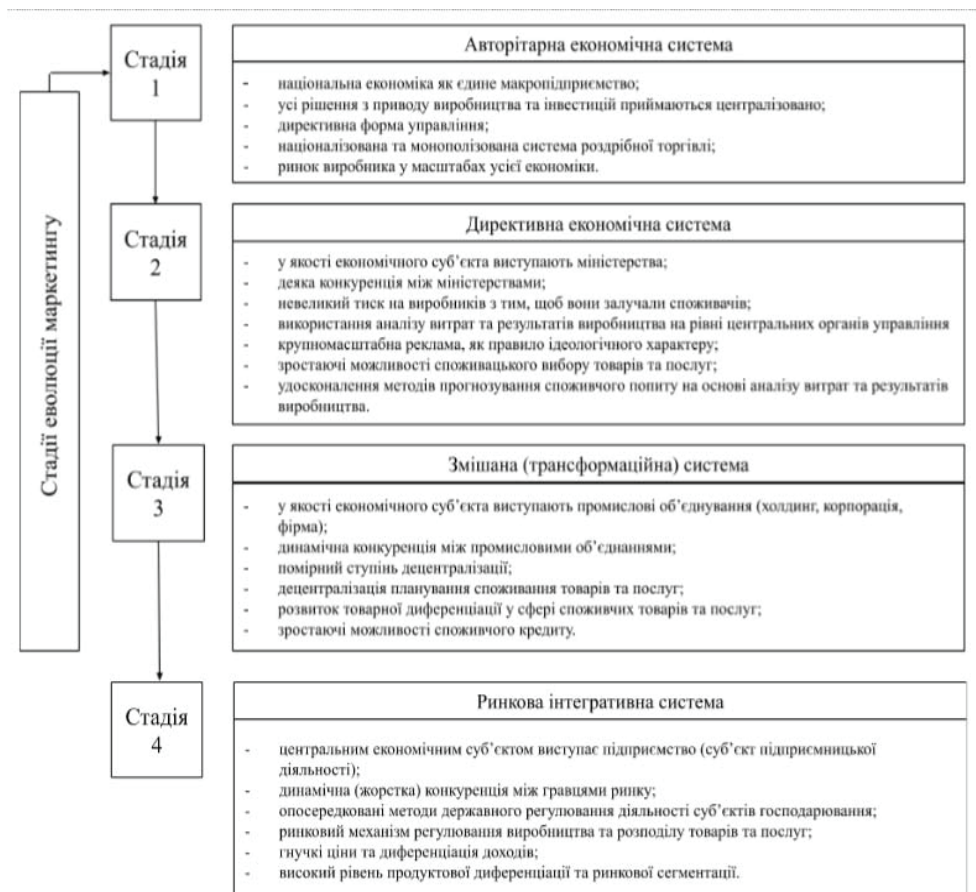


Рис. 2. Стадії еволюції маркетингу

Таблиця 1

**Компоненти маркетингу в авторитарній і ринковій системах**

Елемент маркетингу	Авторитарна система	Ринкова система
Ринок	Ринок виробника - відсутність конкуренції; - відсутність ринкових взаємозв'язків і взаємовідносин між суб'єктами ринку	Ринок споживача - високий рівень конкуренції - ринкові зв'язки та взаємовідносини домінують (на мережевій основі взаємодії)
Маркетингові дослідження та інформація	Макроринкова інформація і статистична звітність, необхідна для центральних (регіональних) планових органів.	Мезо- і мікроринкова інформація для підприємств і суб'єктів підприємництва, які приймають ринкові рішення

Закінчення табл. 1

Елемент маркетингу	Авторитарна система	Ринкова система
Продукт (послуга)	Стандартизований, визначений центральним органами	Диференціація та сегментація залежно від особливостей ринкових сегментів
Розподіл	Монополії	Конкуренція між підприємствами (фірмами)
Реклама	Реклама продуктів з ідеологічним підтекстом	Реклама виробників товарів і послуг інформаційного та стимулюючого характеру
Ціна	Централізовано встановлені ціни	Ціни встановлюються виробниками товарів і послуг за наявності деякого контролю з боку центральних органів
Інструментарій маркетингу	Традиційний (аналоговий)	Електронний (цифровий)

У процесі цифрової трансформації економіки, на етапах переходу до ринкової економіки в умовах інноваційного розвитку та формування інформаційного суспільства виявляється, що для розвитку маркетингу в Україні та її регіонах необхідна низка об'єктивних передумов, до яких можна віднести:

- наявність конкурентного середовища (здебільшого в динамічній конкуренції) і досить низького рівня монополізації економіки;
- ринкове регулювання цін на більшість товарів і послуг на мінірівні: підприємства, суб'єкта підприємницької діяльності;
- підвищена самостійність учасників господарської діяльності (підприємств і суб'єктів господарювання) в ухваленні рішень з питань виробництва, реалізації товарів і послуг, вибору ІКТ і впровадження інструментарію цифровізації;
- наявність розвитку інфраструктури товарного ринку, необхідної для здійснення маркетингової діяльності (здебільшого в цифровому форматі);
- радикальне збільшення виробництва товарів і послуг за допомогою ідеологій «Індустрія 4.0», «Маркетинг 4.0» і концепцій «Маркетингової розширеної взаємодії», «Маркетингу розширених взаємовідносин» (на основі партнерського маркетингу та впровадження програм лояльності);
- впровадження маркетингу взаємовідносин як сучасної концепції управління підприємствами та суб'єктами підприємницької діяльності в умовах цифрової трансформації економіки.

При цьому необхідно мати на увазі, що сучасне товарне виробництво вирізняється, особливо в рамках глобальної економіки, величезною кількістю об'єктів і суб'єктів ринкових трансакцій, складністю взаємозв'язків, взаємовідносин і взаємозалежностей. Розуміння його закономірностей, вивчення і знання ринкових потреб, і формування відповідної реакції у відповідь на зміну (часто радикальну) маркетингового середовища передбачає опрацювання великих інформаційних потоків (у рамках BIG DATA) і компетентне оволодіння сучасними інструментами ринкового аналізу.

Маркетингова діяльність сучасного ринку передбачає наявність не тільки об'єктивних, а й суб'єктивних передумов, серед яких можна особливо виділити: формування нового типу менеджерів, топ-менеджерів, які усві-

домлюють важливість маркетингової ідеології, з урахуванням застосування інструментарію цифровізації, для успішної діяльності одиниць бізнесу (підприємств, компаній, суб'єктів підприємницької діяльності), які володіють спеціальними знаннями (як аналогового, так і цифрового формату) та навичками/уміннями для здійснення маркетингової діяльності. Формування та функціонування сучасної маркетингової системи при взаємодії з логістичною системою відбувається в певному інформаційно-інноваційному середовищі, що створюється та функціонує під впливом чинників та умов ринкового простору (поля) та обмежень (збурень) з боку соціально-економічних, воєнно-політичних, демографічних, культурних та екологічних чинників. Тенденція розвитку зазначених чинників здійснює вирішальний вплив на поведінку маркетингово-логістичних систем і на результати діяльності кожного з їхніх суб'єктів господарювання.

За кордоном майбутнє інформаційне суспільство називають «сервісним» або цифровою економікою послуг на підставі того факту, що у період цифрової трансформації економіки більше половини національного продукту у світі виробляється у сфері послуг, у тому числі високотехнологічних та інтелектуальних. Перехід до «сервісного» суспільства в рамках мережевої організації виробництва продуктів і послуг означає, на думку авторів, що, як і в епоху технологічних укладів, IV промислової революції та електронного бізнесу, знадобляться нові управлінські організаційні рішення в маркетингу, логістиці, управлінні взаємовідносинами між бізнес-структурами, людьми (споживачами), проривними технологіями (передусім ІКТ-цифровими технологіями). Необхідне розуміння у суспільстві, що в умовах розвитку сервісної конкуренції на основі процесу цифровізації виникає необхідність нової організаційної логіки підприємництва порівняно з постіндустріальним суспільством.

Причому, високотехнологічні та інтелектуальні послуги стають факторами успіху - джерелом конкурентної переваги незалежно від того, де вони надаються: у промисловості, традиційній сфері послуг, цифровій економіці. Виникнення нової функції маркетингу в рамках цифровізації - функції управління взаємодією у сфері бізнесу, у поєднанні з маркетингом партнерських відносин дало змогу з інших, інформаційно-комунікативних позицій, поглянути на технології сучасного маркетингу. Зазначимо, що в скандинавській науковій школі маркетингу, маркетинг-менеджменту (Х. Хоканссон, І. Шехота, Я. Юханссон, Л. Халяєм, Е. Гуммесон, К. Грьонрос, Дж. Ітан та ін.) [10;11;12;13;14] наприклад, маркетинг/міжнародний маркетинг став, з 80-х років XX століття, розглядатися як процес вигідного встановлення, підтримання та поліпшення взаємовідносин, на основі розширеного маркетингу взаємодії (Х. Хоканссон, Г. Багієв, Я. Юханссон) із покупцями й іншими суб'єктами для задоволення економічного інтересу і цілей усіх сторін, що беруть участь в угоді [15, 6, 16].

Основна ідея маркетингу взаємодії полягає в тому, що об'єктом управління маркетингом стає не сукупне рішення, а відносини (комунікації) з покупцем та іншими учасниками процесу купівлі-продажу. Прогресивність сучасної концепції розширеного маркетингу взаємодії підтверджується тим, що продукти/послуги дедалі більше стають стандартизованими, а послуги уніфікованими (здебільшого, у цифровому форматі), що на практиці бізнесу призводить до формування повторюваних науково-практично обґрунтованих маркетингових рішень. Причому, це, як правило, у бізнес-відносинах єдиний

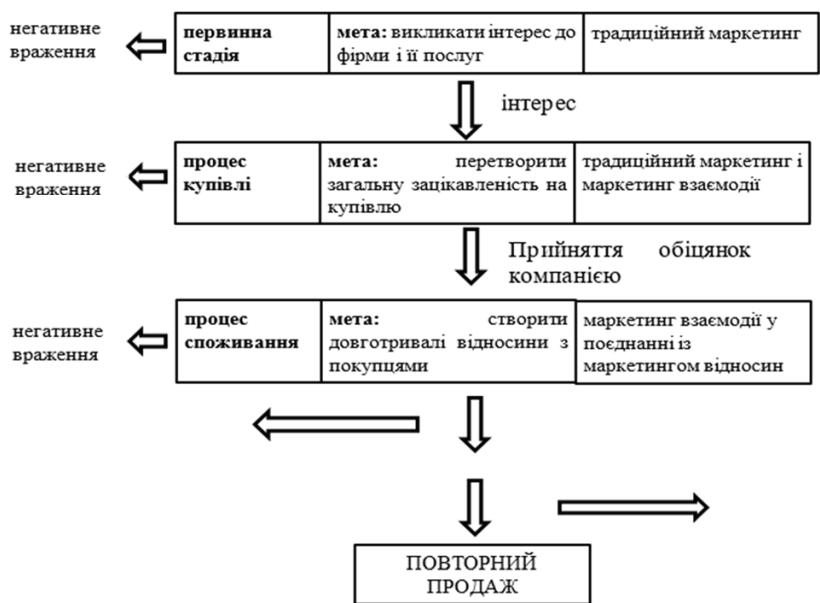
спосіб утримати споживача. За фактом – це індивідуалізація стосунків з ним, що на практиці можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів.

Відносини, як результат ефективної взаємодії, стають продуктом/послугою, в яких інтегрований інтелектуальний та інформаційний ресурс – головні чинники безперервності ринкових відносин. Приміром у промисловому маркетингу купівля-продаж розглядається як довготривалий і безперервний процес взаємодії підприємства (фірми)-продавця з фірмами (компаніями)-покупцями, оскільки бізнес-суб'єкти, зазвичай, мають справу не з роздрібними, а з гуртовими споживачами, яких менше і вони більші. Оскільки клієнти не піддаються однозначній сегментації з чітко окресленими межами, і більшість із них потребує індивідуального підходу, то ефективність використання класичної традиційної концепції маркетингу, яка базується на розробці стандартного комплексу маркетингу (комплекс - 4Р) для середньостатистичного споживача значно знижується.

Маркетинг взаємодії розподіляє відповідальність за ухвалення рішень у сфері маркетингу на весь персонал підприємства (компанії), оскільки вимагає участі у маркетинговій діяльності не тільки фахівців служби маркетингу, а й менеджерів інших служб, включно з топ-менеджерами.

Саме апарат управління підприємства (компанії), власника бізнесу в підприємницькій діяльності в сучасних реаліях ринку стає відповідальним за формування і розвиток довготривалих взаємовигідних стосунків в процесі взаємодії підприємства (компанії) з клієнтами, посередниками і кінцевими покупцями.

К. Грьонрос на прикладі сфери послуг показав переваги концепції маркетингу взаємодії і запропонував категорію життєвого циклу взаємовідносин з покупцем (рис.3).



**Рис.3. Концепт-модель життєвого циклу взаємовідносин з покупцем (модель 3-х стадій по К. Грьонросу)**

Ця модель життєвого циклу взаємовідносин з покупцем (концептуальна модель трьох стадій) показує необхідність управління моментами спілкування, тобто моментами, коли виробник послуг має можливість продемонструвати якість свого обслуговування (створення інтересу до підприємства (компанії) і його послугам → процес купівлі → процес споживання) [17, с.31].

Процес виробництва і постачання послуг (особливо в сегменті високотехнологічних і інтелектуальних послуг) завжди повинен плануватися і виконуватися так, щоб не відбулося ніяких невдалих моментів спілкування. Тут вирішальну роль грають працівники, що взаємодіють із споживачами (так званий контактуючий персонал). Вони вивчають сигнали і реакцію ринку і мають можливість негайно і гнучко пристосовуватися до запитів споживача. Саме тому незаперечно важлива орієнтація працівників на відмінне обслуговування і поведінку. Цих працівників, завданням яких є управління взаємодіями і моментами істини бізнесу, слід вважати маркетологами за сумісництвом [7, с.21].

Маркетологи за сумісництвом несуть відповідальність за якість маркетингу і покупців на третій стадії життєвого циклу взаємовідносин – в процесі споживання (рис.3). Потрібне розуміння, що якщо не буде ефективного маркетингу взаємодії, то обіцянки, дані рекламою (тобто традиційним маркетингом), не будуть виконані в процесі самого здійснення операцій.

У сучасних ринкових умовах, на етапі становлення процесу цифрової трансформації економіки, дотримання концепції маркетингу взаємодії підприємство (компанію) стимулюють, як правило, різноманітні причини, а саме:

- зміна технології, а також поява «проривних» ІКТ, вимогливість покупців, що збільшилася, у тому числі до інноваційних характеристик продукту / послуги;
- конкуренція, що посилюється (на «жорстких параметрах»);
- вплив досягнень економіки знань;
- наявність конкурентних переваг, які орієнтують підприємства на внесення змін до структури існуючої пропозиції за рахунок переваги в управлінні взаємовідносинами.

На думку авторів, дослідженню проблем маркетингу взаємозв'язків, маркетингу взаємовідносин між суб'єктами ринкових мереж території (країни, регіону, малих «локальних» територій) при адаптації до процесу цифрової трансформації економіки приділяється недостатньо уваги.

З урахуванням цифровізації виробництва немає належної уваги до того, що всяка комунікація в системі сучасного маркетингу (особливо промислового маркетингу) – це процес впорядкованого обміну інформацією, у рамках якого здійснюються неформальні і формальні процедури спілкування ділових партнерів. При цьому вважається, що якщо цілі партнерів досягнуті, то комунікація ефективна.

Проте, на практиці, ефективність і довготривалість комунікації для суб'єктів виробництва у рамках ринкової мережі, в умовах конкретної території залежить від різних чинників (наприклад, від виду інформаційно-інноваційної стратегії підприємства (компанії)). Відмітимо, що важливим чинником підвищення ефективності комунікації, у тому числі і за рахунок

раціонального використання технологій взаємозв'язку і взаємовідносин, є інформаційний простір і мотивація до нововведень суб'єктів ринкової мережі, наприклад промислової мережі регіону.

Під комунікаціями (як на промислових, так і на споживчих ринках) авторами розуміється уся сукупність виникаючих комерційних, інформаційних і партнерських взаємозв'язків, а також взаємовідношення між суб'єктами ринку товарів і послуг у процесі їх діяльності. При цьому, доцільно розглядати суб'єкти ринкової мережі регіону, локальні території, як відкриті системи, тобто системи, що складаються з груп певних елементів, що мають певну мету, у тому числі комерційний і економічний інтерес бізнес-одиниць. Активно контактуючи із зовнішнім середовищем, відкрита система використовує механізм зворотного зв'язку для саморегуляції і створення або утримання стійкого стану. Саме такі системи мають тенденцію до збільшення спеціалізації і диференціації.

Між організаційними елементами промислового ринку на рівні регіону існують різні стосунки, приміром: коопераційні, технологічні, економічні і інші, які пов'язані з рухом різного виду ресурсів, обміном інформацією, технологіями, знаннями і тому подібне. У процесі обміну такі стосунки створюють взаємозалежність між елементами ринкової мережі. Витікаючи з моделі взаємодії (рис.4), динаміка стосунків на промислових ринках лежить в основі промислового маркетингу і використовується для аналізу промислових ринків.

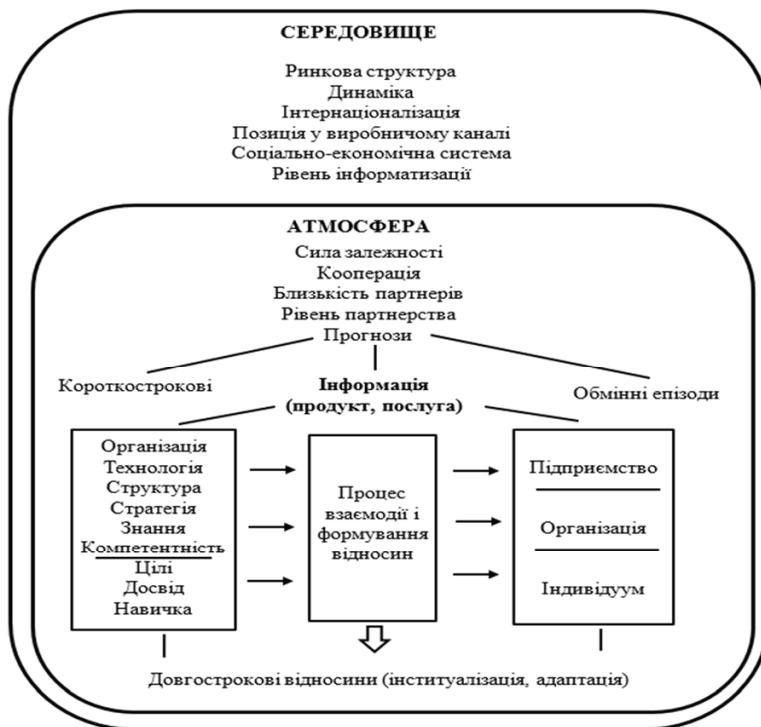


Рис. 4. Концептуальна розгорнута модель взаємодії (авторська розробка)



Охарактеризуємо основні елементи цієї моделі.

**1. Процес взаємодії.** У середині цієї групи існують дві підгрупи. Перша – пов’язана з одиничними епізодами, що описують обмін продуктами, інформацією, грошима, технологіями і іншими товарами/послугами. Друга – пов’язана з довгостроковими стосунками і процесами адаптації та інституціоналізації.

**2. Учасники процесу взаємодії.** Це різні суб’єкти ринку або діячі (бізнесмени, політики, новатори і ін.), якими також можуть бути будь-які організації і фірми. Учасники характеризуються їх організаторськими здібностями, зокрема, підприємництвом, технологіями і знаннями (компетентністю, навичками, уміннями, досвідом), якістю персоналу (кваліфікація, досвід і стаж роботи). Важливість цих характеристик підтверджується тим фактором, що процес взаємодії у багатьох ситуаціях на промислових ринках може розглядатися як засіб зв’язку різних технологічних елементів найбільш ефективним шляхом.

**3. Середовище.** Взаємодія не відбувається у вакуумі. Вона повинна розглядатися як частина ширшого середовища, яке може бути описане з точки зору його структури, динамізму, специфікою інфраструктури, інтернаціоналізації і спеціальної системи. Тобто середовище (приміром – інформаційне) описує стан ринку і суспільства.

**4. Атмосфера.** Характеризується силами залежності між учасниками процесу, умовами комунікаційних процесів, станом конфлікту або рівнем кооперації, близькістю учасників або дистанцією взаємовідносин (технологічною, технічною, соціальною, географічною).

Необхідно відмітити, що вступаючи в контакти, фірми (компанії, підприємства) – суб’єкти промислової мережі (ПМ) регіону пізнають один одного ближче, обмінюються інформацією, і для встановлення довірчих, партнерських стосунків, необхідних для подальшого розвитку бізнесу, вони вимушені адаптуватися або, певною мірою, пристосовуватися один до одного. Для завоювання довіри партнера, фірми (компанії, підприємства) йдуть на окремі поступки і компроміси, наприклад, надають знижки, відстрочення платежів, здійснюють зміну (модернізацію) виробів на прохання клієнта тощо. Усе це входить в процес адаптації до взаємовідносин, у рамках процесу взаємодії.

Розробка і використання сучасних інформаційних систем в каналі розподілу, у рамках маркетингової комунікації значною мірою змінили спосіб взаємодії учасників каналу розподілу, в той же час відкривши додатково перспективи для підвищення ефективності. Попри те, що впровадження ІКТ в умовах маркетингового каналу розподілу може призвести до зниження загального рівня в каналі, небажання постачальників використати ці технології може означати одно з двох:

- або постачальники просто не розуміють свої вигоди;
- або роздрібні торговці «підготовують» велику частину прибутку маркетингового каналу. Фактично ця ситуація говорить про наявність конфлікту в умовах взаємовідносин між партнерами.

Основні види конфліктів, які можуть виникнути між учасниками маркетингового каналу розподілу в результаті використання інформаційних сис-

тем каналу, – інструменту взаємодії і взаємовідносин – це невідповідність цілей і відмінності в сприйнятті дійсності.

Приміром, небажання постачальників ресурсів (як оптових, так і роздрібних) впроваджувати і у себе технологію EDI припускає можливість виникнення конфлікту цілей бізнесу і економічних інтересів. В даному випадку постачальники ресурсів вважають, що переваги, пов'язані з використанням системи EDI, із застосуванням ІКТ, не в змозі компенсувати витрати на її впровадження. Наприклад, при впровадженні системи безперервного поповнення товарних запасів постачальникам доводиться чекати, поки будуть розпродані запаси, що зберігаються в маркетинговому каналі. Тільки після цього вони можуть розраховувати на отримання перших замовлень по новій системі. Крім того, їм доводиться поставляти свою продукцію частіше і малими партіями. Слід зазначити, що усе це не створює атмосферу партнерських стосунків і має неминучі негативні наслідки переходу до системи EDI.

Також слід відзначити, що процедури ведення ділових переговорів і встановлення партнерських стосунків у рамках маркетингового каналу зазнають певних змін у результаті впровадження і використання різних інформаційних технологій. Наприклад, внаслідок автоматизації багатьох закупівельних функцій по різних ресурсах значно знизилася доля «ручних» операцій, пов'язаних з виконанням паперової роботи при купівлі товарів і окремих послуг. За оцінками International Network Services (INS), великого європейського постачальника послуг EDI, доля часу, що витрачається відділами закупівель на виконання усієї необхідної «паперової роботи» і різних узгоджень, знизилася з 80% до 20%, причому ці 20% витрачаються, головним чином, на ті або інші виключення із звичайних правил здійснення закупівель. Це означає, час, що звільнився, можна витратити на розробку вигідніших умов угод, що укладаються з постачальниками [18].

Ще однією зміною в процес встановлення взаємозв'язків і формування маркетингу взаємовідносин, зокрема, в методах ведення переговорів, що виникли внаслідок застосування інформаційних систем із застосуванням ІКТ, стала здатність як виробників, так і сукупності оптових і роздрібних торговців, в умовах маркетингового каналу розподілу, використовувати при укладенні договорів дані про результати їх економічної діяльності. Ця ситуація сприяє підвищенню взаємної довіри і встановленню довгострокових партнерських стосунків.

Автори дослідження Р. Влоскі і Д. Уїлсон в доповіді [19] представили модель впливу інформаційної технології маркетингового каналу розподілу на взаємовідносини покупця і продавця (рис.5).

Як видно з рис.5, порушення взаємозв'язків є явищем, залежним від часу. Порушення досягає свого максимального значення незабаром після впровадження інформаційної системи, але у кінці взаємозв'язку відновлюється услід за формуванням структурних зв'язків між учасниками маркетингового каналу і збереженням цих зв'язків упродовж тривалого періоду часу.

На рис.6 показано, як саме відбувається руйнування взаємозв'язків на першому етапі – за рахунок утворення всляких розбіжностей між бажаною і фактичною мірою задоволеності сторін взаємовідносинами у маркетинговому каналі розподілу.

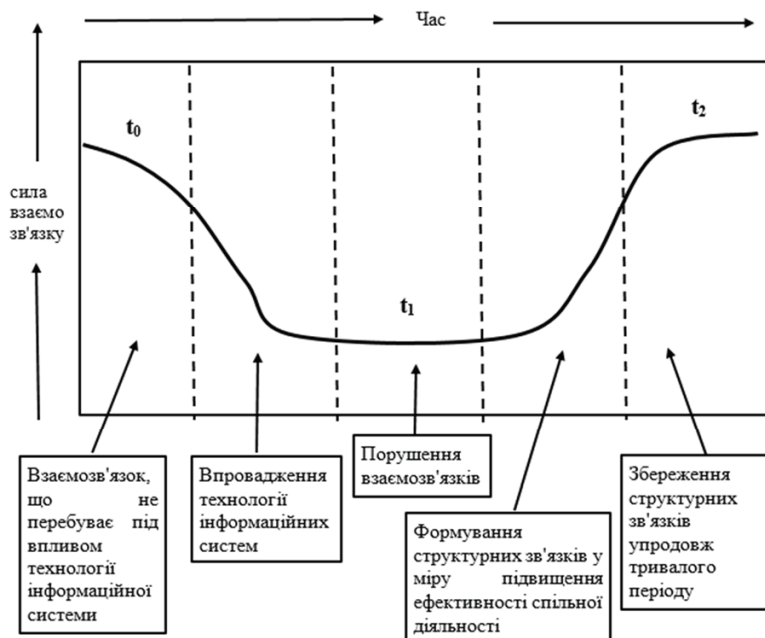


Рис.5. Концепт-модель впливу інформаційної технології каналу на взаємовідносини покупця і продавця [19]

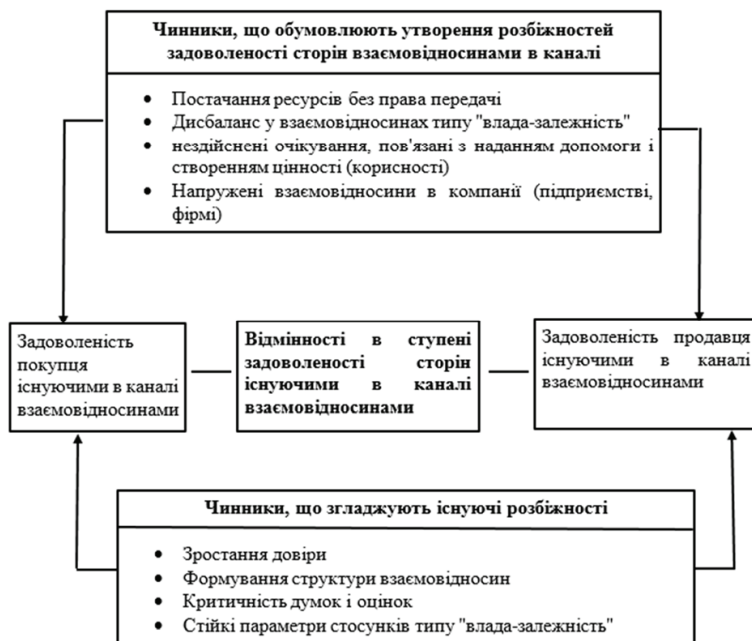


Рис.6. Розбіжності між бажаною і фактичною мірою задоволеності сторін взаємовідносинами в каналі, що виникають в результаті впровадження ІКТ [17, с.475]

Розбіжності утворюються в результаті дії чинників, що обумовлюють відмінності в сприйнятті дійсності (наприклад, нездійснені очікування, пов'язані з наданням допомоги і створенням цінності) і згладжується шляхом формування і підтримки довіри і стабільності у взаємовідносинах «влада – залежність».

У своєму емпіричному дослідженні Р. Влоскі і Д. Уїлсон знайшли підтвердження існуванню короткострокового порушення рівноваги у взаємовідносинах (у рамках маркетингового каналу розподілу), впровадження інформаційної системи каналу, що використовує ІКТ і викликаного відмінностями в сприйнятті покупця і продавця взаємозалежності між учасниками каналу. Це є результатом цінності інформаційної системи для партнера і вірогідності виникнення конфлікту в результаті впровадження інформаційної системи. Варто мати на увазі, що конфлікти зазвичай виникають у тому випадку, коли в канал належить зробити значні інвестиції, які принесуть вигоду не тим, хто їх робить, а комусь іншому. І це якраз той випадок, коли йдеться про впровадження інформаційних систем каналу.

Одним із способів вирішення потенційних конфліктів в маркетинговому каналі розподілу – робота по координації діяльності його учасників і постановка реальних цілей першочергової ваги для учасників на основі використання інформаційних технологій.

**Висновки.** Подолання глибокої економічної кризи в Україні, реалізація стабілізаційних заходів в умовах військово-політичної ситуації об'єктивно вимагає вироблення економічних і правових механізмів регулювання економіки, у тому числі механізму маркетингу взаємодії і взаємовідносин. Результати цього дослідження показують, що ефективною основою вироблення таких механізмів є системний маркетинговий інструментарій.

Аналіз літератури показав, що суть маркетингу взаємовідносин у рамках реалізації маркетингу взаємодії визначає як мінімум три імперативи:

- зміна ролі споживача на ринку;
- спільно із споживачем створення цінності (виходячи з їх унікального індивідуального досвіду) і визначення споживчої корисності;
- формування в умовах цифрової трансформації економіки бізнес-мереж (в основному, на кластерній основі) сучасних підприємств і компаній.

Оскільки маркетинг, побудований і ґрунтується на концепціях маркетингу взаємовідносин (К. Грьонрос) і маркетингу взаємодії (Х. Хоккінсон, Г. Багієв, Я. Юхенсон), а також бізнес-мережах, орієнтований на довгострокові взаємовигідні стосунки окремими споживачами, а цінність, разом із споживчою корисністю, створюється сторонами, що беруть участь в стосунках спільно, в цих координатах і представляється доцільно, стосовно умов цифровізації, формувати спільну платформу досліджень, у рамках цифрової трансформації, проблем маркетингу взаємодії і маркетингу взаємовідносин (особливо у сфері промислового маркетингу), виходячи з політико-економічної ситуації в Україні і її регіонах.

У практичному аспекті це дозволить підприємствам, компаніям адекватніше і обґрунтовано формулювати пріоритети і орієнтири розвитку, ефективно комбінувати внутрішні і зовнішні ресурси, формувати довгострокові стабільні партнерські стосунки і взаємовигідні стосунки з різними суб'єктами промислового і споживчого ринку, а також оцінювати можливості підприємств і компаній впроваджувати інформаційної системи в умовах цифровізації, при використанні ІКТ і інструментарій цифрових технологій.

### *Список використаної літератури*

1. McKenna R. Relationship Marketing: Successful Strategies for the Age of the Customers. Addison Wesley Publishing Company. London, 1991. p.p.28-42
2. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник. К.: Академія, 1999. 592 с.
3. Чумаченко Н.Г. Экономика региона: теоретические основы, функциональная деятельность. Донецк: Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 1995. 52 с.
4. Мамутов В.К., Прокопенко Н.Д. Региональное управление: опыт и проблемы. К.: Наукова думка. 1984. 132 с.
5. Брюховецька Н.Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика. Донецьк: ІЕП НАН України. 1999. 276 с.
6. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник. М.: изд-во «Экономика», 1999. 703 с.
7. Дубницький В.И. Механизмы управления маркетингом промышленного комплекса региона: монография. Донецк: Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины; изд-во «Юго-Восток», 2003. 314 с.
8. Samli A.C., Jerma Kowicz. The stages of marketing evolution in East European countries. European journal of marketing, 1983. Vol.17. №2. p.p. 26-33.
9. Акимова И.М. Промышленный маркетинг. К.: Общ-во ЗНАНИЯ, 2000. 294 с.
10. Hakansson H., Shetota I. Developing relationship in business networks. Routledge. London, 1995. p.p. 55-74
11. Гренроос К. Сервисно – ориентированный подход к маркетингу услуг. Европейский журнал Маркетинг, 1978, № 12 (8), с. 585 – 601.
12. Gronroos C., Gummesson E. Service marketing: A Nordic school perspective. Stockholm University (Sweden). 1985. p.p. 112-128.
13. Gummesson E. Making relationship marketing operational. International journal of Service Industry management. 1994. №5(5). p.p. 5-20.
14. Hakansson H., Johanson J. Formal and informal Cooperation Strategies in international industrial networks. Cooperative strategies in international business. Lexington Book. 1998. p.p. 369-379.
15. International Marketing and Purchasing of Industrial Goods. An Interacting Approach / Editor H.Hakansson. University Uppsala (Sweden). 1982. 411 p.
16. Юханссон Я. Стратегия и тактика деловых коммуникаций в промышленном маркетинге / Учёные записки коммерческого факультета СПбГУЭФ. СПб.: изд-во СПбГУЭФ, 1994. Ч. 1. С. 36 – 44.
17. Гренроос К. Маркетинг и менеджмент услуг. Lexington Books. 1990. 418 с.
18. Stem L., El-Ansary, Coughlan A. Marketing Channels. N.J.: Prentice Hall, Upper Saddle River, 2002. 624 p.
19. Vlosky R., Wilson D. Technology Adoption Channels: Short-Term Pain and Long-Term Gain ( Доповідь на конференції «Second Research Conference on Relationship Marketing» від 12.06.1994)
20. Интернет-маркетинговая система промышленного предприятия: концепция построения / Дубницький В.И., Дробот С.А., Овчаренко О.В. // Менеджер. ДонДУУ, № 4 (77), 2017 р. С.67-76
21. Jagdish Sheth New areas of research in marketing strategy, consumer behavior, and marketing analytics: the future is bright // Journal of Marketing Theory and Practice Volume 29, 2021, p. 3-12

22. From transactions to journeys and beyond: The evolution of B2B buying process modeling / Michelle D. Steward, James A. Narus, Michelle L. Roehm, Wendy Ritz//*Industrial Marketing Management* Volume 83, November 2019, pp. 288-300

23. Тарлопов І.О. Еволюція маркетингу як теорії управління // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу No 1 (33) 2016р. - С.30-34

### References

1. McKenna, R. (1991). *Relationship Marketing: Successful Strategies for the Age of the Customers*. Addison Wesley Publishing Company. London. PP.28-42

2. Mochernyi, S.V. (1999). *Ekonomichna teoriia: posibnyk*. [Economic theory: a textbook.]. Kyiv: Akademiia, 592 p.

3. Chumachenko, N.H. (1995). *Ekonomika regiona: teoreticheskie osnovy, funkcionalnaya deyatel'nost'* [Regional economy: theoretical foundations, functional activity]. Donetsk: Institute for Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, 52 p.

4. Mamutov, V.K., Prokopenko, N.D. (1984). *Regionalnoe upravlenie: opyt i problemy* [Regional Governance: Experience and Problems] Kyiv: Naukova Dumka, 132 p.

5. Briukhovetska, N.Iu. (1999). *Ekonomichnyi mekhanizm pidpriemstva v rynkovii ekonomitsi: metodolohiia i praktyka* [Economic mechanism of enterprise in market economy: methodology and practice] Donetsk: IEP NAN Ukraini, 276 p.

6. Bagiev, G.L., Tarasevich, V.M., Ann, H. (1999). *Marketing: uchebnik* [Marketing: textbook]. Moscow: publishing house "Economics", 703 p.

7. Dubnickij, V.I. (2003). *Mekhanizmy upravleniya marketingom promyshlennogo kompleksa regiona: monografiya*. [Mechanisms of Marketing Management of the Region's Industrial Complex: Monograph] Donetsk: Institute for Economic and Legal Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, "Yugo-Vostok" Publishing House, 314 p.

8. Samli, A.C., Jerma, Kowicz (1983). The stages of marketing evolution in East European countries. *European journal of marketing*. Vol.17. №2. PP. 26-33.

9. Akimova, I.M. (2000). *Promyshlennyj marketing* [Industrial Marketing] Kyiv: Knowledge Society, 294 p.

10. Hakansson, H., Shetota, I. (1995). *Developing relationship in business networks*. Routledge. London, PP. 55-74

11. Gronroos, K.A. (1978). *Servisno – orientirovannyj podhod k marketingu uslug* [Service-oriented approach to services marketing] *European Journal of Marketing*, no. 12 (8), PP. 585-601.

12. Gronroos, C., Gummesson, E. (1985). *Service marketing: A Nordic school perspective*. Sweden: Stockholm University. PP. 112-128.

13. Gummesson, E. (1994). *Making relationship marketing operational*. *International journal of Service Industry management*. №5(5). PP. 5-20.

14. Hakansson, H., Johanson, J. (1998). *Formal and informal Cooperation Strategies in international industrial networks*. *Cooperative strategies in international business*. Lexington Book. PP. 369-379.

15. *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods. An Interacting Approach* / Editor H.Hakansson. (1982). Sweden: University Uppsala. 411 p.

16. Johansson, J. (1994). *Strategiya i taktika delovyh kommunikacij v promyshlennom marketinge* [Strategy and Tactics of Business Communication in Industrial Marketing] Scientific Notes of the Faculty of Commerce of St. Petersburg State University of Economics and Finance. St. Petersburg: St. Petersburg State University of Economics and Finance, Part 1. PP. 36-44.
17. Gronroos, K. (1990). *Marketing i menedzhment uslug* [Marketing and management of services]. Lexington Books, 418 p.
18. Stem, L., El-Ansary, Coughlan, A. (2002). *Marketing Channels*. N.J.: Prentice Hall, Upper Saddle River, 624 p.
19. Vlosky, R., Wilson, D. (1994). *Technology Adoption Channels: Short-Term Pain and Long-Term Gain* Report on the conference «Second Research Conference on Relationship Marketing» from 12.06.1994)
20. Dubnytskyi, V., Drobot, S., Ovcharenko, O. (2017). *Ynternet-marketynhovaia systema promyshlennoho predpriatya: kontseptsyia postroyeniya* [Internet Marketing System for Industrial Enterprises: A Concept for Construction]. *Manager*. DonDUU. № 4 (77). PP.67-76
21. Jagdish, Sheth (2021). New areas of research in marketing strategy, consumer behavior, and marketing analytics: the future is bright. *Journal of Marketing Theory and Practice*. Vol. 29. PP. 3-12
22. Michelle D. Steward, James A. Narus, Michelle L. Roehm, Wendy Ritz (2019). From transactions to journeys and beyond: The evolution of B2B buying process modeling. *Industrial Marketing Management*. Vol. 83. PP. 288-300
23. Tarlopov, I.O. (2016). *Evolutsiia marketynhu yak teorii upravlinnia* [Evolution of marketing as a theory of management] // *Bulletin of Berdyansk University of Management and Business* No 1 (33). PP.30-34.

## **METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE TRANSFORMATION OF INTERACTION MARKETING, RELATIONSHIP MARKETING IN THE PROCESSES OF THE DIGITAL ECONOMY**

*Volodymyr I. Dubnytskyi*, Dnipro (Ukraine).

E-mail: dub1945@ukr.net

*Tetiana S. Mishustina*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: dh.market@duan.edu.ua

*Olha V. Ovcharenko*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

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

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-1

*Keywords: economic mechanism, evolution of marketing, concepts of interaction and relationship marketing, value and utility, information system for the implementation of relationship marketing*

To form a common platform for research on the impact of digital transformation of the economy, theoretical, methodological aspects of interaction marketing and relationship marketing in the system of economic mechanism of enterprises, business entities, it is logical to turn to their genesis, since the economic situation in Ukraine and its regions demonstrates the origins of all modern problems of production and services. The rele-

vance of the topic is due to a wide range of competing marketing concepts, the inconsistency of which has only increased over the past 20 years of the XXI century.

The analysis of scientific positions carried out in this work showed their limitations, focus on solving specific problems and insufficiency for the formation of a common research platform. The work sets and substantiates the following tasks of linkage marketing and relationship marketing: aspects of the formation and development of the concept of holistic interaction marketing within the framework of using linkage marketing and relationship marketing (partnership marketing) are considered; the stages of marketing evolution in the context of digitalization are substantiated, components of marketing in authoritarian and market systems are presented; the client-model of the life cycle of relationships with the buyer is shown; the author's conceptually deployed model of the relationship with the buyer is developed. It also considers a client-model of influence of information technologies upon interaction between a seller and a buyer and reveals discrepancies between the desired and actual degree of satisfaction of the parties with relations, which arise as a result of introduction of an information system when using information and communication technologies, by the method of R. Vlosky and D. Winston. It is concluded that with a certain variety of scientific positions of domestic and foreign scientists, including: H. Hokasin, J. Johansson, K. Gronros, L. Stern and Anne Coughlan, G.L. Bagiev, I.M. Akimova, E. Gumesson, R. McKenna, V.P. Pleskach, N.S. Struk, V.V. Stadnik, T.B. Reshetilova and T.V. Kuvaeva, I.O. Tarlapov, etc. common to all is a value-oriented approach, long-term mutually beneficial cooperation of the enterprise, company, firm with consumers using the tools of interaction marketing, relationship marketing in the process of joint creation of economic value in combination with the formation of consumer utility.

*Одержано 1.11.2022.*



УДК 339.7

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-2

**ANATOLII ZADOIA,**

*Doctor of Economics, Full Professor,  
Head of the Global Economic Department,  
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)  
<https://orcid.org/0000-0003-4620-6920>*

**OLEKSANDR ZADOIA,**

*PhD, Associate Professor,  
Associate Professor of the Global Economic Department,  
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)  
<https://orcid.org/0000-0002-4251-3061>*

## CURRENCY INDEX AND ITS RELATIONSHIP WITH THE LEVEL OF COUNTRY'S DEVELOPMENT

The vast majority of foreign operations are serviced by currency. The exchange rate of the national currency has a significant impact on both the terms of foreign trade and the international movement of capital. For a more accurate assessment of the impact of the exchange rate on foreign economic activity, it is advisable to use the currency index as the ratio of the market (official) exchange rate to purchasing power parity. The aim of our study is to establish the relationship between the level of development of the country and the currency index (including quantitative), as well as the rationale for approaches to the choice of foreign trade partners based on the currency indices.

As a factorial basis for the study, statistics in 130 countries of the world were used. In the analysis of the results, a hypothesis about the existence of the relationship between the level of development of the country (which was determined by GDP per capita) and the index of the currency index was put forward. The hypothesis test was conducted using correlation and regression analysis. The indicator of  $R^2$  was used as the criterion of connection density. The research was carried out both in the whole array of countries, and for individual groups.

The analysis showed a fairly close relationship between the currency index and the level of country development (which is reflected in the high value of the coefficient of determination). Even the unification of countries into economic unions and the transition to duty-free trade does not eliminate the differentiation of the price level and, accordingly, differences in the currency index. This is confirmed by the analysis of the calculated in the article currency index for the EU. And even the use of a single currency in the euro area does not eliminate this problem.

**Keywords:** *market exchange rate, purchasing-power parity, currency index, level of economic development, inflation, foreign economic activity*

Переважає більшість закордонних операцій обслуговується валютою. Курс національної валюти має істотний вплив як на умови зовнішньої торгівлі, так і на міжнародний рух капіталу. Для більш точної оцінки впливу валютного курсу на зовнішньоекономічну діяльність доцільно використовувати валютний індекс як відношення ринкового (офіційного) курсу до паритету купівельної спроможності. Метою нашого дослідження

є встановлення зв'язку між рівнем розвитку країни та валютним індексом (у тому числі кількісним), а також обґрунтування підходів до вибору зовнішньоекономічних партнерів на основі валютних індексів.

У якості факторної основи дослідження використано статистику 130 країн світу. Під час аналізу результатів висунуто гіпотезу про існування зв'язку між рівнем розвитку країни (який визначався ВВП на душу населення) та значенням валютного індексу. Перевірку гіпотези проводили за допомогою кореляційного та регресійного аналізу. У якості критерію тисноти зв'язку використовувався показник  $R^2$ . Дослідження проводилися як у цілому масиві країн, так і для окремих груп.

Аналіз показав досить тісний зв'язок між валютним індексом та рівнем розвитку країни (що відображено у високому значенні коефіцієнта детермінації). Навіть об'єднання країн в економічні союзи і перехід до безмитної торгівлі не усуває диференціації рівня цін і, відповідно, відмінностей у валютному індексі. Це підтверджує аналіз розрахованого в статті валютного індексу для ЄС. І навіть використання єдиної валюти в зоні євро не усуває цю проблему. Результати представлені в наочній формі за допомогою таблиць і графіків.

**Ключові слова:** *ринковий валютний курс, паритет купівельної спроможності, валютний індекс, рівень економічного розвитку, інфляція, зовнішньоекономічна діяльність*

## Introduction

In the context of increasing globalization of the world economy, almost all spheres of international economic relations are expanding at a high rate. In 2021, global exports of goods and services reached \$ 27.93 trillion (29.18% of world GDP) and increased compared to the previous year by 25% [1]. All these operations (and not only these) are serviced by currency. Therefore, the scale of foreign exchange transactions is several times higher than world GDP.

Most foreign trade operations are related to the ratio of national or regional currencies (exchange rate). Foreign exchange rates can both promote the export of goods and services, and restrain it, encourage the inflow of foreign investment or restrict it. However, most often, when assessing the impact of the exchange rate on foreign economic activity, they rely on the official or market rate of the national currency.

At the same time, it will be erroneous to limit itself only to the analysis of the influence of the level of the market rate of the national currency and even the directions of its dynamics on the conditions of foreign economic activity. In this case, a lot of real problems will remain out of sight. Among them it is important to highlight the following:

1. *What gives reason to argue about the undervaluation or overvaluation of foreign currency in a particular country? What is the need to compare the market or official rate in this situation with?* Sometimes they seek to answer this question by comparing the market rate and the official exchange rate of the national currency. However, this is applicable (but also on a limited scale) only for those countries where the official exchange rate is strictly regulated by the state and then there is such a difference. In the absolute majority of countries, there is no particular difference between the market and official exchange rates, since the basis for establishing the official exchange rate is its market value. In this regard, in our further reasoning, the concepts of “market” and “official” exchange rate will be used as synonyms.

2. *Are there any differences in the conditions of foreign economic activity with countries using a common currency?* For example, the market rate of the euro against the dollar is not significantly different in all Eurozone countries. But this does not give grounds to assert that the currency aspects of trade with Germany and Slovakia are absolutely identical. Most likely the market rate simply does not reflect the fullness of the currency conditions of foreign economic activity and must be supplemented by an analysis of other indicators.

3. *If the market rate remains unchanged, does this mean that the currency aspects of foreign economic activity also do not change?* Most likely not. After all, it can be observed when the exchange rate of the national currency in a country decreases and, according to all theories of international trade, exports should increase, but in fact it decreases, and exporters point to deteriorating conditions for export activities.

To answer these and similar questions, we introduced the “currency index” indicator, which is calculated as the ratio of the market (official) exchange rate of the national currency to its exchange rate calculated at purchasing power parity [2]. Unfortunately, in economic studies, very often the difference between the market exchange rate and the rate calculated at purchasing power parity remains out of sight. This is fully justified for developed countries, where this distinction is not significant and can be ignored. But for medium-developed countries, and even more so for countries with a low level of development, this difference reaches several times. And then the currency index has a very significant impact on the general conditions of foreign economic activity of the country, and on the choice of its trading partner.

**The aim** of our study is to establish the relationship between the level of development of the country and the currency index (including quantitative), as well as the rationale for approaches to the choice of foreign trade partners based on the currency indices.

### **Literature review**

Gustav Cassel (1866–1945) was one of the first to formulate the idea of purchasing power parity (PPP) and the possibilities of using it in the development of foreign economic strategy. However, later on, a number of interesting points made by this scientist were not of our application and were unreasonably forgotten [3].

Since the 60s of the 20th century, the purchasing power parity is beginning to be widely used to compare the price level in different countries. Since 1968, the United Nations has been using the International Comparison Program, which is based on PPP.

Purchasing power parity is widely used by other international organizations. Every three years, the World Bank compiles and publishes a report comparing different countries in terms of PPPs. EU statistics provide ongoing information on purchasing power parity across 37 countries. Moreover, since 2007, the procedure adopted by the European Parliament for the provision of information and the calculation of purchasing power parity [4] has been in force.

Most commonly PPP is used to compare price levels and income levels in different countries. For these reasons, using the analysis of purchasing power

parity, many scientists tried to prove empirically the law of a one price, the essence of which is that in conditions of free competition, the absence of price regulation and additional costs for the implementation of the same goods in different countries will be sold at the same price denominated in a common currency [5].

At the same time, research conducted in the 80s of the 20th century gave grounds for a number of objections against the operation of this law. On the other hand, explanations were given as to why the law of one price does not find its empirical confirmation [6].

In the 90s, studies appear that are trying to go beyond the relationship “purchasing power parity - the law of one price”. An analysis of the relationship between purchasing power parity and the market exchange rate begins [7], which, in our opinion, is very promising.

In recent years, studies have emerged that analyze the relationship of purchasing power parity not only with the price level, but also with other economic indicators: real exchange rates [8]; uncovered interest rate parity [9]. A very interesting study is the article Alan Gelb and Anna Diofasi, where the factors influencing the parity of purchasing power are analyzed using the example of 168 countries [10].

The authors [11] study the relationship between purchasing power parity, the nominal exchange rate and the relative price level on the example of China. Based on empirical research, they conclude that PPP does not have a significant impact on the price level and the nominal market rate. However, in order to form a valid conclusion, in our opinion, it is necessary to significantly expand the scope of the study and involve a significantly larger number of countries.

A number of studies devoted to European countries should be singled out. The authors [12] use economic and mathematical methods to identify the degree of influence of purchasing power parity on the real exchange rate using the example of 10 Eastern European countries. They conclude that the real exchange rate is decisively influenced by external factors. The authors [13] extended the research base to all European countries. Comparing the ratio of purchasing power parity and the nominal exchange rate before and after the introduction of the euro, the authors conclude that empirical data do not support the hypothesis that the introduction of a common currency will accelerate the process of convergence of purchasing power parity and the real exchange rate.

In recent years, PPP studies for developing countries have also appeared. In them, in particular, the authors analyzes the influence of PPP on the market rate, if the country uses the regime of flexible exchange rate formation [14].

Many researchers criticize the very methodology of calculating purchasing power parity. On this basis, they even refuse to use official data on purchasing power parity and study its informal version - the Big Mac index [15].

However, in all these studies, purchasing power parity is viewed through the prism of the ratio of price levels. In our work, we use the currency index, which shows the relationship between purchasing power parity and the market (official) exchange rate of the national currency.

### **Empirical results and discussion**

In accordance with the stated objective of the study, a database on 150 countries of the world for 2021 was created on the basis of material from the World Bank website [16]. From the list of countries were excluded:

- small states that do not have a significant impact on world processes (GDP less 10 billion \$);
- countries for which there are no complete statistical data;
- countries with an inflation rate above 50%.

For each of the selected countries a currency index ( $C_I$ ) was calculated as the ratio of the official national currency rate (MCR) to purchasing power parity (PPP):

$$C_I = \frac{MCR}{PPP} \quad (1)$$

In the course of analyzing the obtained results, a hypothesis about the existence of a relationship between the level of a country's development (which was determined in terms of GDP per capita) and an indicator of the currency index was put forward. Testing the hypothesis was carried out by correlation and regression analysis. The indicator  $R^2$  was used as a criterion for closeness. The study was conducted both throughout the array of selected countries, and in separate groups.

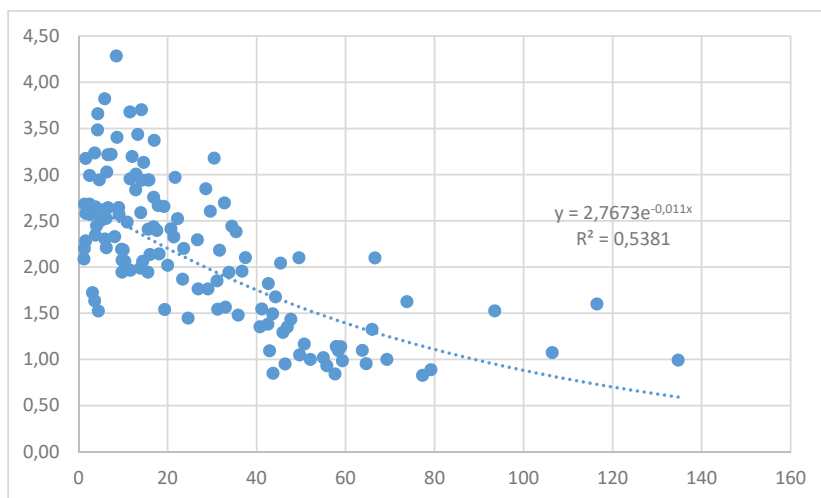
The second hypothesis, which was tested during the study, was about the existence of a link between the currency index and the inflation rate. To eliminate the influence of random factors, 130 countries (from the list countries for which there were no data on inflation rates for 2021 were excluded) were grouped into 13 groups of 10 countries, and then the correlation between the average currency index and the average inflation rate for each group was studied.

The calculation of the currency index and the analysis of its value demonstrate several important points:

1. The modern world economy is characterized by a massive overvaluation of the US dollar compared with its purchasing power parity. In 2021, only 9 countries of the world (Switzerland – 0.83, Iceland – 0.84, Israel – 0.85, Norway – 0.89, Australia – 0.93, New Zealand – 0.95, Denmark – 0.95, Sweden – 0.98, Luxemburg – 0.99) had a currency index lower than one. In the remaining 120 countries, the overvaluation of the dollar ranged from a few percent (in Canada the currency index was 1.01) to several times (in Uzbekistan the currency index was 5.27).

2. A simple ranking of countries by currency index shows that in the upper part of the table there are countries with a higher level of development, whereas among countries with a significant revaluation of the dollar, less developed countries prevail. This is confirmed by a correlation-regression analysis of the relationship between the level of development of the country and the currency index (Fig. 1).

The calculations were carried out separately for two indicators of the level of the country development: GDP per capita, calculated at purchasing power parity, and calculated at the official rate.



**Fig. 1. The relationship between the level of development of the country and the currency index**

Source: authors' calculations, output from World Bank [16]

If we analyze the relationship between GDP per capita, calculated at PPP, then the exponential function is closest to the actual distribution. The rather high value of the coefficient of determination (0.52) indicates the presence of a significant relationship between the studied parameters.

At the same time, it should be understood that economic laws act as trends and cannot be directly applied to each country in each specific case. In addition to the level of development, a huge number of other factors influence the state of the currency index: the state of the balance of payments of the country, openness of the market, the regime of currency regulation and many other features of a particular country. To eliminate the effect of random deviations, we will use the grouping method: we will unite all countries into 13 groups (10 countries in each group) depending on the indicator of the currency index and calculate for each of the groups average GDP per capita (official exchange rate) and currency index (Table 1).

*Table 1*

**Average indicators for group**

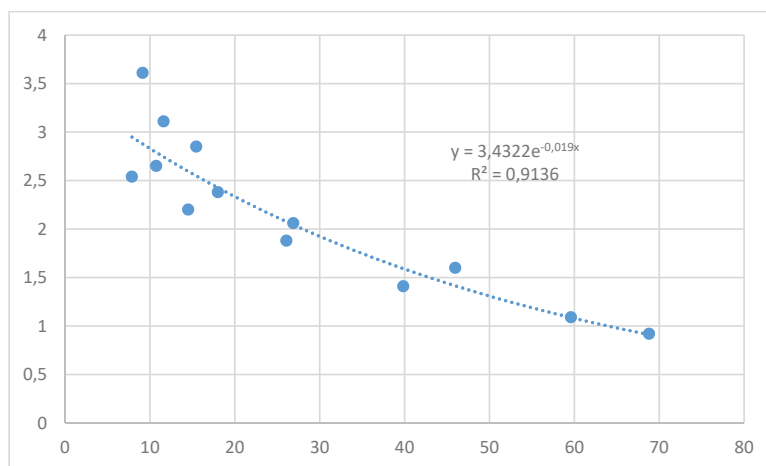
Groups	Currency index	Average indicators for group	
		GDP per capita (official exchange rate), thousand US \$	currency index
Group 1	0.80 - 1.00	68.81	0.92
Group 2	1.01 - 1.28	59.6	1.09
Group 3	1.29 - 1.52	39.85	1.41
Group 4	1.53 - 1.72	45.97	1.6
Group 5	1.73 - 1.96	26.07	1.88
Group 6	1.97 - 2.10	26.89	2.06

End of table 1

Groups	Currency index	Average indicators for group	
		GDP per capita (official exchange rate), thousand US \$	currency index
Group 7	2.11 – 2.30	14.51	2.2
Group 8	2.31 – 2.44	18.00	2.38
Group 9	2.45 – 2.59	7.87	2.54
Group 10	2.60 – 2.68	10.73	2.65
Group 11	2.69 – 2.95	15.45	2.85
Group 12	2.96 – 3.22	11.61	3.11
Group 13	3.33 – 4 28	9.13	3.61

Source: authors' calculations, output from World Bank [16]

A study of the correlation between the averaged data reveals a close relationship (Fig. 2). The logarithmic function demonstrates the greatest closeness: the coefficient of determination  $R^2$  is greater than 0.84. All this gives grounds to assert that it is the level of development of the country that is the most significant factor in the overvaluation of the dollar. Such an overvaluation is a kind of protection of the domestic market and an attempt to increase the competitiveness of domestic goods in the domestic market. In addition, a higher official foreign exchange rate makes the economies of less developed countries more attractive to foreign capital, since real estate, raw materials and labor will be relatively cheaper for it. But, on the other hand, a foreign investor is faced with the problems of repatriating profits earned in national currency. Therefore, it is not possible to clearly assess the impact of a high currency index on the formation of an attractive investment climate in the country.



**Fig. 2. The impact of the level of development of the country on the currency index for groups of countries**

Source: authors' calculations

3. Based on the general theory of one price, it was possible to assume that in countries united in an economic union, where there is duty-free trade and the freedom of movement of goods (like capital and labor), price equalization will occur in a short time. And, therefore, the currency index in this case should be about the same. However, analysis of the currency index for the EU does not confirm this assumption. We calculated the currency index for 27 EU countries (Table 2). This figure ranges from 0.95 in Denmark to 2.65 in Latvia.

Table 2

**Calculation of currency index for EU**

	Country	GDP per capita (thousand \$US)	Currency index
1	Denmark	64,65	0,95
2	Sweden	59,32	0,98
3	Luxemburg	134,75	0,99
4	Finland	55,01	1,02
5	Ireland	106,46	1,07
6	Austria	58,43	1,10
7	Netherlands	63,77	1,10
8	Belgium	58,93	1,14
9	Germany	57,93	1,14
10	France	50,73	1,17
11	Italy	45,94	1,29
12	Spain	40,78	1,35
13	Cyprus	42,56	1,38
14	Malta	47,71	1,43
15	Portugal	35,89	1,48
16	Slovenia	43,62	1,49
17	Greece	31,3	1,54
18	Estonia	41,19	1,55
19	Slovakia	33,01	1,57
20	Czechia	44,26	1,68
21	Lithuania	42,66	1,82
22	Croatia	33,8	1,94
23	Hungary	36,75	1,95
24	Poland	37,5	2,10
25	Bulgaria	26,71	2,30
26	Romania	35,41	2,38
27	Latvia	34,47	2,44

Source: authors' calculations, output from World Bank [16].



Although most countries with a high currency index have been members of the EU for 10-17 years and are working under conditions of free movement of goods, the dollar overvaluation in them remains (and even increases in some years).

The problem of overvaluation of the dollar is not solved even with the transition to a single currency. Table 2 contains the calculation of the currency index for the Eurozone countries. As you can see, although the official rate of the euro against the dollar in these countries differs little, the difference in the currency index persists: in Latvia it is two and half times more (2.44) than in Luxembourg (0.99).

All this gives grounds to assert that the decisive factor determining the currency index (the degree of overvaluation / undervaluation of foreign currency) is not the conditions of foreign trade, or even the use of a common currency unit. Just as for the whole world, for this group of countries there is a fairly close relationship between GDP per capita and currency index. The tightness of the relationship is very significant and confirms the correctness of the expressed hypothesis.

Thus, the analysis showed that the factor that determines the ratio of the official exchange rate and the parity of the purchasing power of the national currency is the level of development of the country, as measured by GDP per capita. It is the level of development of the country that forms additional transaction costs, the presence of which counteracts the equalization of prices in various countries. For developed countries, the deviation of purchasing power parity from the official rate may vary by up to a few percentage points, for less developed countries, these deviations amount to hundreds of percentage points.

It should be noted that purchasing power parity, although not directly related to foreign economic activity, is largely determined by the conditions of foreign trade. It is known that in the conditions of globalization there is a convergence of the general price level (some authors raise this convergence to the rank of economic law).

The market rate of the national currency is used for actual settlements, is an element of foreign economic contracts and is more or less known at any given moment. It is quite dynamic and may change several times within one working day. The purchasing power parity is a calculated, analytical, estimated value, which is practically not used in real contracts, but it is very important when making informed management decisions. Purchasing power parity is more conservative. It changes under the influence of the ratio of inflation rates in comparable economies.

The dynamics of the currency index more fully characterizes the change in the conditions of foreign economic activity, since it reflects not only changes in the market rate of the national currency, but also a change in the price ratio. Therefore, the currency index can be one of the criteria for determining foreign trade partners. With other things being equal, for export of products among foreign trade partners, it is preferable to choose the country with the lowest currency index, and for import with the highest. In this case, you can get the greatest gains from national differences in price levels.

## **Conclusion**

Thus, the analysis showed a significant differentiation of the currency index in the modern world. Most countries are characterized by an excess market exchange rate over purchasing power parity. This excess can range from a few per-

centage points to a few hundreds. In fact, the currency index most fully characterizes the difference in prices, expressed in dollars, for different countries.

The most significant factor that determines the value of the currency index is the level of a country's development, which is estimated based on GDP per capita (at the official exchange rate). The relationship between these indicators is quite close (which is reflected in the high value of the coefficient of determination), especially when eliminating random fluctuations, which is achieved by averaging the data.

Even the unification of countries into economic unions and the transition to duty-free trade does not eliminate the differentiation of the price level and, accordingly, differences in the currency index. This is confirmed by the analysis of the calculated in the article currency index for the EU. And even the use of a single currency in the Eurozone does not eliminate this problem.

The calculation of the currency index is of great practical importance for determining foreign trade partners. With other things being equal, the country with the lowest level of the currency index should be chosen as a partner for export, and with the highest level - for import. Therefore, maintaining a high level of the currency index is one of the ways to protect the domestic market from external competition and create favorable conditions for the domestic exporter.

### References

1. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?end=2021&start=1986&view=chart> (Accessed 3 November 2022)
2. Kholod, B., Zadoia, A. (2009). Exchange rate and its impact on foreign economic activity. *Review of General Management*, Volume 10, Issue 2, 18-36.
3. Kadochnikov, D. (2013). Gustav Cassel's purchasing power parity doctrine in the context of his views on international economic policy coordination. *European Journal of the History of Economic Thought*. 20 (6): 1101–1121. doi:10.1080/09672567.2013.824999
4. Regulation (EC) No 1445/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 December 2007 establishing common rules for the provision of basic information on Purchasing Power Parities and for their calculation and dissemination. Retrieved April, 3, 2019. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:336:0001:0024:EN:PDF> (Accessed 4 November 2022).
5. Law of one price. Cambridge University Press 2015. Retrieved April, 3, 2019. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/law-of-one-price> (Accessed 15 November 2022)
6. Davutyan, N., Pippenger, J. (1985). Purchasing Power Parity Did Not Collapse during the 1970s. *American Economic Review*, December.
7. Evans Martin D.D., Lothian James R. (1993). The Response of Exchange Rates to Permanent and Transitory Shocks under Floating Exchange Rates. *Journal of International Money and Finance*, December.
8. Holub, R.R. (2014). Interrelation between purchasing power parity and a real currency exchange rate in a context of price competitiveness of export. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. Vol. 2, No17, 285-294. doi: 10.18371/fcaptop.v2i17.37367

9. Saadon, Yossi, Sussman, Nathan (2018). Nominal exchange rate dynamics and monetary policy: Uncovered interest rate parity and purchasing power parity revisited. 31 October. URL: <https://voxeu.org/article/uncovered-interest-rate-parity-and-purchasing-power-parity-revisited> (Accessed 15 October 2022)
10. Gelb, A., Diofasi, A. (2016). What Determines Purchasing-Power-Parity Exchange Rates? *Revue d'économie du développement*, 2016/2 (Vol. 24), 93-141. doi: 10.3917/edd.302.0093.
11. Kai-Hua Wang, Chi-Wei Su, Ran Tao & De-Ping Xiong (2019). Does the на прикладі purchasing power parity fit for China? *Economic Research-Ekonom-ska Istraživanja*, 32:1, 2028-2043, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1637763
12. Jiang, C., Jian, N., Liu, T. Y., & Su, C. W. (2016). Purchasing power parity and real exchange rate in central eastern European countries. *International Review of Economics and Finance*, 44, 349–358. DOI: 10.1016/j.iref.2016.02.006
13. Huang, C. H., & Yang, C. H. (2015). European exchange rate regimes and purchasing power parity: An empirical study on eleven Eurozone countries. *International Review of Economics and Finance*, 35, 100–109. DOI: 10.1016/j.iref.2014.09.008
14. Mike, F., Kızılkaya, O. (2019). Testing the theory of PPP for emerging market economies that practice flexible exchange rate regimes. *Applied Economics Letters*, 26, 1411–1417. DOI: 10.1080/13504851.2018.1564111
15. Wee, J.-W.; Lee, H.-A. (2022). Testing the Validity of Purchasing Power Parity: Panel Cointegration Approaches with Big Mac Index. *Proceedings*, 82, 5. DOI: 10.3390/proceedings2022082005
16. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (Accessed 5 November 2022)

## CURRENCY INDEX AND ITS RELATIONSHIP WITH THE LEVEL OF COUNTRY'S DEVELOPMENT

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

E-mail: [zadoya@duan.edu.ua](mailto:zadoya@duan.edu.ua)

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

E-mail: [o.zadoia@duan.edu.ua](mailto:o.zadoia@duan.edu.ua)

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-2

**Keywords:** market exchange rate, purchasing-power parity, currency index, level of economic development, inflation, foreign economic activity

The vast majority of foreign operations are serviced by currency. The exchange rate of the national currency has a significant impact on both the terms of foreign trade and the international movement of capital. For a more accurate assessment of the impact of the exchange rate on foreign economic activity, it is advisable to use the currency index as the ratio of the market (official) exchange rate to purchasing power parity. The aim of our study is to establish the relationship between the level of development of the country and the currency index (including quantitative), as well as the rationale for approaches to the choice of foreign trade partners based on the currency indices.

As a factorial basis for the study, statistics in 130 countries of the world were used. In the analysis of the results, a hypothesis about the existence of the relationship between the level

of development of the country (which was determined by GDP per capita) and the index of the currency index was put forward. The hypothesis test was conducted using correlation and regression analysis. The indicator of  $R^2$  was used as the criterion of connection density. The research was carried out both in the whole array of countries, and for individual groups.

The analysis showed a fairly close relationship between the currency index and the level of country development (which is reflected in the high value of the coefficient of determination). Even the unification of countries into economic unions and the transition to duty-free trade does not eliminate the differentiation of the price level and, accordingly, differences in the currency index. This is confirmed by the analysis of the calculated in the article currency index for the EU. And even the use of a single currency in the euro area does not eliminate this problem.

*Одержано 3.11.2022.*

УДК 336.7

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-3

**Ю.А. ЗАДОЯ,**

*голова правління Акціонерного комерційного банку «КОНКОРД»,  
м. Дніпро (Україна)*

## **ГРОШОВО-КРЕДИТНА МУЛЬТИПЛІКАЦІЯ ТА ПРОБЛЕМИ ІНФЛЯЦІЇ**

Стаття присвячена дослідженню динаміки показників грошово-кредитної мультиплікації в Україні за останні 20 років та емпіричній перевірці ряду теоретичних положень стосовно взаємозв'язку динаміки грошової маси та інфляції. Для оцінки стану грошово-кредитної мультиплікації запропоновано використовувати три показники: депозитний мультиплікатор; грошово-кредитний мультиплікатор та фактичний грошовий мультиплікатор. Обґрунтовані методологічні підходи щодо розрахунку зазначених показників. Запропоновано спосіб розрахунку депозитного мультиплікатора за умови, коли в країні використовується нульова ставка норми обов'язкового резервування та диференційований підхід щодо формування резервів за окремими видами депозитів (короткострокові та довгострокові, у національній чи іноземній валюті тощо). Проаналізовано чинники кредитно-грошового мультиплікатора, серед яких виділені спеціальні та загальні резерви, що формуються як на вимогу центрального банку, так і за власною ініціативою комерційних банків. Виявлено, що депозитний мультиплікатор та фактичний грошовий мультиплікатор мають досить стійку тенденцію до зростання протягом останніх 20 років. Також існує досить стійкий зв'язок у динаміці цих показників. Однак кількісно вони суттєво відрізняються. Це означає, що існують численні фактори, які не дозволяють реалізувати кредитний потенціал банків, який зріс у результаті зменшення норм обов'язкового резервування. Зокрема, одночасне зниження норми обов'язкового резервування та підвищення облікової ставки є різноспрямованими за своїм впливом на грошово-кредитну мультиплікацію. З'ясовано, що практика державного грошово-кредитного регулювання є суперечливою, оскільки її інструменти використовують таким чином, що нівелюють дію один одного та призводять до небажаних загальноекономічних результатів. У статті здійснено емпіричну перевірку теоретичного положення щодо взаємозв'язку грошової маси та темпів інфляції. Проведені співставлення скоригованої грошової маси і грошової бази (темпи зростання цих показників, розділені на темпи зростання ВВП) та темпів інфляції не показали наявності якого-небудь суттєвого взаємозв'язку. Отриманий результат не слід розглядати як заперечення правильності теоретичних положень. Насправді це є відображенням непослідовної реальної економічної політики, яка руйнує звичні механізми ринкового регулювання та робить важко-прогнозованими результати функціонування національної економіки.

**Ключові слова:** *грошово-кредитна мультиплікація, депозитний мультиплікатор, грошово-кредитний мультиплікатор, фактичний грошовий мультиплікатор, монетаризація економіки, інфляція*

The article is devoted to the study of the dynamics of indicators of monetary and credit multiplication in Ukraine over the past 20 years and the empirical verification of a number of theoretical propositions regarding the relationship between the dynamics of the money supply

and inflation. To assess the state of monetary and credit multiplication, it is proposed to use three indicators: deposit multiplier; credit-money multiplier, and actual money multiplier. Methodological approaches to the calculation of the indicated indicators are reasoned. A method of calculating the deposit multiplier is proposed under the condition that the country uses a zero rate of the mandatory reserve norm and a differentiated approach to the formation of reserves for individual types of deposits (short-term and long-term, in national or foreign currency, etc.). The factors of the credit-money multiplier are analyzed, among which special and general reserves are allocated, which are formed both at the request of the central bank and at the initiative of commercial banks. The deposit multiplier and the actual money multiplier are found to have a fairly steady upward trend over the past 20 years. There is also a fairly stable connection in the dynamics of these indicators. However, they differ significantly in quantity. This means that there are numerous factors that prevent the realization of the credit potential of banks, which has increased as a result of the reduction of mandatory reserve requirements. In particular, the simultaneous reduction of the reserve requirement ratio and the increase of the discount rate are multidirectional in their impact on monetary and credit multiplication. It was found that the practice of state monetary and credit regulation is contradictory, as its tools are used in such a way that they cancel each other out and lead to undesirable overall economic results. The article empirically verifies the theoretical proposition regarding the relationship between the money supply and inflation rates. Comparisons of adjusted money supply and monetary base (growth rates of these indicators divided by GDP growth rates) and inflation rates did not show any significant relationship. The obtained result should not be considered as a denial of the correctness of the theoretical propositions. In fact, this is a reflection of inconsistent real economic policy, which destroys the usual mechanisms of market regulation and makes it difficult to predict the results of the functioning of the national economy.

**Keywords:** *monetary multiplier, deposit multiplier, monetary multiplier, actual monetary multiplier, monetization of the economy, inflation*

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** З одного боку, свого часу поява грошей значно спростила товарообмін. З іншого ж – втрата грошима безпосереднього зв'язку з товаром та набуття ними кредитної природи позбавило державу монополії на емісію грошей. Хоча формально така монополія зберігається, однак реальна грошова маса стає все більше залежною не тільки від цілеспрямованих дій центрального банку, але й від різноманітних банківських продуктів, емітентами яких є комерційні банки. Розширення використання простих кредитних карток може значно збільшувати поточну платоспроможність та посилювати тиск на товарний ринок, що провокуватиме інфляцію.

Звичайно, існують ринкові механізми, які здатні привести у відповідність грошову товарну масу. Однак, по-перше, ці механізми не спрацьовують швидко. Потрібно щоб відбулося кілька ітерацій для досягнення такої рівноваги. І тривати вони можуть не тільки місяцями, але й роками, завдавши при цьому значної шкоди як окремим економічним суб'єктам, так і суспільству в цілому. По-друге, рівновага може відновитися на такому рівні цін, який зовсім не відповідає таргетованій суспільством інфляції. Це непередбачувано змінить загальне економічне середовище та може провокувати інші дисбаланси. По-третє, загальновідомим є зв'язок між грошово-кредитною мультиплікацією та циклічністю економічного розвитку. Стабілізаційна політика держави повинна враховувати цю мультиплікацію та регулювати її.

Уже цей короткий перелік проблем підтверджує необхідність з'ясування того, як працює грошово-кредитна мультиплікація. Вивчення механізмів мультиплікації має не лише пізнавальне значення, але й дає змогу державі своєчасно та ефективно впливати на процес, досягаючи тих чи інших цілей суспільства. Особливо це актуально для сучасної України, коли в умовах війни грошова система піддається особливим випробуванням, а інфляційні процеси набули підвищеної динаміки та загрожують взагалі вийти із-під контролю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми, та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.** Питання грошового обігу взагалі та кредитно-грошовій мультиплікації приділяється значна увага як у світовій, так і вітчизняній економічній науці.

Як справедливо зазначають [1] «Грошово-кредитний мультиплікатор є одним із важливих параметрів грошового обігу, з допомогою якого визначається здатність банківської системи на основі грошової бази збільшувати (помножувати чи мультиплікувати) грошову масу в обігу. З його допомогою можна здійснювати контроль динаміки, структури грошової маси і рівня інфляції. Проте гроші, які формуються завдяки ефекту мультиплікації, НБУ може формувати і контролювати лише опосередковано» [1, с.70].

Слід звернути увагу, що більшість вітчизняних дослідників концентрують свою увагу на питаннях динаміки грошової маси, її структури та ступні монетаризації української економіки [2;3], тоді як питання грошової мультиплікації є лише допоміжними. Регулювання норми обов'язкових резервів найчастіше розглядається у контексті грошово-кредитної політики центрального банку тільки маючи на увазі, що це певним чином пов'язане з мультиплікацією [4;5]. У цілому ж, питання дії грошового мультиплікатора є хрестоматійними положеннями навчальної літератури. А тому наукові дослідження та перевірка на базі емпіричних даних достовірності теоретичних викладок фактично не проводиться.

Деяка інша ситуація спостерігається у зарубіжній науковій літературі. Опис дії грошового мультиплікатора можна знайти у будь-якому підручнику з економіки чи фінансів [6]. Разом з тим, з'явився цілий ряд досліджень, які аналізують фактичний стан грошового мультиплікатора та мають за мету знайти пояснення його динаміки. Зокрема, автори доходять висновку, що помірне збільшення депозитів і збереження низького рівня грошового мультиплікатора США були спричинені слабким попитом на позики з боку приватного сектора [7].

Досить цікавим є дослідження, проведене Richard A. Werner. Проаналізувавши три відомих в економічній літературі підходи щодо можливості створення комерційними банками додаткової пропозиції грошей «з нічого» (- банки лише посередники й не мають взагалі можливості створювати додаткову пропозицію грошей; - кожний банк самостійно не має можливості створити додаткову пропозицію грошей, але банківська система в цілому на це здатна; - кожний окремий банк теж може створювати гроші «з нічого»), автор, як він стверджує, вперше за допомогою емпіричних досліджень довів, що навіть окремий банк має можливість скористатися грошовим мультиплікатором та збільшити пропозицію грошей на ринку [8].

Разом з тим, потребує уточнення сам підхід щодо суті та варіантів розрахунку грошового мультиплікатора, оцінки його можливостей для проведення грошово-кредитної політики центральним банком, взаємозв'язку грошово-кредитної мультиплікації та інфляційних процесів.

**Метою** нашого дослідження є розкриття сучасного модифікованого механізму грошово-кредитної мультиплікації та оцінка його можливостей щодо регулювання інфляційних процесів в країні.

**Методологія та інформаційна база дослідження.** Основи теорії грошово-кредитної мультиплікації на основі частко резервування депозитів були розроблені майже півтора століття тому Альфредом Маршалом. Він же сформулював підходи до розрахунку грошового мультиплікатора та до рівняння обміну ввів коефіцієнт (коефіцієнт Маршала), який до цього часу використовується для оцінки ступеню монетаризації економіки. У наступні роки формула розрахунку грошового мультиплікатора (як величини, оберненої нормі обов'язкового резервування) постійно повторюється в усіх підручниках та сприймається як очевидна. Насправді ж традиційна теорія грошового мультиплікатора не дає відповіді на цілий ряд питань. Зокрема:

1. Як розраховувати грошовий мультиплікатор за умови, коли норма обов'язкового резервування встановлюється на рівні 0? Це стало досить поширеною практикою не тільки для розвинених країн (наприклад, Канада, Велика Британія, Австрія, Швеція), але застосовується й в Україні.

2. Обов'язкові резерви частини депозитів, яка має зберігатися у центральних банках, не вичерпує усіх зобов'язань комерційного банку щодо створення резервів. Яким чином враховувати їх при розрахунку грошового мультиплікатора та що має бути об'єктом регулювання для досягнення цілей стабільності грошової одиниці країни?

3. Чи дійсно через вплив на грошовий мультиплікатор можна досягти таргетованого рівня інфляції? На скільки це дієвий інструмент в руках центрального банку?

Пошук відповіді на ці питання потребує деяких уточнень щодо показників кредитно грошової мультиплікації. У нашому дослідженні будуть використані наступні показники у такому значенні (табл.1):

- **депозитний мультиплікатор.** Він характеризує максимальне число помноження первинних депозитів при повному використанні усіх можливостей банківської системи. Його досягнення у реальному житті не можливе щонайменше з двох причин: а) крім обов'язкового резервування для забезпечення депозитів є інші резерви, що не дозволяє усю суму надавати і якості кредитів; б) ідеологія показника передбачає лише кредитування, насправді ж одночасно відбувається й погашення кредитів, що, навпаки, зменшує грошову масу. Не дивлячись на справедливність цих попереджень, депозитний мультиплікатор має право на існування оскільки описує саме потенціал, а не факт;

- **грошово-кредитний мультиплікатор.** Цей показник є більш реалістичним, оскільки передбачає врахування усіх резервів, які передбачені чинним законодавством та підзаконними актами. Крім того, в рамках корпоративних стандартів управління та боротьби з ризиками банки можуть формувати й додаткові резерви. Кількісно грошовий мультиплікатор завжди



менший за депозитний. Їх зближення буду свідчити про зменшення регулюючого впливу на діяльність комерційних банків з боку центрального банку та демонструвати більшу надійність функціонування банківської системи;

- **фактичний грошовий мультиплікатор**. Цей показник демонструє реальну мультиплікацію та показує, на скільки були використані потенційні можливості банківської системи щодо створення додаткової грошової пропозиції. На нього чинять вплив не можливості надавати кредити, але й бажання їх брати. Тому цей показник є комплексним і його динаміка далеко не завжди повторює динаміку двох попередніх показників.

Таблиця 1

## Показники грошово-кредитної мультиплікації\*

Назва показника	Економічний зміст	Формула розрахунку
Депозитний мультиплікатор (M <sub>d</sub> )	Кількість разів збільшення приросту грошової маси ( $\Delta M$ ), викликаного приростом первинних банківських депозитів ( $\Delta D$ ) при повному використанні банками можливості надання кредитів з урахуванням обов'язкового резервування частини депозитних коштів	$Md = \Delta M / \Delta D = 1/R$ , де R – норма обов'язкових резервів
Грошово-кредитний мультиплікатор (M <sub>m</sub> )	Кількість разів збільшення приросту грошової маси ( $\Delta M$ ), викликаного приростом первинних банківських депозитів ( $\Delta D$ ) при повному використанні банками можливості надання кредитів з урахуванням усіх резервів, які передбачені чинним законодавством та регламентуючими підзаконними актами	$Md = \Delta M / \Delta D = 1/LR$ , де LR – частка обов'язкових, спеціальних та загальних резервів від суми залучених депозитів
Фактичний грошовий мультиплікатор (M <sub>f</sub> )	Кількість разів перевищення фактичною грошовою масою (M <sub>2</sub> ) грошової бази (ГБ)	$Mf = M_2 / \text{ГБ}$

Розроблено автором.

У якості інформаційної бази для проведення даного дослідження в основному використана інформація за останні 20 років, яка міститься на офіційних сайтах міністерств та відомств України.

**Результати дослідження.** На стільки зрозумілою та простою є формула розрахунку депозитного мультиплікатора у підручника, на стільки ж складною є цей розрахунок на практиці. По-перше, по відношенню до цілого ряду депозитів в Україні діє взагалі нульова ставка резервування. По-друге, до різних категорій депозитів діють різні ставки і не зрозуміло, яким чином їх можна об'єднати в одну. По-третє, є обмежений доступ до інформації Національного банку України, оскільки цілий ряд показників наводяться в агрегованому вигляді і з них не можливо вичленили необхідні дані.

З урахуванням зазначеного, скористаємося приблизним розрахунком депозитного мультиплікатора, користуючись непрямими даними. Умовно прирівняємо суму обов'язкових резервів комерційних банків до переказних депозитів, які відображаються у статистиці Національного банку України. Як витікає з Методологічного коментаря НБУ, до переказних депозитів належать зобов'язання Національного банку України за коштами на кореспондентських рахунках, **коштами обов'язкових резервів** та іншими коштами на вимогу інших депозитних корпорацій, а також коштами на рахунках інших фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій та домашніх господарств (працівників Національного банку) у національній валюті в Національному банку України» [9]. Тоді питома вага переказних депозитів у грошовій базі й дасть загальні уявлення про реальну ставку обов'язкового резервування депозитів, а обернена величина до цієї ставки – про депозитний мультиплікатор (табл. 2).

Таблиця 2

## Розрахунок депозитного мультиплікатора

Роки	Грошова база (млрд. грн.)	Переказні депозити (млрд. грн.)	Розрахункова норма обов'язкових резервів	Депозитний мультиплікатор
2021	662,5	34,8	0,053	19,0
2020	596,0	37,5	0,063	15,9
2019	477,5	52,4	0,110	9,1
2018	435,8	35,6	0,082	12,2
2017	399,1	37,5	0,094	10,6
2016	381,6	40,5	0,106	9,4
2015	336,0	27,7	0,082	12,1
2014	333,2	27,5	0,083	12,1
2013	307,1	44,0	0,143	7,0
2012	255,3	31,2	0,122	8,2
2011	239,9	29,2	0,122	8,2
2010	225,7	24,4	0,108	9,3
2009	195,0	23,2	0,119	8,4
2008	186,7	18,6	0,100	10,0
2007	141,9	19,1	0,135	7,4
2006	97,2	14,9	0,153	6,5

Як видно з рис. 1, за останні 15 років депозитний мультиплікатор має хоча й не стійку, але зростаючу лінію тренду. Це пояснюється змінами у нормативних документах, які регламентують ставки обов'язкового резерву-

вання, особливо в останні роки. Як наслідок, у 2021 р. банківська система по суті мала у два рази більший кредитний потенціал, ніж у два роки перед цим. Тому можна вважати, що обов'язкове резервування частини депозитів за таких умов не створює перешкод для кредитування. Але оскільки у 2021 р. не спостерігалось вибухового зростання обсягів банківського кредитування, то це означає, що є інші перепони, які стримують кредитну діяльність комерційних банків.

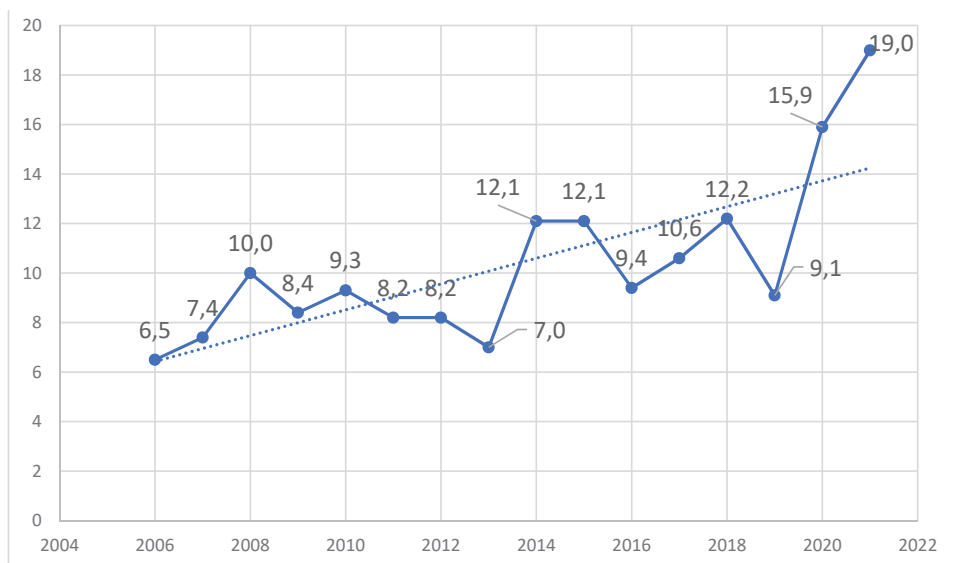


Рис. 1. Динаміка депозитарного мультиплікатора

Ще складнішою є ситуація з розрахунком грошово-кредитного мультиплікатора. Насправді ж комерційні банки повинні формувати не тільки **обов'язкові резерви**, які є гарантією виконання їх зобов'язань щодо пасивних операцій. Також ж вимоги щодо формування **спеціальних резервів** для страхування за кредитними та іншими активними операціями. І розміри цих резервів є абсолютно індивідуальними як для кожної кредитної операції, так і для валюти кредитування [10]. Крім того, є ще **загальні резерви**, які банки формують для страхування ризиків, пов'язаних з банківською діяльністю взагалі. Тому на даному етапі дослідження ми не бачимо можливості розрахувати якусь навіть усереднену норму такого резервування та, відповідно грошово-кредитний мультиплікатор. Ймовірно за все, у подальшому потрібно за первинними даними банків розрахувати ці показники для кожного банку та спробувати вивести якийсь середній показник. Але такі розрахунки наштовхнуться на проблему інформаційного забезпечення, оскільки воно буде пов'язаним з комерційною таємницею конкретного банку.

Фактичний грошовий мультиплікатор, як правило, розраховується шляхом співставлення грошової маси (агрегат M2) з грошовою базою (табл.3).

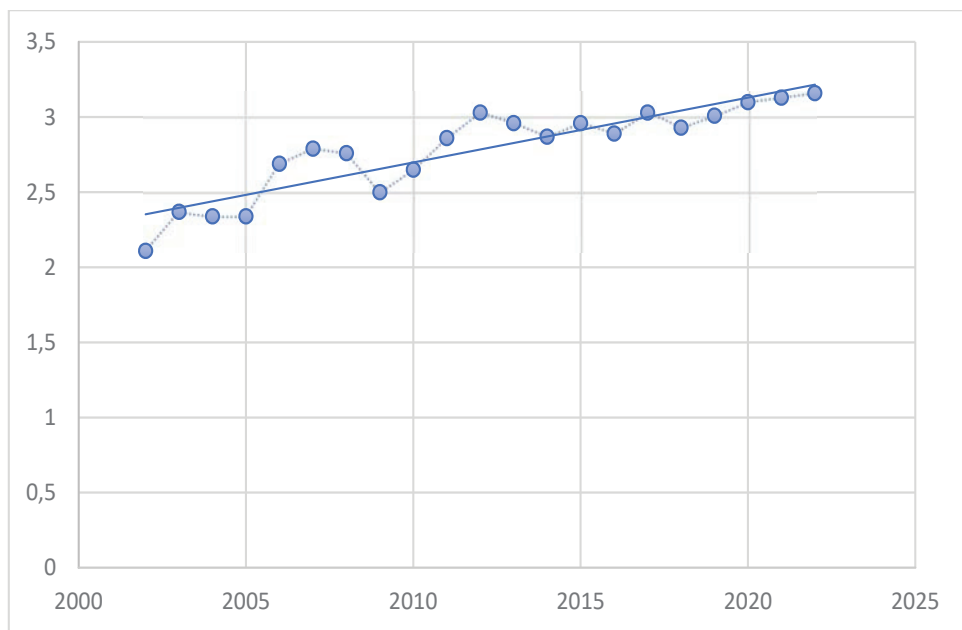
Таблиця 3

**Фактичний грошовий мультиплікатор (Mf) та рівень монетаризації української економіки (Rm)\***

Період	M0 млдр. грн.	M1 млдр. грн.	M2 млдр. грн.	M3 млдр. грн.	Грошова база млдр. грн.	ВВП млдр. грн.	Mf	Rm
2021	581,0	1281,2	2069,6	2071,4	662,5	5459,6	3,13	37,9
2020	516,1	1050,1	1847,4	1850,0	596,0	4194,1	3,10	44,0
2019	384,4	770,0	1435,2	1438,3	477,5	3974,6	3,01	36,1
2018	363,6	671,3	1273,8	1277,6	435,8	3558,7	2,93	35,8
2017	332,5	601,6	1208,6	1208,9	399,1	2982,9	3,03	40,5
2016	314,4	529,9	1102,4	1102,7	381,6	2383,2	2,89	46,3
2015	282,7	472,2	993,8	994,1	336,0	1988,5	2,96	50,0
2014	282,9	435,5	955,3	956,7	333,2	1586,9	2,87	60,2
2013	237,8	383,8	906,2	909,0	307,1	1522,7	2,96	59,5
2012	203,2	323,2	771,1	773,2	255,3	1459,1	3,03	52,8
2011	192,7	311,0	681,8	685,5	239,9	1347,2	2,86	50,6
2010	183,0	289,9	596,8	597,9	225,7	1120,6	2,65	53,3
2009	157,2	233,7	484,7	487,3	195,0	947,0	2,50	51,2
2008	154,8	225,1	512,5	515,7	186,7	990,8	2,76	51,7
2007	111,1	181,7	391,3	396,2	141,9	751,1	2,79	52,1
2006	75,0	123,3	259,4	261,1	97,2	565,0	2,69	45,9
2005	60,2	98,6	193,1	194,1	82,8	457,3	2,34	42,2
2004	42,3	67,1	125,5	125,8	53,8	357,5	2,34	35,1
2003	33,1	53,1	94,9	95,0	40,1	254,4	2,37	37,3
2002	26,4	40,2	64,3	64,9	30,8	234,1	2,11	27,5

Розраховано за: Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial#1ms>; World Bank. URL: <http://www.worldbank.org>

Легко помітити, що фактичний грошовий мультиплікатор значно поступається депозитному з тих причин, про які мова йшла вище. Разом з тим, обидва показники демонструють тенденцію до зростання (рис. 2). Більше того, кореляційний аналіз показує, що між цими показниками існує нехай і не вирішальний, але все таки суттєвий зв'язок – коефіцієнт кореляції складає 0,574.



**Рис. 2.** Динаміка фактичного грошового мультиплікатора

Ще одним важливим показником грошово-кредитної мультиплікації є рівень монетаризації економіки. Зазвичай він оцінюється на підставі коефіцієнта Маршала як відношення грошової маси  $M2$  до ВВП країни. Розрахунки показують, що динаміка фактичного грошового мультиплікатора та коефіцієнта Маршала не тільки не співпадають, але часом мають взагалі протилежну спрямованість. Це, зокрема, свідчить про суперечливий характер державного регулювання грошово-кредитної системи, коли приймаються рішення, які мають на меті досягнення протилежних результатів. Прикладом може служити одночасне зниження (або навіть відмова взагалі) норми обов'язкового резервування, що розширює кредитні можливості комерційних банків, та значне підвищення облікової ставки, що знижує попит на кредити. Як наслідок, не досягається ні перша, ні друга мета регуляторної політики, а поведінка економічних суб'єктів набуває різноманітних викривлених форм прояву.

Потребує емпіричної перевірки ще одне положення кількісної теорії грошей. Згідно як рівняння обміну І. Фішера, так і «золотого монетарного правила», якщо зростання грошової маси випереджає зростання ВВП, то це буде породжувати зростання цін, яке буде пропорційним цьому випереджанню. Табл. 4 містить інформацію про скориговані темпи зростання як агрегату  $M2$ , так і грошової бази (фактичні темпи зростання показників розділені на темпи зростання ВВП).

Таблиця 4

**Темпи зростання показників грошової маси, ВВП та споживчих цін (ІСР)  
(у відсотках)\***

Роки	Темпи зростання				Скориговані темпи зростання	
	Грошової бази	М2	ВВП	ІСР	М2/ВВП	ГБ/ВВП
2021	111,2	112,0	103,4	110,0	108,3	107,5
2020	124,8	128,7	96,2	105,5	133,8	129,7
2019	109,6	112,7	103,2	104,1	109,2	106,2
2018	109,2	105,4	103,5	109,8	101,8	105,5
2017	104,6	109,6	102,4	113,7	107,1	102,1
2016	113,6	110,9	102,4	112,4	108,3	110,9
2015	100,8	104,0	90,2	143,3	115,3	111,8
2014	108,5	105,4	93,4	124,9	112,9	116,2
2013	120,3	117,5	100,0	100,5	117,5	120,3
2012	106,4	113,1	100,2	99,8	112,9	106,2
2011	106,3	114,2	105,5	104,6	108,3	100,8
2010	115,7	123,1	104,1	109,1	118,3	111,2
2009	104,4	94,6	84,9	112,3	111,4	123,0
2008	131,6	131,0	102,2	122,3	128,2	128,7
2007	146,0	150,8	108,2	116,6	139,4	134,9
2006	117,4	134,3	107,6	111,6	124,8	109,1
2005	153,9	153,9	103,1	110,3	149,2	149,3
2004	134,2	132,2	111,8	112,3	118,3	120,0
2003	130,2	147,6	109,5	108,2	134,8	118,9

Розраховано за: Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/>; World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/>;

Це не заперечує справедливості теоретичних положень, але є свідченням суперечливості сучасної грошового-кредитної політики та наявності цілого ряду фактично діючих чинників, від яких абстрагуються при формулюванні досліджуваних положень економічної науки. Виявлення та оцінка дієвості цих чинників може стати об'єктом наступних досліджень.

## Значення коефіцієнтів парної кореляції

Пара	Значення коефіцієнта
ІСР – скориговані темпи зростання М2	0,030
ІСР – скориговані темпи зростання грошової бази	0,102
ІСР – фактичний грошовий мультиплікатор	- 0,024
ІСР – рівень монетаризації економіки	0,183
Рівень манетаризації економіки – фактичний грошовий мультиплікатор	0,365

Таким чином, проведений аналіз показників грошово-кредитної мультиплікації в Україні за останні 20 років показав, що, з одного боку, відбувається демократизація депозитно-кредитної сфери банківської діяльності, що породжує загальну тенденцію до зростання депозитного та фактичного грошового мультиплікатора. Це розширює кредитні можливості банківської системи та може стати рушієм прискорення економічного розвитку. З іншого ж боку, одночасно застосовуються інструменти впливу на поведінку кредиторів та позичальників, які обмежують попит на кредити та провокують банки до використання альтернативних шляхів заробляння грошей. Така еkleктика негативно позначається на загальних результатах функціонування національної економіки. Вона руйнує нормальну систему взаємозв'язків між економічними явищами та процесами, що значно ускладнює прогнозування економічних наслідків та результатів взагалі та таргетування інфляції, зокрема. При прийнятті регулятивних рішень потрібна послідовність, узгодженість та скоординованість дій як в межах центрального банку, так і усіх органів влади взагалі.

## Список використаної літератури

1. Колодій, А.В., Грицина, О.В. Оцінка грошової маси України: стан, структура та тенденції її зміни. *Економічний вісник*. 2020. №3. С.67-73.
2. Бова Н. В. Динаміка змін грошової маси та її вплив на формування депозитної політики банку. *Молодий вчений*. 2015. № 10(1). С. 91–94.
3. Божанова О. В. Аналіз стану грошової маси в Україні як складової монетарної політики. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 19–23.
4. Петик Л.О., Пилат М.В. Особливості та основні напрями грошово-кредитної політики в Україні. *Молодий вчений*. 2022. № 4 (104). С.98-104.
5. Лисенко Ж.П. Рівень впливу політики НБУ на стан грошово-кредитного ринку України та можливі шляхи її покращення, зважаючи на досвід закордонних країн. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Випуск 18. Частина 1. С.174-180.
6. Mankiw, N. Gregory. *Principles of Macroeconomics* (5th ed.). 2008. ISBN 978-0-324-58999-3.
7. Seghezza, Elena; Morelli, Pierluigi. Why the money multiplier has remained persistently so low in the post-crisis United States? *Economic Modelling*. Volume 92, November 2020, P. 309-317. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.01.010>

8. Werner, Richard A. Can banks individually create money out of nothing? — The theories and the empirical evidence. *International Review of Financial Analysis*. Volume 36. December 2014. P. 1-19.

9. Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/methodological\\_notes\\_MFS.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/methodological_notes_MFS.pdf)

10. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00#Text>

### References

1. Kolodiy, A.V., Hrytsyna, O.V. (2020). *Otsinka hroshovoyi masy Ukrainy: stan, struktura ta tendentsiyi yiyi zminy* [Evaluation of the money supply of Ukraine: state, structure and trends of its change]. *Ekonomichnyy visnyk* [Economic Bulletin]. No. 3. P. 67-73.

2. Bova N. V. (2015). *Dynamika zmin hroshovoyi masy ta yiyi vplyv na formuvannya depozytnoyi polityky banku* [The dynamics of money supply changes and its impact on the formation of the bank's deposit policy]. *Molodyy vchenyy* [Young scientist]. No. 10(1). P. 91–94.

3. Bozhanova O. V.(2016). *Analiz stanu hroshovoyi masy v Ukraini yak skladovoyi monetarnoyi polityky* [Analysis of the state of the money supply in Ukraine as a component of monetary policy]. *Molodyy vchenyy* [Young scientist]. No. 3. P. 19–23.

4. Petyk L.O., Pylat M.V. (2022). *Osoblyvosti ta osnovni napryamy hroshovokredytnoyi polityky v Ukraini* [Peculiarities and main directions of monetary policy in Ukraine]. *Molodyy vchenyy* [Young scientist]. No. 4 (104). P. 98-104.

5. Lysenko ZH.P. (2016). *Riven vplyvu polityky NBU na stan hroshovokredytnoho rynku Ukrainy ta mozhyvi shlyakhy yiyi pokrashchennya, zvazhayuchy na dosvid zakordonnykh krayin* [The level of influence of the NBU's policy on the state of the money market of Ukraine and possible ways to improve it, taking into account the experience of foreign countries]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University]. Issue 18. Part 1. P.174-180.

6. Mankiw, N. Gregory (2008). *Principles of Macroeconomics* (5th ed.). ISBN 978-0-324-58999-3.

7. Seghezza, Elena; Morelli, Pierluigi (2020). Why the money multiplier has remained persistently so low in the post-crisis United States? *Economic Modelling*. Volume 92, November, P. 309-317. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.01.010>

8. Werner, Richard A. (2014). Can banks individually create money out of nothing? — The theories and the empirical evidence. *International Review of Financial Analysis*. Volume 36. December. P. 1-19.

9. National Bank of Ukraine. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/methodological\\_notes\\_MFS.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/methodological_notes_MFS.pdf) (Accessed 10 November 2022).

10. Regulations on the procedure for formation and use of the reserve for the compensation of possible losses on credit operations of banks. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00#Text> ((Accessed 10 November 2022).



## MONEY-CREDIT MULTIPLICATION AND PROBLEMS OF INFLATION

*Yurii A. Zadoia*, Joint-Stock Commercial Bank Concord, Dnipro (Ukraine).

E-mail: yurizadoya@gmail.com

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-3

**Keywords:** *monetary multiplier, deposit multiplier, monetary multiplier, actual monetary multiplier, monetization of the economy, inflation*

The article is devoted to the study of the dynamics of indicators of monetary and credit multiplication in Ukraine over the past 20 years and the empirical verification of a number of theoretical propositions regarding the relationship between the dynamics of the money supply and inflation. To assess the state of monetary and credit multiplication, it is proposed to use three indicators: deposit multiplier; credit-money multiplier, and actual money multiplier. Methodological approaches to the calculation of the indicated indicators are reasoned. A method of calculating the deposit multiplier is proposed under the condition that the country uses a zero rate of the mandatory reserve norm and a differentiated approach to the formation of reserves for individual types of deposits (short-term and long-term, in national or foreign currency, etc.). The factors of the credit-money multiplier are analyzed, among which special and general reserves are allocated, which are formed both at the request of the central bank and at the initiative of commercial banks. The deposit multiplier and the actual money multiplier are found to have a fairly steady upward trend over the past 20 years. There is also a fairly stable connection in the dynamics of these indicators. However, they differ significantly in quantity. This means that there are numerous factors that prevent the realization of the credit potential of banks, which has increased as a result of the reduction of mandatory reserve requirements. In particular, the simultaneous reduction of the reserve requirement ratio and the increase of the discount rate are multidirectional in their impact on monetary and credit multiplication. It was found that the practice of state monetary and credit regulation is contradictory, as its tools are used in such a way that they cancel each other out and lead to undesirable overall economic results. The article empirically verifies the theoretical proposition regarding the relationship between the money supply and inflation rates. Comparisons of adjusted money supply and monetary base (growth rates of these indicators divided by GDP growth rates) and inflation rates did not show any significant relationship. The obtained result should not be considered as a denial of the correctness of the theoretical propositions. In fact, this is a reflection of inconsistent real economic policy, which destroys the usual mechanisms of market regulation and makes it difficult to predict the results of the functioning of the national economy.

*Одержано 8.11.2022.*

УДК 339.9:364.22

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-4

**Р.М. КЛЮЧНИК,**

*кандидат політичних наук, доцент  
доцент кафедри глобальної економіки  
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)  
<https://orcid.org/0000-0001-6787-275X>*

## **НАСЛІДКИ БІДНОСТІ ДЛЯ ОСОБИСТОСТІ ТА СУСПІЛЬСТВА**

У статті розглянуто основні наслідки бідності для окремих громадян та суспільства в цілому. Серед наслідків бідності для окремих індивідів виокремлено фізіологічні, психологічні та комунікативні. Фізіологічні наслідки бідності полягають у недоступності якісного харчування, якісних медичних, гігієнічних, оздоровчих послуг, що знижує як очікувану тривалість життя, так і загальний стан здоров'я. Психологічні проблеми полягають у стресах, депресіях, вживанні алкоголю та наркотиків, схильностях до суїциду. Комунікативні наслідки полягають у тому, що бідна людина часто втрачає соціальні зв'язки, а її коло спілкування є досить обмеженим.

Бідність впливає і на суспільство в цілому. Серед суто економічних наслідків ми виокремили «*Vicious Cycle of Poverty*», якому присвячено чимало західних досліджень. Також бідне суспільство загалом не може собі дозволити товари та послуги, які не пов'язані з виживанням. Відтак, спостерігається низький попит на різні категорії послуг, зокрема, освітні. Бідність є одним із факторів трудової міграції, що проілюстровано на прикладі України.

В умовах перехідної, а тепер і ринкової економіки прагнення витримати конкуренцію на світовому ринку за умов високої енерго- та матеріалоємності виробництва віддзеркалилось у збереженні низької вартості робочої сили. Низька оплата праці, у свою чергу, є безпосереднім чинником формування соціально-економічних ризиків у сфері людського розвитку.

З бідністю також пов'язаний феномен соціальної ексклюзії, який ми розуміємо як процес виключення індивіда або соціальної групи із соціальних відносин. Формується особливий клас суспільства – прекаріат, який за певних умов здатен до самоорганізації. Ця група людей пов'язана з поширенням тіньової зайнятості та інших форм порушення законодавства.

Важливими є й політичні проблеми, спричинені бідністю. Бідні громадяни у переважній більшості країн (та в усіх демократичних країнах) мають право голосу. Відповідно, вони часто підтримують популістські рухи. Бідність та безробіття спонукають людей підтримувати крайні ліві та крайні праві партії. Ультраправі рухи часто мають антимігрантську спрямованість. Іноді бідність, соціальна ексклюзія, соціальна депривація та інші пов'язані соціально-економічні фактори призводять до революцій та переворотів.

На нашу думку, відносна бідність є невирішеною в принципі, оскільки в будь-якому суспільстві є більш та менш заможні громадяни. Але бідність абсолютна, яка ставить людину на межу нормального існування, може і має бути подоланою. Відповідно до цього, країни світу, у тому числі Україна, проголошують себе соціальними державами.

У статті використано досягнення економічної, політичної, соціологічної, психологічної та інших наук з урахуванням міждисциплінарного синтезу та плюралізму підходів. Проаналізовано сучасні тенденції до інтерпретації наслідків бідності, які простежуються у працях українських та закордонних авторів.

**Ключові слова:** *споживання, бідність, наслідки бідності, соціальна ексклюзія, політичний радикалізм, політичний протест*

The article examines the main consequences of poverty for individual citizens and society as a whole. Among the consequences of poverty for individuals, physiological, psychological and communicative effects are distinguished. The physiological consequences of poverty are the unavailability of quality food, as well as quality medical, hygiene, and health services, which reduces both life expectancy and health in general. Psychological problems include stress, depression, alcohol and drug abuse, which can lead to suicidal tendencies. The communicative consequences mean that a poor person often loses social ties, and his or her circle of communication becomes quite limited.

Poverty also affects society as a whole. Among the purely economic consequences, we singled out the Vicious Cycle of Poverty, to which many Western studies are devoted. Also, impoverished societies in general cannot afford goods and services that are not related to survival. Therefore, there is a low demand for various categories of services, in particular, educational ones. Poverty is one of the factors of labor migration, which is illustrated by the example of Ukraine.

In the conditions of a transitional and a market economy in post-Soviet states, the desire to withstand competition on the world market under the conditions of high energy and material intensity of production has been reflected in the preservation of low labour costs. Low wages, in turn, are a direct factor in the formation of social and economic risks in the field of human development.

Poverty is also associated with the phenomenon of social exclusion, which we consider as the process of excluding an individual or a social group from social relations. A special class of precariat is being formed. The precariat is capable of self-organization under certain conditions. This group of people is associated with the spread of shadow employment and other forms of violation of the law.

Political problems caused by poverty are also important. Poor citizens in the vast majority of countries (at least in all democracies) have the right to vote. Accordingly, they often support populist movements. Poverty and unemployment lead people to support far-left and far-right parties. Far-right movements often have an anti-immigrant focus. Sometimes poverty, social exclusion, social deprivation and other related socio-economic factors lead to revolutions and coups.

In our opinion, relative poverty is unavoidable in principle, since in any society there will always be more and less wealthy citizens. But absolute poverty, which puts a person on the edge of normal existence, can and must be overcome. According to this, most countries of the world, including Ukraine, declare themselves welfare states.

The article uses the achievements of economic, political, sociological, psychological and other sciences, taking into account the interdisciplinary synthesis and the pluralism of approaches. Modern trends in the interpretation of the consequences of poverty, which can be traced in the works of Ukrainian and foreign authors, are analyzed.

**Keywords:** *consumption, poverty, consequences of poverty, social exclusion, political radicalism, political protest*

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Вивчаючи будь-яке явище, слід звертати увагу на причинно-наслідкові зв'язки. Бідність, як і інші соціально-економічні проблеми, чинить вплив на різні сфери життя суспіль-

ства. Цей феномен є багатовимірним та включає не лише економічну, а й соціальну, політичну, культурну, психологічну та інші складові. Подолання як причин, так і наслідків бідності – запорука стабільного розвитку держави та зростання добробуту її громадян.

Дана проблема є особливо актуальною саме сьогодні. По-перше, стрімке зростання чисельності населення відбувається саме в бідних країнах (саме «завдяки» такій демографічній ситуації чисельність людства вже перевищує 8 млрд осіб). Відповідно, істотного зменшення кількості бідних у найближчі роки очікувати не варто. По-друге, пандемія COVID-19 завдала удару передусім по бідних громадянах та поповнила лави бідних тими, хто не належав до цієї категорії. По-третє, ця проблема актуалізується під час збройних конфліктів, найінтенсивніший з яких наразі відбувається на території нашої держави. Більше того, наслідки бідності часто схожі на її причини – хвороби, соціальна нестабільність, збройні конфлікти тощо. Відповідно, дослідження цієї проблеми потребує міждисциплінарного синтезу, з урахуванням досягнень різних наук.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми, та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття.** Г. Пчелянська [1] розглядає бідність населення як чинник формування продовольчої безпеки. С. Полякова та Т. Новосільська [2] досліджують окремі виміри бідності суспільства за споживанням. А. Гамільтон та Й. Свенссон [3] розглядають «зачароване коло бідності». Т. Городецька [4] простежує вплив диференціації доходів населення на формування соціальних шоків у суспільстві. Проблеми соціальної ексклюзії та формування прекаріату розглядають відповідно М. Карп'як [5] та А. Шуліка [6].

Втім, у більшості економічних досліджень, присвячених наслідкам бідності, приділяється досить мало уваги політичним наслідкам. Ми спробуємо, серед іншого, розглянути вплив бідності та міграції на кристалізацію правих популістських партій.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає в дослідженні основних наслідків бідності для особистості та суспільства в цілому з урахуванням останніх подій в Україні та світі.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Наслідки будь-якого феномену необхідно досліджувати в комплексі, використовуючи міждисциплінарний синтез, про що йшлося вище. Ми вважаємо за доцільне класифікувати наслідки бідності за двома критеріями: за впливом на особистість та за впливом на соціум.

Отже, на нашу думку, наслідки бідності для особистості можна поділити на наступні категорії:

*1. Фізіологічні.* Людина, яка живе в бідності, майже завжди недоїдає, не має можливості піклуватися про своє здоров'я, приділяти увагу гігієні. Бідні люди у країнах, що розвиваються, часто живуть у нетрях, житлах, які не відповідають правилам безпеки та елементарної гігієни. Ці нетрі перенаселені, там не вистачає води, свіжого повітря тощо.

Якість харчування населення безпосередньо залежить від рівня його доходів. Так, зі зростанням середньодушових загальних доходів на місяць спо-

стерігається як зростання калорійності добового раціону, так і зміна співвідношення поживних речовин у ньому. Тобто чим вищим є рівень доходів громадянина, тим більше споживається білків та жирів, а вуглеводів, навпаки, менше. Це зумовлено тим, що продукти харчування з високим вмістом білку та жиру (м'ясо і м'ясопродукти, риба, яйця, молоко і молочні продукти, тваринні та рослинні жири) стають економічно недоступними через їх високі ціни на споживчому ринку. У той же час продукти харчування з високим вмістом вуглеводів (хліб та хлібобулочні вироби, картопля, макаронні вироби, крупи) через низьку ціну стають основним джерелом харчування бідних [1, с. 172].

Застосування показників споживання в якості критеріїв бідності має певні застереження. По-перше, наявна інформаційна база обстеження умов життя домогосподарств не дає змоги розмежувати всі наявні у домогосподарства продукти (частина з них може утворювати запаси, зіпсуватись, може бути передана родичам, знайомим тощо) та безпосередньо вжиті в їжу, тому показники харчування можуть бути завищені. По-друге, якщо базуватись на калорійності раціону, то нижчі за середні або нормативні значення можуть свідчити як про недостатність коштів, так і про особливу культуру харчування, що набуває все більшого поширення у нашому суспільстві [2, с. 26].

Якість продуктів, які споживає людина, безпосередньо впливає й на її здоров'я. Щоправда, здоров'я також багато в чому залежить від матеріального добробуту. На країни з низьким та середнім доходом припадає 90% усіх випадків хвороб, у той час як їх витрати на охорону здоров'я становлять лише 12%. У країнах з низьким рівнем доходів на 10 тис. населення припадає всього 9 лікарняних ліжок, у той час як у країнах з високим рівнем доходів – 57 [7, с. 163]. У деяких віддалених районах бідних країн лікарів немає взагалі. У класифікації ВООЗ можна знайти термін «*Neglected tropical diseases*» (забуті тропічні хвороби або тропічні хвороби, якими нехтують). Це ті захворювання, які можна вилікувати, але люди, які хворіють на них, живуть у віддалених районах бідних країн. Про них «забувають» і міжнародні організації, і уряди тих країн, де ці люди проживають.

2. *Психологічні.* Психологічні проблеми, пов'язані з бідністю, також заслуговують на увагу. Перебування в бідності призводить до депресій, апатії, провокує агресивну поведінку. Бідність та борги – одна з поширених причин суїциду. Впливає на психологічний стан також відносна бідність: людина не може дозволити собі те, що можуть дозволити собі інші, відповідно, відчуває стрес та незадоволення. У суспільстві споживання, коли ціна та престижність речей і послуг мають велике значення, це може бути причиною фрустрації, суперечок у колективі тощо.

Також важливо усвідомлювати вплив бідності на психічне здоров'я протягом усього життя. Негаразди дитинства (передусім бідність) – це один із механізмів, через який чиниться вплив на психічне здоров'я. Несприятливі дитячі переживання, на жаль, відносно поширені серед населення. Було виявлено, що приблизно дві третини шотландських дітей, що народилися у 2004-2005 рр., зазнали принаймні одного епізоду несприятливого досвіду у віці до 8 років [8].

Несприятливі дитячі переживання також є сильними факторами порушення психічного здоров'я у дорослому віці: люди, які пережили щонайменше чотири такі випадки, піддаються значно більшого ризику психічних захворювань, надмірного вживання алкоголю та зловживання наркотиками [9].

Відповідно, діти, які ростуть в бідності, – це бомба уповільненої дії для майбутнього суспільства [10].

3. *Комунікативні*. Особи, які перебувають у стані бідності, дуже часто мають обмежене коло спілкування. У них немає можливості знайомитися з людьми з інших соціальних груп, а успішних прикладів для наслідування серед їх оточення немає. Відповідно, людина замикається у собі, відчуваючи соціальну депривацію. Це часто загрожує людям похилого віку та особам з особливими потребами, зокрема, в тих країнах, де держава приділяє їм недостатньо уваги.

Наслідки бідності для соціуму можна поділити на наступні категорії:

1. *Економічні*. Очевидно, що бідність населення впливає на економічне життя. В англomовному дискурсі зустрічається поняття «*Vicious Cycle of Poverty*» (зачароване коло бідності). Якщо країна є бідною, то майже все, що вдається виробити, спрямовується на поточні потреби і майже нічого не залишається для інвестування. Якщо ж немає і зовнішніх інвестицій (через корупцію, диктатуру, низьку кваліфікацію робочої сили), то немає можливостей подолати бідність [11; 3].

Найбільшу проблему становить штучне заниження оплати праці, успадковане деякими пострадянськими країнами від командно-адміністративної економічної системи з її низьким рівнем заробітної плати, високими обсягами суспільних видатків та жорстко регульованими цінами на товари та послуги. В умовах перехідної, а тепер і ринкової економіки прагнення витримати конкуренцію на світовому ринку за умов високої енерго- та матеріалоемності виробництва віддзеркалилось у збереженні низької вартості робочої сили. Низька оплата праці, у свою чергу, є безпосереднім чинником формування соціально-економічних ризиків у сфері людського розвитку [4, с. 96].

Бідність впливає й на споживання. Бідні домогосподарства, які не мають змоги повною мірою забезпечити навіть харчування, мають украй обмежені можливості для придбання непродовольчих товарів та послуг. Відповідно, відсутні стимули для зростання виробництва та розширення спектру надаваних послуг. Серед послуг, які страждають у випадку збідніння населення, можна назвати освітні. По-перше, освіта не належить до надзвичайно важливих послуг, які неможливо відкласти. По-друге, освіта є досить дорогою як для державного бюджету, так і для фізичних та юридичних осіб. Відповідно, бюджетних місць стає менше, а отримувати освіту на контрактній основі можуть дозволити собі далеко не всі.

Також бідність є одним із факторів (якщо не головним) трудової міграції. Низькі зарплати, а також їх невиплата та затримка, відсутність роботи за фахом та інші фактори змушують людей обирати трудову міграцію замість праці на батьківщині. Так, у 2019 р., напередодні пандемії, у світі з'явилося понад 12 млн нових мігрантів. Серед них понад 2 млн в'їхали до США, 1,6 млн до Саудівської Аравії, 1,3 млн до Німеччини, 500 тис. до Росії, 320 тис. до Іспанії тощо [12, с. 7].

Така міграція, з одного боку, зменшує навантаження на ринок праці, а з іншого – позбавляє бідну країну робочих рук та кваліфікованих кадрів, які могли б узяти участь у розбудові країни. Яскравими прикладами є Україна, Молдова та інші пострадянські держави.

2. *Соціальні.* Говорячи про соціальний вимір бідності, слід звернути увагу на феномен соціальної ексклюзії, яку розуміють як процес виключення індивіда або соціальної групи із соціальних відносин внаслідок нестачі у них певних прав та наявності низки обмежень щодо доступу до інституцій, які розподіляють ресурси та надають соціальні послуги, участі в економічно чи соціально значущій активності і оплачуваній праці, можливостей впливати на прийняття управлінських рішень на місцевому чи регіональному рівнях, залученості до мереж соціальних взаємовідносин і підтримки внаслідок нестачі базових компетенцій, різного роду дискримінації та матеріального становища [5, с. 145].

Одним з наслідків соціальної ексклюзії є зниження рівня мотивації громадян до трудової діяльності та формування паразитичних настроїв. Крім того, це призводить до посилення соціальної напруженості та криміналізованості суспільства. В умовах масового зубожіння спостерігається нігілізм, як соціальний, так і правовий. Розрив між нав'язуваними за допомогою масмедіа стандартами споживання та реальними умовами життя призводить до депресії, депривації, побутових конфліктів, про що йшлося вище. Нарешті, формується особливий клас суспільства – прекаріат, який за певних умов здатен до самоорганізації.

Прекаріат являє собою соціально незахищений прошарок, який характеризується порівняно нестабільними умовами зайнятості. На думку деяких дослідників, прекаріат є класом, який уособлює соціальні верстви, що володіють професійними знаннями, кваліфікацією та досвідом і прагнуть побудувати раціональні взаємозв'язки з громадськістю та державою, але при цьому перебувають у нестабільному соціальному становищі з гнучким ступенем зайнятості, нестійкими формами та розмірами оплати праці. Вони повністю або частково позбавлені доступу до соціально-правових гарантій та засобів соціального захисту [13, с. 60]. Нідерландські автори зазначають, що прекаріату не вистачає явних та латентних переваг працевлаштування, через що їм важче задовольнити низку своїх потреб [14, с. 4].

До прекаріату належать широкі групи населення, у тому числі безробітні, трудові мігранти, громадяни, які працюють неповний робочий день, які отримують заробітні плати «в конвертах» тощо. А. Шуліка зазначає, що прекарізація не є маргінальним явищем, оскільки «вона впливає не на невелику групу нестійких або виключених, а практично на всіх» [6, с. 82]. На нашу думку, прекарність є деструктивним фактором для економіки, оскільки безпосередньо пов'язана з переходом ринку праці «в тінь», що зменшує обсяг сплачуваних податків. Прекарність породжує «*circulus vitiosus*»: через тіньову занятість та безробіття державний бюджет недоотримує кошти, які мали б бути спрямовані, серед іншого, на вирішення соціальних проблем того ж прекаріату [15, с. 53].

Бідність призводить і до сплеску злочинності. Це можуть бути як майнові злочини, логіка яких зрозуміла (бажання отримати матеріальні блага, яких не вистачає), так і немайнові, які, на нашу думку, пов'язані з високим рівнем депривації та ексклюзії.

3. *Політичні*. Оскільки політика пронизує всі сфери життя суспільства, було б дивним, якби бідність не впливала на політичне життя. У сучасному суспільстві навіть бідні люди мають політичні права, як-от право на протест чи на участь у виборах. Відповідно, бідний електорат є «ласим шматком» для цілої низки політичних лідерів та рухів. Здебільшого це популістські рухи, які апелюють до найпростіших бажань людей та наводять прості й зрозумілі пояснення. Мета популістів – не стільки дати владу народу, скільки мобілізувати маси населення, продемонструвавши бізнес-колам та політичним елітам серйозність своїх намірів. Це було видно на прикладі руху «*Occupy Wall Street*». Учасники руху прагнули привернення суспільної уваги до зловживань фінансової еліти та проголосили гасло «Нас 99%», хоча очевидно, що будь-яку ідею не може підтримувати 99% населення.

Популістські політичні сили досить популярні в Європі. Серед них – «5 зірок» та «Ліга Півночі» (Італія), «Альтернатива для Німеччини» (ФРН), «Національне об'єднання» (Франція), «Істинні фіни» (Фінляндія), «Свобода і пряма демократія» (Чехія) та інші. Багато з них відстоюють антимигрантські позиції, захищаючи економічні права корінного населення. Про популярність таких партій не могло б іти й мови, якби бідність та безробіття разом з міграцією (не завжди легальною) не були актуальними проблемами для сучасної Європи.

Бідність впливає й на політичну ситуацію в Україні. Вітчизняні політики, базуючись на даних відкритих та закритих соціологічних опитувань, використовують популізм для проведення своїх виборчих кампаній. Це враховує й неготовність більшості виборців чути реалістичні (не завжди позитивні) прогнози та розрахунки. Кандидати та партії регулярно дають завідомо нереалістичні обіцянки, аби виграти вибори чи «відтягнути» голоси у конкурентів (це стосується технічних кандидатів). Так, перед парламентськими виборами 2006 р. Партія екологічного порятунку «ЕКО+25%» обіцяла надбавки усім мешканцям України, які проживають в екологічно несприятливих умовах (враховуючи екологічну ситуацію в Україні, треба було виплачувати практично всім). У 2008 р. спроби уряду компенсувати вклади Сбербанку СРСР завершилися виплатою лише тисячі гривень, яку навіть отримали не всі вкладники. Численні політичні діячі обіцяли громадянам зарплати «європейського» рівня, зниження податків до нереально низьких значень, що досить ефективно спрацьовувало [16]. При цьому політичний діяч, який пропонує реально ефективні (у переважній більшості непопулярні) заходи, має мало шансів на перемогу.

Іноді бідність, соціальна ексклюзія, соціальна депривація та інші пов'язані соціально-економічні фактори призводять до революцій та переворотів. Історія знає багато прикладів того, як бідні громадяни ставали рушійною силою воєн та революцій. Велика Французька революція 1789-1799 рр., Весна народів 1848-1849 рр., Паризька комуна 1871 р., Лютнева революція в Росії 1917 р., Листопадова революція в Німеччині 1918 р. стали наслідками класових протиріч та майнової нерівності. Розглядаючи новітню історію, згадаємо оксамитові революції, що призвели до падіння комуністичних режимів, кольорові революції в пострадянських країнах, «Арабську весну» та багато інших подій. В усіх випадках переважна більшість населення жила



не на тому рівні, якого вона заслуговувала, враховуючи рівень розвитку означених країн. Протести на Шрі-Ланці 2022 р., що закінчилися відставкою президента, також були спричинені збіднінням населення, зростанням цін на паливо та відключенням електричної енергії [17]. Також бідність впливає на бажання громадян брати участь у збройних конфліктах. Як було неодноразово продемонстровано у засобах масової інформації, більша частина учасників вторгнення Росії в Україну – це мешканці депресивних регіонів, для яких участь у війні є способом покращити своє матеріальне становище. Вважаємо за доцільне присвятити цій проблемі окреме дослідження.

На нашу думку, відносна бідність є невирішеною в принципі, оскільки в будь-якому суспільстві є більш та менш заможні громадяни. Але бідність абсолютна, яка ставить людину на межу нормального існування, може і має бути подоланою. Відповідно до цього, країни світу, у тому числі Україна, проголошують себе соціальними державами.

**Висновки.** Отже, бідність є феноменом, який має надзвичайно різнобічні наслідки, що виходять за межі власне економічної системи. Ми запропонували класифікацію цих наслідків для особистості та для соціуму. Особистість, яка живе в бідності, зазнає фізичних та психологічних страждань, а також соціальної депривації. В умовах пандемії (скоріше за все, не останньої у цьому столітті) саме бідні люди є найбільш вразливими через брак доступу до медичної допомоги. Більше того, деякі хвороби не вдається перемогти саме через бідність населення та бездіяльність урядів, а не через складність цих хвороб для лікування.

Суспільство, в якому значну частину населення складають бідні, стає більш вразливим до міграційних настроїв, соціальної ексклюзії та радикальних політичних ідей. Ми навели приклади соціальних потрясінь та політичних зрушень, які спричинені різними факторами, у тому числі бідністю. Означена проблема є однією з причин протестів, повстань, заколотів та революцій. Як свідчать приклади сучасних міжнародних конфліктів, бідність штовхає людей до участі в них у якості найманців. Відтак, політична еліта країни повинна боротися з бідністю як з багатовимірною проблемою, що буде детально розглянуто в наших наступних дослідженнях.

### *Список використаної літератури*

1. Пчелянська Г.О. Бідність населення та її вплив на формування продовольчої безпеки. *Бізнесінформ*. 2017. № 8. С. 167-172.
2. Полякова С.В., Новосільська Т.В. Бідність населення за споживанням: нові виміри. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 1 (23). С. 22-31.
3. Hamilton A., Svensson J. The vicious circle of poverty, poor public service provision, and state legitimacy: A view from the ground in Sudan. Institute for International Economic Studies. Seminar paper No. 772. URL: [http://www.iies.su.se/polopoly\\_fs/1.287603.1466421786!/menu/standard/file/772.pdf](http://www.iies.su.se/polopoly_fs/1.287603.1466421786!/menu/standard/file/772.pdf) (Accessed 15 July 2022).
4. Городецька Т.Е. Вплив диференціації доходів населення на формування соціальних шоків у суспільстві. *Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси*. 2012. № 3. С. 94-99.

5. Карп'як М.О. Соціальна ексклюзія в Україні: ознаки та форми прояву в сучасному суспільстві. *Регіональна економіка*. 2020. № 2. С. 133-152.
6. Шуліка А.А. Особливості розуміння прекарності в сучасному політичному дискурсі. *Філософія і політологія в контексті сучасної культури*. 2019. Т. 11. № 1. С. 79-86.
7. Peters D., Garg A., Bloom G., Walker D., Brieger W., Rahman H. Poverty and Access to Health Care in Developing Countries. *Ann N Y Acad Sci* 2008;1136:161-71. doi: 10.1196/annals.1425.011. Epub 2007 Oct 22.
8. Marryat L, Frank J. Factors associated with adverse childhood experiences in Scottish children: a prospective cohort study. *BMJ Paediatr Open* 2019; 3(1): e000340.
9. Smith M., Williamson A.E., Walsh D., McCartney G. Is there a link between childhood adversity, attachment style and Scotland's excess mortality? Evidence, challenges and potential research. *BMC Public Health* 2016; 16: 655.
10. Knifton L., Inglis G. Poverty and mental health: policy, practice and research implications. *BJPsych Bull*. 2020 Oct; 44(5): 193–196.
11. The vicious cycle of poverty. University of Illinois Urbana-Champaign. URL: [http://publish.illinois.edu/zzhangecon/files/2015/12/VCP\\_DU.pdf](http://publish.illinois.edu/zzhangecon/files/2015/12/VCP_DU.pdf) (Accessed 15 July 2022).
12. 2021 Annual International Migration and Forced Displacement Trends and Policies Report to the G20. International Labour Organization. URL: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---ddg\\_p/documents/publication/wcms\\_829943.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---ddg_p/documents/publication/wcms_829943.pdf) (Accessed 21 July 2022).
13. Прекарият: становление нового класса: (коллективная монография) / Под ред. Ж.Т. Тощенко. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2020. - 400 с.
14. Ballafkih, H., Zinsmeister, J., & Meerman, M. (2017). A Job and a sufficient income is not enough: the needs of the Dutch Precariat. *Journal of Workplace Rights*, 2017 (Oktober-December).
15. Ключник Р.М. Бідність та соціальна ексклюзія. *Соціологічні дискурси: Матеріали V Всеукраїнської наукової конференції молодих учених* (м. Дніпро, 10 грудня 2021 року) / відповідальний за випуск, професор В.В. Кривошеїн. Дніпро: Видавничо-поліграфічний дім «Формат А+», 2021. С. 51-54.
16. Ключник Р.М., Невесела К.О. Популізм як сучасний політико-економічний феномен. *Академічний огляд*. 2020. № 2 (53). С. 5-18.
17. Why are people protesting in Sri Lanka? *The Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/world/2022/apr/06/why-are-people-protesting-in-sri-lanka> (Accessed 12 August 2022).

### References

1. Pchelianska, H.O. (2017). *Bidnist naseleennia ta ii vplyv na formuvannia prodovolchoi bezpeky* [Poverty of population and its influence of food security formation]. *Biznesinform* [Business Inform], no, 8, pp. 167-172. (in Ukrainian).
2. Poliakova, S.V., Novosilska, T.V. (2015). *Bidnist naseleennia za spozhyvanniam: novi vymiry* [Consumption poverty of population: new dimen-

sions]. *Demohrafiia ta sotsial'na ekonomika* [Demography and social economy], no. 1 (23), pp. 22-31. (in Ukrainian).

3. Hamilton, A., Svensson, J. (2014). The vicious circle of poverty, poor public service provision, and state legitimacy: A view from the ground in Sudan. Institute for International Economic Studies. Seminar paper No. 772. URL: [http://www.iies.su.se/polopoly\\_fs/1.287603.1466421786!/menu/standard/file/772.pdf](http://www.iies.su.se/polopoly_fs/1.287603.1466421786!/menu/standard/file/772.pdf) (Accessed 15 July 2022).

4. Horodetska, T.E. (2012). *Vplyv dyferentsiatsii dokhodiv naseleння na formuvannia sotsialnykh shokiv u suspilstvi* [The influence of population incomes differentiation on social shock formation in society.]. *Zovnishnia torhivlia: pravo, ekonomika, finansy* [Foreign trade: economics, finance, law], no. 3, pp. 94-99. (in Ukrainian).

5. Karpiak, M.O. (2020). *Sotsialna ekskluziia v Ukraini: oznaky ta formy proiavu v suchasnomu suspilstvi* [Social exclusion in Ukraine: the features and forms of its manifestation in modern society]. *Rehionalna ekonomika* [Regional Economy], no. 2, pp. 133-152. (in Ukrainian).

6. Shulika, A.A. (2019). *Osoblyvosti rozuminnia prekarnosti v suchasnomu politychnomu dyskursi* [Features of understanding precarity in modern political discussion]. *Filosofia i politolohiia v konteksti suchasnoi kultury* [Philosophy and Political Science in the context of modern culture], vol. 11, no. 1, pp. 79-86. (in Ukrainian).

7. Peters, D., Garg, A., Bloom, G., Walker, D., Brieger, W., Rahman, H. (2007). Poverty and Access to Health Care in Developing Countries. *Ann N Y Acad Sci* 2008;1136:161-71. doi: 10.1196/annals.1425.011. Epub 2007 Oct 22.

8. Marryat, L, Frank, J. (2019). Factors associated with adverse childhood experiences in Scottish children: a prospective cohort study. *BMJ Paediatr Open* 2019; 3(1): e000340.

9. Smith, M, Williamson, A.E., Walsh, D., McCartney, G. (2016). Is there a link between childhood adversity, attachment style and Scotland's excess mortality? Evidence, challenges and potential research. *BMC Public Health*, 16: 655.

10. Knifton, L., Inglis, G. (2020). Poverty and mental health: policy, practice and research implications. *BJPsych Bull*, Oct; 44(5): 193–196.

11. The vicious cycle of poverty (2015). University of Illinois Urbana-Champaign. URL: [http://publish.illinois.edu/zzhangecon/files/2015/12/VCP\\_DU.pdf](http://publish.illinois.edu/zzhangecon/files/2015/12/VCP_DU.pdf) (Accessed 15 July 2022).

12. 2021 Annual International Migration and Forced Displacement Trends and Policies Report to the G20. International Labour Organization. URL: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---ddg\\_p/documents/publication/wcms\\_829943.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---ddg_p/documents/publication/wcms_829943.pdf) (Accessed 21 July 2022).

13. *Prekariat: stanovlenie novogo klassa* (2020). [Precariat: establishing a new class] / Ed. by Zh.T. Toshhenko. Moscow: *Centr socialnogo prognozirovaniia i marketinga* [Center for social prognosis and marketing], 2020, 400 p.

14. Ballafkih, H., Zinsmeister, J., & Meerman, M. (2017). A Job and a sufficient income is not enough: the needs of the Dutch Precariat. *Journal of Workplace Rights*, 2017 (Oktober-December).

15. Kliuchnyk, R.M. (2021). *Bidnist ta sotsialna ekskluziia* [Poverty and social exclusion]. *Sotsiologichni dyskursy: Materialy V Vseukrains'koi naukovi*

*konferentsii molodykh uchenykh (m. Dnipro, 10 hrudnia 2021 roku)* [Sociology Discourse: materials of the 5th all-Ukrainian scientific conference of young scientists]. Dnipro, pp. 51-54. (in Ukrainian).

16. Kliuchnyk, R.M., Nevesela, K.O. (2020). *Populizm iak suchasnyj polityko-ekonomichnyj fenomen* [Populism as a social and political phenomenon]. *Akademichnyj ohliad* [Academy Review], no. 2 (53), pp. 5-18. (in Ukrainian).

17. Why are people protesting in Sri Lanka? (2022). The Guardian. URL: <https://www.theguardian.com/world/2022/apr/06/why-are-people-protesting-in-sri-lanka> (Accessed 12 August 2022).

## CONSEQUENCES OF POVERTY FOR INDIVIDUALS AND SOCIETY

Ruslan M. Kliuchnyk, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

E-mail: nobelpolis@duan.edu.ua

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-4

**Keywords:** *consumption, poverty, consequences of poverty, social exclusion, political radicalism, political protest*

The article examines the main consequences of poverty for individual citizens and society as a whole. Among the consequences of poverty for individuals, physiological, psychological and communicative effects are distinguished. The physiological consequences of poverty are the unavailability of quality food, as well as quality medical, hygiene, and health services, which reduces both life expectancy and health in general. Psychological problems include stress, depression, alcohol and drug abuse, which can lead to suicidal tendencies. The communicative consequences mean that a poor person often loses social ties, and his or her circle of communication becomes quite limited.

Poverty also affects society as a whole. Among the purely economic consequences, we singled out the Vicious Cycle of Poverty, to which many Western studies are devoted. Also, impoverished societies in general cannot afford goods and services that are not related to survival. Therefore, there is a low demand for various categories of services, in particular, educational ones. Poverty is one of the factors of labor migration, which is illustrated by the example of Ukraine.

In the conditions of a transitional and a market economy in post-Soviet states, the desire to withstand competition on the world market under the conditions of high energy and material intensity of production has been reflected in the preservation of low labour costs. Low wages, in turn, are a direct factor in the formation of social and economic risks in the field of human development.

Poverty is also associated with the phenomenon of social exclusion, which we consider as the process of excluding an individual or a social group from social relations. A special class of precariat is being formed. The precariat is capable of self-organization under certain conditions. This group of people is associated with the spread of shadow employment and other forms of violation of the law.

Political problems caused by poverty are also important. Poor citizens in the vast majority of countries (at least in all democracies) have the right to vote. Accordingly, they often support populist movements. Poverty and unemployment lead people to support far-left and far-right parties. Far-right movements often have an anti-immigrant focus. Sometimes poverty, social exclusion, social deprivation and other related socio-economic factors lead to revolutions and coups.

In our opinion, relative poverty is unavoidable in principle, since in any society there will always be more and less wealthy citizens. But absolute poverty, which puts a person on the edge of normal existence, can and must be overcome. According to this, most countries of the world, including Ukraine, declare themselves welfare states.

The article uses the achievements of economic, political, sociological, psychological and other sciences, taking into account the interdisciplinary synthesis and the pluralism of approaches. Modern trends in the interpretation of the consequences of poverty, which can be traced in the works of Ukrainian and foreign authors, are analyzed.

*Одержано 4.11.2022.*

УДК 339.5

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-5

**А.С. МАГДІЧ,**

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

**С.В КУЗЬМІНОВ,**

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

## **СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СВІТОВИХ ЛІДЕРІВ**

У статті досліджується вплив структурних змін в торговельних потоках провідних країн на стан глобальної економіки, тенденції її якісних змін та наслідки цього процесу. Аналіз агрегованої географічної структури світової торгівлі демонструє чітке виділення трьох регіонів, де концентруються центри експорту та імпорту товарів: Азія, Європа, Північна Америка. Три інших великих регіони (Африка, Південна та Центральна Америка, Австралія та Нове Зеландія) не можуть суттєво впливати на загальну ситуацію, оскільки їх сукупна питома вага у світовому товарообороті становить лише близько 7,5%. Було встановлено, що в останні шість років продовжуються тенденції змін у групі лідерів, які пов'язані з подальшим перерозподілом світових ринків. Було виділено п'ять країн-лідерів за показником загального товарообігу у 2021 р. До цієї п'ятірки входять Китай, США, Німеччина, Нідерланди та Японія. Вони представляють усі три центри світової торгівлі. Для оцінки ступеню синхронізації структури світової торгівлі та зовнішньої торгівлі країн-лідерів було розраховано коефіцієнти кореляції цих структур. Найбільш пов'язаною зі світовою структурою експорту є структура експорту США, а світового імпорту – структура імпорту Німеччини.

Проведений аналіз показав, що в укрупненій географічній структурі світової торгівлі відбуваються зміни, які пов'язані зі швидким розширенням питомої ваги азіатського регіону. Північна Америка та Європа втрачають свої позиції як за загальним показником міжнародного товарообігу, так і за окремими його складовими. Аналіз продуктової структури експорту та імпорту підтвердив наявність як загальних тенденцій у її змінах, так і особливості окремих країн. Не дивлячись на останнє, виявлений надзвичайно тісний зв'язок між продуктовою структурою зовнішньої торгівлі країн-світових лідерів та світу в цілому. Це дає підґрунтя для поширення висновків щодо тенденцій, яку будуть виявлені для країн-лідерів, на світову торгівлю взагалі.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, експорт, імпорт, структура зовнішньої торгівлі, структурні зрушення, світові ринки

The article examines the impact of structural changes in trade flows of leading countries on the state of the global economy, trends in its qualitative changes, and the consequences of

this process. The analysis of the works of domestic and foreign scientists on this issue gives understanding of the lack of research on certain elements and factors that affect the dynamics of processes occurring in modern trade against the background of global economic events and shifts, such as Brexit, the COVID-19 pandemic, Russian aggression against Ukraine, etc. Therefore, to understand the general trends in the development of international trade and the world economy as a whole, special attention should be paid to the study of changes occurring in the foreign trade of key players, the leaders of global trade.

An analysis of the aggregated geographic structure of world trade shows a clear separation of three regions where the centers of export and import of goods are concentrated: Asia, Europe, and North America. Three other large regions (Africa, South and Central America, Australia and New Zealand) cannot have a significant impact on the overall situation, as their combined share in world trade is only about 7.5%. The last six years have seen continuing trends of changes in the group of leaders, which are connected with the further redistribution of world markets, continue. But, if North America did not manage to achieve a positive trade balance, even during the tough foreign trade policy of D. Trump, Europe and Asia, however, maintained an excess of exports over imports, although imports grew more dynamically.

Five leading countries have been identified by the indicator of total turnover in 2021. These five include China, the US, the Netherlands and Japan. They represent the three centers of world trade. Their total share in world exports is 37.4%, and in world imports - 38.0%. This gives reason to hypothesize that the general state and structure of world trade largely depend on the activities of these countries. Examining the changes that have taken place in the product structure of exports, it is possible to highlight several trends that are common to all leading countries. First of all, over the last 6 years, the specific weight of fuel and mineral supplies to the world market has increased in the structure of both global exports and all leading countries' exports. Secondly, the growth of the specific weight of exports of chemical industry products can be attributed to the general trends of both world trade and certain leading countries. Thirdly, in contrast to the previous two upward trends, the share of trade in telecommunications equipment shows an overall downward trend.

To assess the degree of synchronization of the structure of world trade and foreign trade of the leading countries, the correlation coefficients of these structures have been calculated. The most closely related to the world export structure is the US export structure, and the most closely related to the world import structure is the Germany's import structure. This not only confirms the hypothesis about the decisive influence of these leading countries on world markets, but also provides grounds for forecasting world trends based on the study of foreign trade of individual countries.

Thus, the conducted analysis showed that certain changes are taking place in the aggregated geographical structure of world trade, which are associated with the rapid expansion of the specific weight of the Asian region. North America and Europe are losing their positions both in terms of the international trade turnover and in terms of its individual components. The analysis of the product structure of exports and imports has confirmed the presence of both general trends in their changes and the peculiarities of individual countries. Despite the latter, a very close connection has been found between the product structure of foreign trade of world leaders and the world as a whole. This provides a basis for extending the conclusions regarding the trends that will be revealed for the leading countries to world trade in general.

**Keywords:** *international trade, exports, imports, structure of foreign trade, structural changes, world markets*

**Вступ.** Торгівля є однією з найстаріших форм міжнародного співробітництва. Не дивлячись на досить швидке зростання інших форм співпраці та появу нових, торгівля залишається наймасштабнішою з них. З одного боку, вона досить динамічно реагує на події, які відбуваються у тих чи інших регіонах світу, а з іншого – саме міжнародна торгівля чинить суттєвий вплив на

внутрішні процеси, що відбуваються у національних економіках. Тому аналізуючи стан світової торгівлі та тенденції змін у її структурі (як географічній, так і продуктивній), можна скласти загальну картину «здоров'я» світової економіки в цілому.

Динамічність змін сучасного суспільства надає динамізму й процесам, що відбуваються у глобальній торгівлі. Деякі зміни відображаються зразу, інші ж можна буде помітити лише з часом. Як справедливо зазначається у звіті Thomson Reuters Institute щодо світової торгівлі у 2022 р. «торгова війна між Сполученими Штатами (США) та Китаєм, тарифи у відповідь, санкції, інфляція, політична нестабільність, вторгнення Росії в Україну та Brexit — усе це має наслідки для світової торгівлі. Звичайно, деякі з більш безпосередніх наслідків можна віднести до пандемії, але інші політичні ініціативи, такі як Brexit, обіцяють мати наслідки, які поширяться в далекому майбутньому» [1].

Хоча Україна і не належить до центрів світової торгівлі (її питома вага у світовому експорті товарів становить лише 0,3% [2]), але порушення у постачанні українського продовольства на світові ринки, викликані російською агресією, можуть спровокувати світову продовольчу кризу. Коли ж мова йде про провідних гравців у цій сфері, то очевидно, що світова економіка знаходиться у прямій залежності від тих процесів, які відбуваються в зовнішній торгівлі таких країн. Тому постійне відслідковування тенденцій у структурі зовнішньої торгівлі центрів світової торгівлі завжди є актуальним.

**Метою** нашого дослідження є з'ясування сучасних тенденцій у географічній структурі світової торгівлі товарами та продуктивній структурі експортно-імпортних операцій країн, які можна вважати центрами міжнародної торгівлі.

**Огляд сучасної літератури.** Дослідження проблем зовнішньої торгівлі мають багатовікову історію. Починаючи від меркантилістів і до сьогодення економісти багато уваги приділяють як позитивістському, так і нормативному аналізу світової торгівлі, намагаючись обґрунтувати ті чи інші рекомендації для зовнішньоторговельної політики держави. Серед публікацій можна зустріти як дослідження досить глибоких історичних коренів сучасної міжнародної торгівлі [3], так і аналіз процесів, які почали себе проявляти лише в останні роки. Зокрема, особлива увага приділяється з'ясуванню взаємозалежності світової торгівлі та національних економік тих регіонів, які сьогодні відіграють суттєву роль у глобальних процесах [4].

Досить глибоко аналізуються проблеми світової торгівлі й у вітчизняній науковій літературі. Деякі автори намагаються переосмислити місце міжнародної торгівлі у сучасній світовій економіці під впливом новітніх процесів [5] або ж емпірично перевірити достовірність сучасних теорій світової торгівлі [6]. Робляться численні спроби моделювання міжнародної торгівлі товарами та послугами [7], а також розробки прогнозів динаміки світового та регіонального товарообігу на перспективу [8]. Гордєєва Т.Ф. обґрунтовує наявність суттєвого впливу торгівлі на стан світового господарства взагалі та тлумачить ступінь інтенсивності світової торгівлі як показник міжнародної інтеграції [9]. Не залишаються поза увагою й проблеми державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, зокрема, в кра-



інах Європейського Союзу [10]. В останні роки значно активізувалися дослідження впливу новітніх чинників на світову торгівлю, зокрема, світової пандемії [11]. Разом з тим, динамічність процесів, які відбуваються у світовій торгівлі, залишають цю тему актуальною завжди. Для розуміння загальних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі та світового господарства в цілому особливої уваги потребує дослідження змін, які відбуваються у зовнішній торгівлі ключових гравців – лідерів глобальної торгівлі.

**Методологія та інформаційна база дослідження.** Для досягнення поставленої мети на першому етапі потрібно дати оцінку загальних змін у співвідношенні участі у світовій торгівлі окремих регіонів. При цьому використовувався метод динамічного компаративного аналізу.

Другим кроком стало виділення лідерів глобальної торгівлі, який проводився з використанням структурного аналізу. На підставі нього були виділені 5 країн, які мають найбільший зовнішньоторговельний оборот в торгівлі товарами та проведено дослідження змін у продуктивній структурі їх експорту та імпорту за період з 2016 до 2021 р.

Інформаційною базою дослідження була статистична інформація, яка наводиться Світовою організацією торгівлі, Світовим банком, Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними організаціями.

#### **Виклад результатів дослідження.**

Аналіз агрегованої географічної структури світової торгівлі демонструє чітке виділення трьох регіонів, де концентруються центри експорту та імпорту товарів: Азія, Європа, Північна Америка (табл.1). Три інших великих регіони (Африка, Південна та Центральна Америка, Австралія та Нове Зеландія) не можуть суттєво впливати на загальну ситуацію, оскільки їх сукупна питома вага у світовому товарообороті становить лише близько 7,5%.

Таблиця 1

#### **Світова торгівля товарами: регіональний аспект (2016/2021 р.)**

Регіон	Експорт		Імпорт		Товарообіг	
	млрд.дол.	відсотків	млрд.дол.	відсотків	млрд.дол.	відсотків
Світ	16 036/22 328	100	16 206/22 587	100	32 242/44 915	100
Азія	5 758/8 502	35,9/38,1	5 210/7 912	32,1/35,0	10 968/16 414	34,0/36,5
Європа	5 991/7 987	37,4/35,8	5 894/8 010	36,4/35,5	11 885/15 997	36,9/35,6
Північна Америка	2 215/2 757	13,8/12,3	3 062/3 963	18,9/17,5	5 277/6 720	16,4/15,0
Південна та Центральна Америка	511/714	3,2/3,2	539/744	3,3/3,3	1 050/1 458	3,3/3,2
Африка	361/561	2,3/2,5	500/629	3,1/2,8	861/1 190	2,7/2,6
Австралія та Нова Зеландія	361/390	1,4/1,7	232/311	1,4/1,4	458/701	1,4/1,6

Розраховано за: WTO STATS. URL: <https://stats.wto.org/>

Більш детальний аналіз табл. 1 дозволяє зробити кілька цікавих висновків, які можуть стати підґрунтям для прогнозування подальших змін у світовій торгівлі.

1. В останні шість років продовжуються тенденції змін у групі лідерів, які пов'язані з подальшим перерозподілом світових ринків. Саме у цей період відбулися кардинальні зміни у співвідношенні питомої ваги у світовій торгівлі основних гравців – Європи та Азії. Якщо у 2016 р. Європа мала найбільші у світі показники експорту товарів, їх імпорту та, відповідно, й загального товарообороту, то за станом на 2021 р. вона зберегла лідерство лише за показником імпорту. Однак воно залишилося зовсім невеликим: якщо у 2016 р. питома вага Європи у імпорті товарів була на 2,3 відсоткових пункти більша ніж Азії, то у 2021 р. цей розрив скоротився до 0,5 відсоткових пункти. В цілому частка Азії у загальному товарообігу зросла на 2,5 відсоткових пункти. Це відбулося, головним чином за рахунок скорочення питомої ваги Європи (на 1,3 відсоткових пункти) та Північної Америки (на 1,4 відсоткових пункти).

2. Азія та Європа мають позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу. Про нього краще судити не співставляючи експорт та імпорт в абсолютних значеннях (через використання різних цінових підходів ці показники можуть бути не співставними, що наглядно видно з не співпадіння загальної суми світового експорту загальній сумі світового імпорту), а порівнюючи їх питому вагу у загальносвітових показниках. Разом з тим, в досліджуваному періоді і у Азії, і у Європі імпорт зростав скоріше, ніж експорт, що призвело до їх зближення. Якщо у 2016 р. в Азії питома вага експорту перевищувала аналогічний показник по імпорту на 3,8 відсоткових пункти, то у 2021 р. перевищення склало 3,1 відсоткових пункти. Для Європи ж ці показники фактично зрівнялися: у 2021 р. перевищення становило лише 0,3 відсоткових пункти проти 1,0 пункту у 2016 р. Слід зазначити, що попри усі старання адміністрації президента США Д. Трампа та навіть так звану торговельну війну з Китаєм, Північній Америці не вдалося поліпшити ситуацію з торговельним балансом: перевищення питомої ваги імпорту над експортом становить 5,2 відсоткових пункти, як і було на початок періоду.

Таким чином, конкурентна боротьба на світових ринках буде тільки загострюватися, а регіональні суперечності наростати. Подібні висновки підтверджуються й тоді, коли деталізуємо структуру світової торгівлі у розрізі країн.

Табл. 2 демонструє зміни у географічній структурі світової торгівлі товарами за період з 2016 по 2021 р. До неї включена інформація щодо 18 найбільших учасників міжнародної торгівлі (за показником частки країни у загальносвітовому товарообігу). Звичайно, легко помітити значну диференціацію країн за участю у світовій торгівлі. Особливо значною є така диференціація у верхній частині таблиці. Так питома вага лідера (Китаю) у п'ять разів більша ніж Великої Британії та Італії, яку посідають, відповідно, 9 та 10 позицію. З іншого ж боку, їх показник менш ніж у два рази перевищує показник Швейцарії, яка замикає таблицю.

Таблиця 2

## Питома вага країн-лідерів у світовій торгівлі товарами

Країни	Експорт				Імпорт				Товарообіг			
	млрд. дол.		відсотків		млрд. дол.		відсотків		млрд. дол.		відсотків	
	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021
Світ	16036	22328	100	100	16206	22587	100	100	32242	44915	100	100
Китай	2098	3364	13,1	15,1	1588	2689	9,8	11,9	3686	6053	11,4	13,5
США	1451	1754	9,0	7,9	2250	2935	13,9	13,0	3701	4689	11,5	10,4
Німеччина	1334	1632	8,3	7,3	1055	1420	6,5	6,3	2389	3052	7,4	6,8
Нідерланди	571	837	3,6	3,7	501	758	3,1	3,4	1072	1595	3,3	3,6
Японія	645	756	4,0	3,4	608	769	3,8	3,4	1253	1525	3,9	3,4
Гонг Конг	517	670	3,2	3,0	547	712	3,4	3,2	1064	1382	3,3	3,1
Франція	501	585	3,1	2,6	568	714	3,5	3,2	1069	1299	3,3	2,9
Республіка Корея	495	644	3,1	2,9	406	615	2,5	2,7	901	1259	2,8	2,8
Велика Британія	411	468	2,6	2,1	636	693	3,9	3,1	1047	1161	3,2	2,6
Італія	462	610	2,9	2,7	407	558	2,5	2,5	869	1168	2,7	2,6
Бельгія	398	545	2,5	2,4	379	510	2,3	2,3	777	1055	2,4	2,3
Канада	390	508	2,4	2,3	413	504	2,5	2,2	803	1012	2,5	2,3
Мексика	374	495	2,3	2,2	398	522	2,5	2,3	772	1017	2,4	2,3
Індія	265	395	1,7	1,8	362	558	2,2	2,5	627	953	1,9	2,1
Сінгапур	330	457	2,1	2,0	283	406	1,7	1,8	613	863	1,9	1,9
Тайвань	280	447	1,7	2,0	230	382	1,4	1,7	510	829	1,6	1,8
РФ	282	494	1,8	2,2	192	304	1,2	1,3	474	798	1,5	1,8
Швейцарія	303	380	1,9	1,7	270	324	1,7	1,4	573	704	1,8	1,6

Розраховано за: WTO STATS. URL: <https://stats.wto.org/>

Звертає на себе увагу ще один факт. З досліджуваних 18 країн 12 мають позитивне сальдо торговельного балансу. Для інших же країн спостерігається незначне перевищення питомої ваги імпорту над питомою вагою експорту (від 0,05 відсоткових пункти Японії до 1,0 відсоткового пункту у Великій Британії). Тому можна стверджувати, що в цілому для лідерів світової торгівлі характерне позитивне або більш-менш збалансоване сальдо торговельного балансу. Виключення складають лише США, де цей від'ємний показник сягає 5,1 відсоткового пункту. Більше того, він має тенденцію до збільшення за останні 6 років.

Показово, що лише п'ять країн за досліджуваній період збільшили свою частку у світовому товарообігу. Чотири з них мають стійке позитивне сальдо торговельного балансу і лише одна (Індія) – від'ємне. Звичайно, немає підстав вважати, що позитивне сальдо є гарантією поліпшення позицій у світовій торгівлі, але досягти цього більші шанси мають саме такі країни.

З метою дослідження тенденцій змін у продуктивній структурі міжнародної торгівлі виділимо п'ять країн-лідерів за показником загального товарообігу у 2021 р. До цієї п'ятірки входять Китай, США, Німеччина, Нідерланди та Японія. Вони представляють усі три центри світової торгівлі. Їх загальна частка у світовому експорті становить 37,4%, а у світовому імпорті – 38,0%. Це дає підстави висунути гіпотезу, що загальний стан та структура світової торгівлі значною мірою залежать саме від діяльності цих країн.

Для перевірки висловленої гіпотези та виявлення тенденцій змін у продуктивній структурі світової торгівлі проаналізуємо відповідні показники, які наведені у табл. 3 та 4. Табл. 3 демонструє структуру світового експорту та експорту обраних країн. Досліджуючи зміни, які відбулися у продуктивній структурі експорту, можна виділити кілька тенденцій, які властиві практично для усіх країн лідерів. Слід звернути увагу на наступні, які, на перший погляд, суперечать традиційним уявленням про напрямки структурних зрушень.

1. За останні 6 років, у структурі як світового експорту, так і усіх країн-лідерів *збільшилася питома вага постачання на світовий ринок палива та корисних копалин*.

Так, питома вага палива та корисних копалин у світовому експорті зросла з 12,7% до 16,4% (зокрема палива з 9,3 до 11,4%). І хоча країни-лідери світової торгівлі не є основними постачальниками корисних копалин на світовий ринок (США як найбільший постачальник концентрує лише 8,5% світового експорту), усі вони збільшили питому вагу цієї продукції у структурі експорту. Інколи це намагаються пояснити зростанням світових цін особливо на енергетичні ресурси. Звісно, частка правди в цьому є. Але, якби це насправді було так, то темпи зростання цього показника і усіх країн було б приблизно однакові. Однак насправді, наприклад, у США частка експорту продукції видобувної промисловості зросла з 8,9 до 17,4%, а частка палива – з 6,5 до 13,7%, тобто вдвічі. Це є відображення посилення ролі США на світовому ринку енергоресурсів, яке ще більше закріпилося через санкції Євросоюзу проти росії у 2022 р. через розв'язану нею війну в Україні.

2. До загальних тенденцій як світової торгівлі, так і окремих країн-лідерів можна віднести *зростання питомої ваги експорту продукції хімічної промисловості*. Якщо у попередні роки за рахунок експорту капіталу здійснювався перетік хімічних підприємств з розвинених країн у країни з нижчим рівнем розвитку, то сьогодні такий рух уповільнився. По-перше, сучасні технології значно зменшують навантаження, яке чинять хімічні виробництва на навколишнє середовище, що знижує стимули їх переведення за кордон. По-друге, хімічне виробництво є виробництвом зі значною часткою доданої вартості, що заохочує експортувати його продукції.

3. На відміну від двох попередніх тенденцій до зростання, *питома вага торгівлі телекомунікаційним обладнанням демонструє загальну тенденцію до зниження*. Це можна пояснити тим, що в останні роки спостерігається прискорене зростання міжнародних інвестицій саме у сферу діяльності, яке реалізується у наблизенні відповідних виробництв до основних місць споживання і зменшенні потреби у міжнародній торгівлі цими товарами.

Таблиця 3

## Продуктова структура експорту товарів світових лідерів

Товарні групи	Світ						Китай						США						Німеччина						Нідерланди						Японія					
	млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків		млрд. дол		відсотків					
	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021					
Загальний обсяг	16035	22328	100	100	2097,6	3363,8	100	100	1451,0	1754,3	100	100	1334,3	1632,0	100	100	570,6	836,5	100	100	645,1	756,0	100	100	645,1	756,0	100	100	645,1	756,0	100	100				
Сільськогосподарська продукція	1584	2162	9,9	9,7	75,4	88,5	3,6	2,6	164,4	201,5	11,3	11,3	87,5	104,2	6,6	6,4	98,7	129	17,3	15,4	10,5	14,1	1,6	1,9	10,5	14,1	1,6	1,9	10,5	14,1	1,6	1,9				
у т.ч. продукти харчування	1356	1848	8,5	8,3	66,2	77,1	3,2	2,3	135,4	170,3	9,3	9,3	76	88,7	5,7	5,4	82,7	105,9	14,5	12,7	5,8	9,4	0,9	1,2	5,8	9,4	0,9	1,2	5,8	9,4	0,9	1,2				
Паливо та корисні копалини	2033	3654	12,7	16,4	50,5	87,8	2,4	2,6	129,2	305,1	8,9	17,4	56,6	100,6	4,2	6,2	83,2	134,3	14,6	16,1	24,3	36,8	3,8	4,9	24,3	36,8	3,8	4,9	24,3	36,8	3,8	4,9				
у т.ч. паливо	1492	2547	9,3	11,4	26,8	41,6	1,3	1,2	93,9	239,6	6,5	13,7	25,5	45,5	1,9	2,8	65,4	101,6	11,5	12,1	9,4	10,2	1,5	1,3	9,4	10,2	1,5	1,3	9,4	10,2	1,5	1,3				
Продукція промислового виробництва	11031	14866	68,8	66,6	1965,6	3145,1	93,7	93,5	968,9	1079,5	66,8	61,5	1160,5	1402,3	87,0	85,9	383	571,1	67,1	68,3	563,2	648	87,3	85,7	563,2	648	87,3	85,7	563,2	648	87,3	85,7				
у т.ч. чавун та сталь	343	585	2,1	2,6	55,3	84,4	2,6	2,5	13,5	15,1	0,9	0,9	24,4	34,2	1,8	2,1	11,6	16,1	2,0	1,9	26,2	34,8	4,1	4,6	26,2	34,8	4,1	4,6	26,2	34,8	4,1	4,6				
продукція хімічної промисловості	1819	2785	11,3	12,5	121,8	264,1	5,8	7,9	197,2	269,9	13,6	15,4	211,9	303	15,9	18,6	92,8	152	16,3	18,2	64,3	94,7	10,0	12,5	64,3	94,7	10,0	12,5	64,3	94,7	10,0	12,5				
машини та транспортне обладнання	5613	7343	35,0	32,9	985,5	1621,6	47,0	48,2	505,9	538	34,9	30,7	667,3	751,6	50,0	46,1	187	266,8	32,8	31,9	385,5	420	59,8	55,5	385,5	420	59,8	55,5	385,5	420	59,8	55,5				
зокрема телекомунікаційне обладнання	685	732	4,3	3,3	277,5	289,2	13,2	8,6	50,9	41,2	3,5	2,3	24,1	26,8	1,8	1,6	43,1	50,2	7,6	6,0	13,6	6,5	2,1	0,9	13,6	6,5	2,1	0,9	13,6	6,5	2,1	0,9				
транспортне обладнання	2020	2121	12,6	9,5	106,2	192,7	5,1	5,7	161,8	154,2	11,2	8,8	336,5	313,3	25,2	19,2	33,9	38,8	5,9	4,6	179,3	169	27,8	22,3	179,3	169	27,8	22,3	179,3	169	27,8	22,3				
продукція автомобілебудування	1366	1471	8,5	6,6	48,2	93,3	2,3	2,8	128	125,5	8,8	7,2	247,2	246,7	18,5	15,1	21,8	22,7	3,8	2,7	145,2	139	22,5	18,3	145,2	139	22,5	18,3	145,2	139	22,5	18,3				
продукція текстильної промисловості	281	354	1,8	1,6	104,6	145,5	5,0	4,3	13,2	13,1	0,9	0,7	13,4	15	1,0	0,9	5,7	7,4	1,0	0,9	6,4	6,2	1,0	0,8	6,4	6,2	1,0	0,8	6,4	6,2	1,0	0,8				
одяг	445	548	2,8	2,5	158,1	176	7,5	5,2	5,7	6,1	0,4	0,3	17,4	26,6	1,3	1,6	9,7	16,5	1,7	2,0	0,6	0,9	0,1	0,1	0,6	0,9	0,1	0,1	0,6	0,9	0,1	0,1				

Розраховано за: WTO STATS. URL: <https://stats.wto.org/>

Таблиця 4

## Продуктова структура імпорту товарів світових лідерів

Товарні групи	Світ			Китай			США			Німеччина			Нідерланди			Японія				
	млрд. дол		відсотків	млрд. дол		відсотків	млрд. дол		відсотків	млрд. дол		відсотків	млрд. дол		відсотків	млрд. дол		відсотків		
	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021	
Загальний обсяг	16206,5	22586,6	100	100	1587,9	2688,6	100	100	1055,3	1420,1	100	100	500,8	758,0	100	100	607,7	769,0	100	
Сільськогосподарська продукція	1603,5	2195,8	9,9	9,7	154,9	272,8	9,8	10,1	159,1	227,9	7,1	7,8	107,7	129,9	10,2	9,1	67,1	91,2	13,4	12,0
у т.ч. продукти харчування	1357,7	1875,6	8,4	8,3	99,7	205,6	6,3	7,6	137,5	193,9	6,1	6,6	90,5	112,0	8,6	7,9	59,0	79,0	11,8	10,4
Паливо та корисні копалини	2129,4	3856,7	13,1	17,1	326,2	789,3	20,5	29,4	205,7	307,9	9,1	10,5	117,1	202,8	11,1	14,3	87,1	147,3	17,4	19,4
у т.ч. паливо	1532,7	2614,8	9,5	11,6	176,5	402,5	11,1	15,0	163,1	223,7	7,2	7,6	78,1	127,4	7,4	9,0	69,8	117,0	13,9	15,4
Продукція промислового виробництва	11875,1	15787,7	73,3	69,9	1029,9	1561,9	64,9	58,1	1775,2	2256,3	78,9	76,9	811,3	1041,4	76,9	73,3	340,4	518,6	68,0	68,4
у т.ч. чавун та сталь	350,7	569,9	2,2	2,5	18,3	45,7	1,2	1,7	29,0	45,6	1,3	1,6	24,1	36,8	2,3	2,6	10,5	15,9	2,1	2,1
продукція хімічної промисловості	1904,1	2880,4	11,7	12,8	163,5	261,8	10,3	9,7	221,2	329,1	9,8	11,2	148,1	213,0	14,0	15,0	63,3	108,0	12,6	14,2
машини та обладнання	6106,8	7972,2	37,7	35,3	658,5	1007,8	41,5	37,5	969,9	1166,6	43,1	39,7	402,5	513,4	38,1	36,2	171,9	257,4	34,3	34,0
зокрема телекомунікаційне обладнання	735,5	789,2	4,5	3,5	67,2	82,5	4,2	3,1	157,4	167,4	7,0	5,7	36,8	43,4	3,5	3,1	42,6	49,5	8,5	6,5
транспортне обладнання	2087,6	2133,9	12,9	9,4	107,8	117,1	6,8	4,4	350,8	346,2	15,6	11,8	165,7	165,4	15,7	11,7	36,3	46,8	7,3	6,2
продукція автомобілебудування	1366,1	1478,9	8,4	6,5	75,5	89,9	4,8	3,3	294,4	286,0	13,1	9,7	111,5	129,0	10,6	9,1	25,4	30,9	5,1	4,1
продукція текстильної промисловості	303,5	389,7	1,9	1,7	16,7	16,2	1,1	0,6	28,7	39,6	1,3	1,3	12,6	15,5	1,2	1,1	4,5	7,0	0,9	0,9
одея	473,1	576,8	2,9	2,6	6,4	12,3	0,4	0,5	91,1	106,3	4,0	3,6	35,4	44,2	3,4	3,1	15,7	18,4	3,1	2,4

Розраховано за: WTO STATS. URL: <https://stats.wto.org/>

Поруч із загальними тенденціями, властивими для усіх досліджуваних країн, можна говорити й про специфіку окремих лідерів щодо зміни структури свого експорту. Так, наприклад, якщо для світової торгівлі та експорту більшості країн властиве зменшення питомої ваги продукції автомобілебудування, Китай, навпаки, збільшує цей показник. США і Японія дещо збільшили питому вагу сільськогосподарської продукції у товарному експорті, тоді як для світу та інших лідерів властиве зменшення цього показника. Однак, оскільки питома вага цих статей експорту не надто велика, такі зміни не впливають суттєво на загальну картину.

Не менш цікавим є аналіз структури імпорту (табл. 4). У її змінах теж можна виділити як загальні тенденції, так і певні особливості, властиві для окремих країн. Так, наприклад, симетричною тенденцією до зростання питомої ваги експорту продукції видобувної галузі є також зростання її частки у імпорті. Однак якщо стосовно експорту лідерська позиція належала США, то в імпорті як за абсолютними, так і за відносними показниками найбільшим покупцем є Китай. За період з 2016 по 2021 р. частка палива та корисних копалин у китайському імпорті зросла майже в 1,5 рази (з 20,5 до 29,4%). Приблизно такою ж є питома вага цих товарів і у японському імпорті, хоча загальна їх вартість майже у 3,5 рази менша ніж у Китаю. Така висока питома вага в імпорті корисних копалин та енергоносіїв є не тільки відображенням відносної незабезпеченості економік Китаю та Японії власними природними ресурсами, а й свідченням їх прискореного економічного зростання порівняно з іншими розвиненими країнами.

Найбільшу питому вагу як у світовому імпорті, так і в імпорті кожної країни займають машини та транспортне обладнання (виключення становить Японія, де частка цієї продукції та корисних копалин і палива практично однакові). Цей показник має стійку тенденцію до зменшення, хоча й залишається досить високим: для більшості країн він коливається у межах 34-38%. Важливо зазначити, що Китай, Японія та Нідерланди імпортують головним чином машини виробничого призначення, тоді як США та Німеччина віддають перевагу транспортним засобам.

Якщо ж говорити в цілому, то тенденції у зміні структури імпорту є більш синхронізованими для країн-лідерів, ніж зміни у структурі експорту.

Для оцінки ступеню синхронізації структури світової торгівлі та зовнішньої торгівлі країн-лідерів розрахуємо коефіцієнти кореляції цих структур. Як видно з табл. 5, коефіцієнти кореляції продуктової структури зовнішньої торгівлі країн-світових лідерів та світу в цілому мають надзвичайно високі значення. Найбільш пов'язаною зі світовою структурою експорту є структура експорту США, а світового імпорту – структура імпорту Німеччини. Це не тільки підтверджує гіпотезу про вирішальний вплив на світові ринки саме цих країн-лідерів, але й дає підстави для прогнозування світових тенденцій на підставі вивчення зовнішньої торгівлі окремих країн. Заради справедливості, слід зазначити, що ступінь тісноти зв'язку у 2021 р. виявилась дещо нижчою ніж у 2016 р. (за виключенням Нідерландів), залишаючись при цьому не просто суттєвою, а вирішальною.

Таблиця 5

**Коефіцієнти кореляції продуктової структури зовнішньої торгівлі  
країн-світових лідерів та світу в цілому**

Країна	Експорт		Імпорт	
	2016	2021	2016	2021
Китай	0,963	0,960	0,979	0,958
США	0,996	0,994	0,992	0,989
Німеччина	0,969	0,964	0,997	0,996
Нідерланди	0,974	0,984	0,985	0,993
Японія	0,944	0,938	0,953	0,947

Таким чином, проведений аналіз показав, що в укрупненій географічній структурі світової торгівлі відбуваються зміни, які пов'язані зі швидким розширенням питомої ваги азійського регіону. Північна Америка та Європа втрачають свої позиції як за загальним показником міжнародного товарообігу, так і за окремими його складовими. Тривале від'ємне зовнішньоторгове сальдо Північної Америки (головним чином, за рахунок США) буде й надалі послаблювати її позиції, що призведе до посилення конкуренції та напруженості у відносинах з азійськими країнами (перш за все, Китаєм).

Деталізація дослідження географічної структури у розрізі окремих країн дозволила виділити п'ять з них, які займають лідируючі позиції. Проведений аналіз продуктової структури експорту та імпорту підтвердив наявність як загальних тенденцій у її змінах, так і особливості окремих країн. Не дивлячись на останнє, виявлений надзвичайно тісний зв'язок між продуктовою структурою зовнішньої торгівлі країн-світових лідерів та світу в цілому. Це дає підґрунтя для поширення висновків щодо тенденцій, яку будуть виявлені для країн-лідерів, на світову торгівлю взагалі.

*Список використаної літератури*

1. Global Trade Report 2022. Thomson Reuters Institute. URL: <https://www.thomsonreuters.com/en/reports/global-trade-report-2022.html>
2. WTO STATS. URL: <https://stats.wto.org/>
3. Pim de Zwart and Jan Luiten van Zanden. The origins of globalization: world trade in the making of the global economy, 1500-1800. Cambridge: Cambridge University Press, 2018. 338 p. ISBN: 978-1-108-44713-3.
4. Modern global trade and the Asian regional economy. Springer Singapore, 2018. 145 p. ISBN: 978-981-13-0374-6
5. Пахуча Е. В. Місце і розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин. *Економіка і суспільство*, 2017, №13. С. 118-123.
6. Доленко Л. Х., Переяславська В. О. Особливості розвитку світової торгівлі в контексті сучасних теорій міжнародної торгівлі. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2018. Т.23. Вип. 5 (70). С.17-19.
7. Kibalnyk L., Cherkashchenko A. Theoretical and practical approaches to modeling world exports of goods and services in the conditions of geoeconomic



transformations. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, 2021, No 2.

8. Ковтун Т. Д., Магалова В.А. Сучасний стан і перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 101-107.

9. Гордєєва Т.Ф. Інтенсивність міжнародної торгівлі як індикатор ступеня міжнародної торговельної інтеграції. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 27(1). С. 27–32.

10. Залізнюк В.П. Державне регулювання зовнішньоторговельних відносин у країнах Європейського Союзу. *Експерт: парадигми юридичних наук і державного управління*. 2021. №1 (13). С. 161-168.

11. Христенко Л. М., Крамчанінова А. О., Швецова О. В. Вплив глобальних загроз на формування тенденцій розвитку міжнародної торгівлі. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*, 2021. (3 (267)), С. 41-47.

### References

1. Global Trade Report 2022. Thomson Reuters Institute. Available at: <https://www.thomsonreuters.com/en/reports/global-trade-report-2022.html> (Accessed 15 November 2022) (in English).

2. WTO STATS. Available at: <https://stats.wto.org/> (Accessed 17 October 2023) (in English).

3. Pim de Zwart and Jan Luiten van Zanden (2018). *The origins of globalization: world trade in the making of the global economy, 1500-1800*. Cambridge: Cambridge University Press, 338 p. ISBN: 978-1-108-44713-3 (in English).

4. *Modern global trade and the Asian regional economy*. Springer Singapore, 2018. 145 p. ISBN: 978-981-13-0374-6 (in English).

5. Pahucha, E. V. (2017). *Mistse i rozvytok mizhnarodnoyi torhivli v systemi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn* [Place and development of international trade in the system of international economic relations]. *Ekonomika i suspil'stvo* [Economy and society], no. 13, pp. 118-123 (in Ukrainian).

6. Dolenko, L. Kh., Pereyaslavka, V. O. (2018). *Osoblyvosti rozvytku svitovoyi torhivli v konteksti suchasnykh teoriy mizhnarodnoyi torhivli* [Peculiarities of the development of world trade in the context of modern theories of international trade]. *Visnyk ONU im. I.I. Mechnykova* [Bulletin of ONU named after I.I. Mechnykova], vol. 23, issue 5 (70), pp.17-19 (in Ukrainian).

7. Kibalnyk, L., Cherkashchenko, A. (2021). Theoretical and practical approaches to modeling world exports of goods and services in the conditions of geoeconomic transformations. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, no 2 (in English).

8. Kovtun, T.D., Magalova, V.A. (2018). *Suchasnyy stan i perspektyvy rozvytku mizhnarodnoyi torhivli tovaramy* [The current state and prospects for the development of international trade in goods]. *Biznes Inform* [Business Inform], no. 3, pp. 101-107 (in Ukrainian).

9. Gordeeva, T.F. (2017). *Intensyvnist' mizhnarodnoyi torhivli yak indyikator stupenya mizhnarodnoyi torhovel'noyi intehratsiyi* [The intensity of international trade as an indicator of the degree of international trade integration]. *Naukovyy*

*visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu* [Scientific Bulletin of the International Humanitarian University], issue 27(1), pp. 27–32 (in Ukrainian).

10. Zaliznyuk, V.P. (2021). *Derzhavnerehulyuvannyazovnishn'otorhovel'nykh vidnosyn u krayinakh Yevropeys'koho Soyuzu* [State regulation of foreign trade relations in the countries of the European Union]. *Ekspert: paradyhmy yurydychnykh nauk i derzhavnogo upravlinnya* [Expert: paradigms of legal sciences and public administration], no. 1 (13), pp. 161-168 (in Ukrainian).

11. Khristenko, L. M., Kramchaninova, A. O., Shvetsova O. V. (2021). *Vplyv hlobal'nykh zahroz na formuvannya tendentsiy rozvytku mizhnarodnoyi torhivli* [The influence of global threats on the formation of trends in the development of international trade]. *Visnyk Skhidnoukrayins'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalya* [Bulletin of the Eastern Ukrainian National University named after Volodymyr Dal], no. 3 (267), pp. 41-47 (in Ukrainian).

## STRUCTURAL CHANGES IN INTERNATIONAL TRADE OF WORLD LEADERS

*Alisa S. Mahdich*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: engprog@duan.edu.ua

*Serhii Kuzminov*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: kuzminov@duan.edu.ua

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-5

**Keywords:** *international trade, exports, imports, structure of foreign trade, structural changes, world markets*

The article examines the impact of structural changes in trade flows of leading countries on the state of the global economy, trends in its qualitative changes, and the consequences of this process. The analysis of the works of domestic and foreign scientists on this issue gives understanding of the lack of research on certain elements and factors that affect the dynamics of processes occurring in modern trade against the background of global economic events and shifts, such as Brexit, the COVID-19 pandemic, Russian aggression against Ukraine, etc. Therefore, to understand the general trends in the development of international trade and the world economy as a whole, special attention should be paid to the study of changes occurring in the foreign trade of key players, the leaders of global trade.

An analysis of the aggregated geographic structure of world trade shows a clear separation of three regions where the centers of export and import of goods are concentrated: Asia, Europe, and North America. Three other large regions (Africa, South and Central America, Australia and New Zealand) cannot have a significant impact on the overall situation, as their combined share in world trade is only about 7.5%. The last six years have seen continuing trends of changes in the group of leaders, which are connected with the further redistribution of world markets, continue. But, if North America did not manage to achieve a positive trade balance, even during the tough foreign trade policy of D. Trump, Europe and Asia, however, maintained an excess of exports over imports, although imports grew more dynamically.

Five leading countries have been identified by the indicator of total turnover in 2021. These five include China, the US, the Netherlands and Japan. They represent the three centers of world trade. Their total share in world exports is 37.4%, and in world imports - 38.0%. This gives reason to hypothesize that the general state and structure of world trade largely depend on the activities of these countries. Examining the changes that have taken place in the

product structure of exports, it is possible to highlight several trends that are common to all leading countries. First of all, over the last 6 years, the specific weight of fuel and mineral supplies to the world market has increased in the structure of both global exports and all leading countries' exports. Secondly, the growth of the specific weight of exports of chemical industry products can be attributed to the general trends of both world trade and certain leading countries. Thirdly, in contrast to the previous two upward trends, the share of trade in telecommunications equipment shows an overall downward trend.

To assess the degree of synchronization of the structure of world trade and foreign trade of the leading countries, the correlation coefficients of these structures have been calculated. The most closely related to the world export structure is the US export structure, and the most closely related to the world import structure is the Germany's import structure. This not only confirms the hypothesis about the decisive influence of these leading countries on world markets, but also provides grounds for forecasting world trends based on the study of foreign trade of individual countries.

Thus, the conducted analysis showed that certain changes are taking place in the aggregated geographical structure of world trade, which are associated with the rapid expansion of the specific weight of the Asian region. North America and Europe are losing their positions both in terms of the international trade turnover and in terms of its individual components. The analysis of the product structure of exports and imports has confirmed the presence of both general trends in their changes and the peculiarities of individual countries. Despite the latter, a very close connection has been found between the product structure of foreign trade of world leaders and the world as a whole. This provides a basis for extending the conclusions regarding the trends that will be revealed for the leading countries to world trade in general.

*Одержано 24.10.2022.*

УДК 330.4:303.732.4: 519.71:330.46  
DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-6

**В.А. ПАВЛОВА,**  
*доктор економічних наук, професор,  
професор Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)*  
ORCID 0000-0002-6762-8041

## **СИСТЕМИ КЕРУВАННЯ ПРОЦЕСАМИ В БІЗНЕС-ОРІЄНТОВАНІЙ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

У статті розглядаються бізнес-процеси сучасного підприємництва. На підставі аналізу контенту підходів до їх визначення, управління їх здійсненням, описання у різних сферах економічної діяльності, необхідності автоматизації й оптимізації запропоновано концептуальний патерн бізнес-процесів. За концепцією обираються вхідні та вихідні критерії бізнес-процесів, їх структура та послідовність операцій і взаємодія підрозділів залежно від сфери діяльності.

Проведено фактчекінг статистичної інформації щодо частки різних видів економічної діяльності у формуванні валового внутрішнього продукту, що дозволяє визначити їх соціально-економічне значення та виділити підґрунтя для формування структури бізнес-процесів.

Наведено інформацію про результати опитування щодо стану та потреб бізнесу в умовах війни, розглянуто шляхи пристосування підприємництва до викликів воєнного часу й збереження та розвитку бізнесу. Виділено важливість бізнес-команди в досягненні стратегічних і тактичних цілей. Виокремлено критерії, за якими оцінюється бізнес-команда. Встановлено, що процесно-орієнтовна модель вимагає наявності взаємопов'язаних дій, реалізація яких забезпечує досягнення кінцевого результату. Для забезпечення результативності бізнесу на підставі структуризації бізнес-процесів розробляється відповідний алгоритм здійснення дій та процедур. Доведена необхідність запровадження процесного підходу в управління господарюючим суб'єктом і окремими процесами діяльності, де одним з інструментів є вибір систем їх керування.

Визначено причинно-наслідкову залежність між структурою бізнес-процесів і вибором відповідної системи керування ними та ресурсами і факторами впливу за діаграмою Ісікави.

Розглянуто еволюцію управлінських та інформаційних технологій, наведено етапи функціональних можливостей систем керування бізнес-процесами, в яких автоматизовані бізнес-функції. Наведено характеристика систем MRP, MRP II, ERP, ERP II та їх ефективність для управління процесами господарюючого суб'єкта.

**Ключові слова:** *бізнес-процеси, суб'єкт господарювання, підприємництво, модель бізнесу, системи керування, алгоритм*

The article examines the business processes of modern entrepreneurship. Based on the content analysis of approaches to their definition, management of their implementation, description in various spheres of economic activity, the need for automation and optimization, a conceptual pattern of business processes is proposed. According to the concept, the input and output criteria of business processes, their structure and sequence of operations and the interaction of units depending on the field of activity are chosen.

Fact-checking of statistical information on the share of various types of economic activity in the formation of the gross domestic product was carried out, which allows us to determine their socio-economic significance and highlight the basis for the formation of the structure of business processes.

Information on the results of a survey on the state and needs of business in wartime conditions is presented, ways of adapting entrepreneurship to the challenges of wartime and preserving and developing business are considered.

The importance of the business team in achieving strategic and tactical goals is highlighted. The criteria by which the business team is evaluated are highlighted. , among them: responsibility for the quality of execution, distribution of areas of responsibility, high-quality interaction, speed of adaptation of internal capabilities to external challenges, business climate of the external environment. It was established that the process-oriented model requires the presence of interconnected actions, the implementation of which ensures the achievement of the final result. To ensure business effectiveness, an appropriate algorithm for the implementation of actions and procedures is selected based on the structuring of business processes. The need to introduce a process approach in the management of a business entity and individual processes of its activity, where one of the tools is the selection of their management systems, is proven.

The cause-and-effect relationship between the structure of business processes and the choice of an appropriate system for managing them and resources and influencing factors according to the Ishikawa diagram is determined, which will prevent risks and the occurrence of undesirable causes that prevent the achievement of business goals.

The evolution of management and information technologies is considered, the stages of functionality of business process management systems in which business functions are automated are given. The characteristics of the MRP, MRP II, ERP, ERP II systems and their effectiveness for managing the processes of the business entity are given. Trends in the development of ERP systems related to the improvement of resource planning, inventory and production process management modules and the introduction of supply chain management and customer relationship management modules are highlighted.

The introduction of digital technologies into the business processes of business entities allows the business to adapt to the uncertain conditions of the external environment.

**Keywords:** *business processes, business entity, entrepreneurship, business model, management systems, algorithm*

**Постановка проблеми.** Сучасне підприємництво поєднує в собі різні підходи до організації господарської діяльності. Розрізняються принципи, правила, способи організації за видами економічної діяльності (промисловість, торгівля, послуги тощо), за моделями (лінійна, циркулярна), за розміром (малі, середні, великі підприємства). Більшість країн з розвинутою економікою практично перейшли від функціонального до процесного підходу в управлінні, зміщуючи вектор на процеси, з яких будується діяльність суб'єктів господарювання. Забезпечення ефективності їх функціонування призводить до необхідності виділення окремих бізнес-процесів з урахуванням ступеня їх взаємодії для досягнення стратегічних й тактичних цілей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо розуміння бізнес-процесів, їх описання, автоматизації й оптимізації не втрачають актуальності протягом останніх десятиліть. Аспекти управління бізнес-процесами, створення алгоритмів дій для вирішення визначених цілями господарюючого суб'єкта завдань, розроблення структури та класифікації бізнес-процесів, побудови структурно-логічних моделей є предметом дискусій науковців і практиків, серед яких: В. Демиденко [1], О. Дума [13],

В. Коюда [3], К. Куницький [4], А. Лапчук [5], Д. Лисий [6], К. Морозова [8], М. Пасько [3], О. Ольшанський [9], О. Тур [12], Л. Чорнобай [13] та ін.

Попри це залишаються питання, які потребують додаткового дослідження. Зокрема, в умовах діджиталізації бізнесу виникає потреба в обґрунтуванні доцільності залучення відповідних систем керування бізнес-процесами залежно від організаційної моделі, фінансових можливостей автоматизації процесів, стану зовнішнього середовища й ступеня впливу його змін на результативність бізнесу та спроможності протистояння викликам сучасності.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення інформації про системи керування процесами в бізнес-орієнтованій моделі розвитку сучасного підприємництва за умов невизначеності зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Огляд контенту підходів різних авторів до визначення бізнес-процесів та їх ролі в забезпеченні успіху підприємницької діяльності дозволив дійти висновку, що незалежно від економічної сфери й масштабу бізнесу, бізнес-орієнтований суб'єкт господарювання має будувати структуру управління, базуючись на загальновідомих постулатах щодо необхідності розроблення комплексу послідовних дій для вирішення завдань стратегічного й тактичного рівня. Тож, погоджуючись з [4; 6; 14], в основу нашого дослідження покладено розуміння бізнес-процесів як сукупності операцій, для здійснення яких визначаються дії менеджменту й колективу співробітників у встановлених зонах відповідальності.

Можна підтримати думку [3; 9; 13] стосовно різниці у бізнес-процесах промислових, торговельних, туристичних та інших підприємств, оскільки відрізняється їх функціональна спрямованість; вони відіграють різну роль в системі суспільного відтворення, вирізняються внеском у валовий внутрішній продукт. Розглядаючи питання соціально-економічного значення окремих сфер економічної діяльності, ми виділили добувну промисловість і розроблення кар'єрів; переробну промисловість; оптову та роздрібну торгівлю й ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність, представлених за виробничим методом [10], у динаміці їх частки у валовому внутрішньому продукті України у довоєнний період (рис. 1).

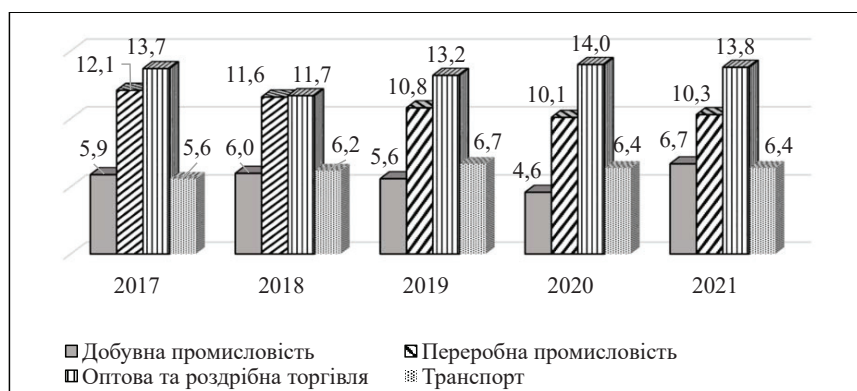


Рис. 1. Динаміка частки різних сфер у валовому внутрішньому продукті України в 2017-2021 рр. у фактичних цінах, %

Фактчекінг статистичної інформації дозволяє виділити роль кожного виду економічної діяльності у формуванні валового внутрішнього продукту. Як видно, промисловість, торгівля, окремі послуги мають суттєве значення для зміцнення національного господарства, що залежить в тому числі від чіткості визначення бізнес-процесів, які впливають на економічний розвиток від мікро- до макрорівня. Частка добувної промисловості у формуванні валового внутрішнього продукту ставить близько 6% щорічно, переробної промисловості – близько 12%, торгівлі – близько 14%, транспорту та інших послуг – близько 7%.

З іншого боку, воєнний стан змушує сферу підприємництва пристосовуватися до сучасних викликів й знаходити шляхи збереження та розвитку бізнесу. Опитування власників бізнесу та CEO підприємств малого й середнього бізнесу в листопаді 2022 р. [11] показало, що, не зважаючи на складні умови функціонування і виживання, тільки 20% респондентів фіксувало зменшення оборотів через відсутність електроенергії. У 9,4% підприємств зросли масштаби діяльності порівняно з довоєнним періодом; а 13,1% планують мати рентабельність не нижче минулого року; така ж частка прогнозує зростання бізнесу.

На підставі більш глибокого аналізу результатів опитування можна стверджувати, що чіткість і злагодженість дій щодо вирішення завдань бізнесу залежить від формалізації бізнес-процесів та залученості персоналу до їх здійснення. Наші дослідження зазначеного питання шляхом опитування випускників університету й роботодавців щодо критеріїв оцінювання бізнес-команди засвідчили, що з запропонованого переліку було обрано найбільш суттєві, серед яких: відповідальність за якість виконання, розподіл зон відповідальності, якісна взаємодія, швидкість пристосування внутрішніх можливостей до зовнішніх викликів, бізнес-клімат зовнішнього середовища. Тож, структуризація бізнес-процесів кожним суб'єктом господарювання є важливою передумовою вибору алгоритму здійснення дій та обґрунтування відповідних процедур, які забезпечують їх результативність. З урахуванням різних підходів до структури бізнес-процесів та особливостей функціонування сфер дослідження вважаємо, що можна запропонувати концептуально уніфіковану структуру у вигляді структурно-логічної схеми як систему взаємодії для розв'язання встановлених завдань і розглядати таку схему як певний шаблон (рис. 2).

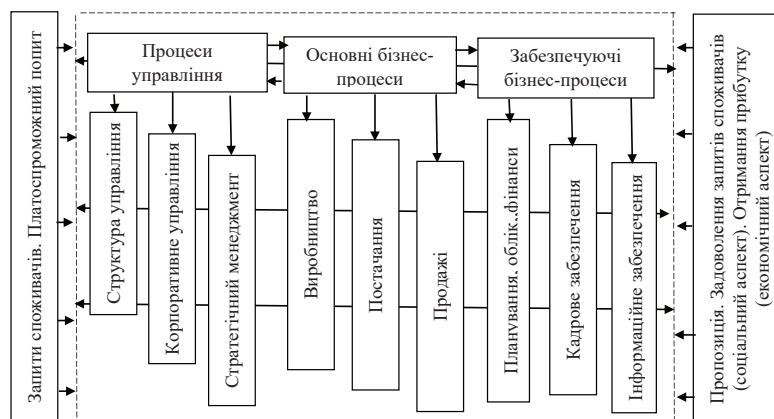


Рис. 2. Концептуальний патерн бізнес-процесів

В основу концепції покладено вхідні та вихідні критерії бізнесу, за якими визначаються необхідні бізнес-процеси та розробляється структура, відповідна конкретній сфері діяльності. Не залежно від масштабів та сфер діяльності даними, призначеними для введення, є запити споживачів продукції, робіт, послуг, а результатами, які планується отримати на виході, – пропозиція, що задовольняє ці запити (соціальний аспект) й отримання прибутку (економічний аспект). У цьому сенсі слід виділити ще один аспект – управління бізнес-процесами [12], що є окремим напрямом дослідження й буде проведено нами у подальшому.

Глобалізація економіки, розвиток та вдосконалення сучасних технологій, посилення конкуренції на ринку, воєнно-політична ситуація змушують менеджмент шукати нові підходи до управління суб'єктами господарювання. З цієї позиції, використання функціонального підходу в управлінні не забезпечує ефективного функціонування, своєчасного реагування на зміни ринкового середовища, що сьогодні характеризується максимальним рівнем невизначеності, а тому систематизація інформації, яка дозволяє координувати процеси виробництва, постачання, продажів та інших функцій, є одним з першочергових завдань. Це викликає необхідність всебічного запровадження процесного підходу в управління господарюючим суб'єктом і окремими процесами його діяльності [1].

Погоджуємося з [8], що автоматизація бізнес-процесів, з одного боку, забезпечує швидкість проходження інформації, а, з іншого – якісну взаємодію всіх ланок господарського механізму. Отже, вибір системи керування бізнес-процесами є важливою складовою функціонування бізнесу в усіх аспектах, оскільки підвищує результати всіх напрямів діяльності за рахунок встановлення послідовності здійснення процесів.

Критично важливим стало залучення клієнтів, практично ведеться боротьба за кожного з них та кожне замовлення. Нагальними постали питання розрахунку собівартості товарів і послуг, продуктивності праці, що є підґрунтям для формування вартості, та термінів виконання для замовника. Ці функції здатна виконувати інформаційна система, яка дозволяє ідентифікувати, планувати, керувати ресурсами господарюючого суб'єкта.

Використовуючи діаграму Ісікави [7], встановлюємо причинно-наслідкову залежність між структурою бізнес-процесів і вибором відповідної системи керування ними та ресурсами і факторами впливу (рис. 3).

Для формування сукупності бізнес-процесів відповідно до сфери діяльності та вибору системи керування нами виділяються наслідкові зв'язки факторів і вирішення поставленого завдання з метою попередження ризиків і виникнення небажаних причин, що перешкоджають досягненню цілей бізнесу. Виявляючи найбільш впливові фактори на якість вибору системи керування бізнес-процесами, визначаються наслідки такого вибору й можливість управління ними.

У цьому сенсі доцільно дослідити еволюцію управлінських та інформаційних технологій [2], що дозволяє виділяти етапи функціональних можливостей систем керування бізнес-процесами (рис. 4).



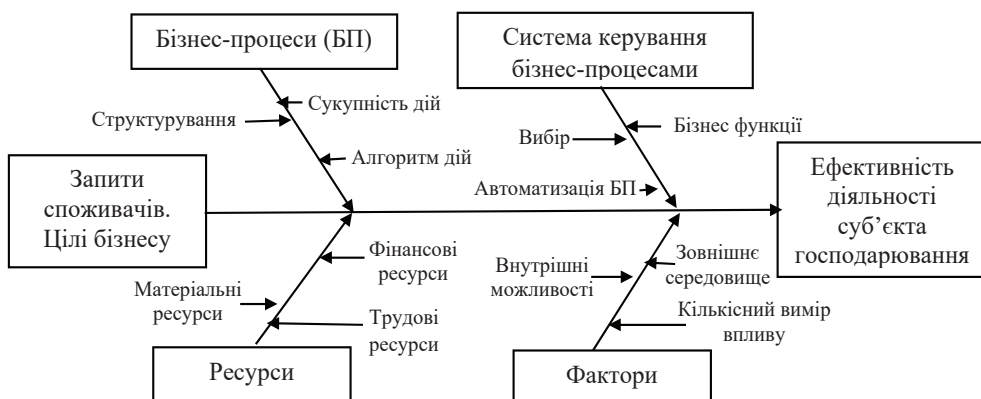


Рис. 3. Причинно-наслідкові зв'язки в системі управління бізнес-процесами



Рис. 4. Еволюція етапів та функціональних можливостей систем керування бізнес-процесами

Як видно з ланцюжка розвитку систем керування, на підґрунті необхідності застосування обчислювальної техніки в різних сферах економічної діяльності з метою автоматизації відповідних бізнес-процесів з'явилася система планування потреб у матеріалах MRP (Material Requirements Planning). Така система дозволила автоматизувати основні процеси, пов'язані з вико-

ристанням сировини і матеріалів. При цьому був отриманий суттєвий ефект: зменшилася величина запасів сировини і матеріалів на складах, а також запасів у незавершеному виробництві. Як наслідок, підвищилася ефективність виробництва та скоротилися терміни виконання замовлень. Враховуючи, що серед функцій MRP було відсутній ланцюг виробничих потужностей господарюючого суб'єкта, виникла необхідність розширення модуля планування таких потреб. Таким чином з'явилася система планування потреб у матеріалах замкнутого циклу MRP II (Manufacturing Resource Planning), призначена для планування усіх ресурсів.

Еволюція науково-технічного і виробничого розвитку на початку XXI столітті призвела до появи системи ERP (Enterprise Resource Planning) шляхом вдосконалення попередніх систем [5; 14], що дозволило обслуговувати як виробничі компанії, так і компанії з надання послуг. Тож, розширився спектр сфер діяльності, зокрема, торгівлі й послуг.

Крім того, цей же період характеризується новим трендом в розвитку ERP-систем, тобто, окрім роботи з внутрішніми ресурсами (планування ресурсів, управління запасами й виробничими процесами) було введено модулі SCM (управління ланцюжками поставок) і CRM (управління взаємовідносинами з клієнтами). Так виникла система ERP II (Enterprise Resource and Relationship Processing), що дозволяє управляти внутрішніми ресурсами та зовнішніми зв'язками. Такі системи стали доступними не тільки для великого виробництва, а й для малого і середнього бізнесу, розширюючи сфери застосування: послуг, енергетики, державного управління та інших.

У кінці другого десятиріччя в ERP-системах з'явилися нові модулі, що значно розширили перелік можливих функцій. Так, нова система ERP «Управління підприємством 2» 2017 р. для України дозволила управляти діяльністю багатопрофільних підприємств, а фінальна версія BAS (Business Automation Software – програмне забезпечення автоматизації бізнесу) ERP 2018 р. стала стартом автоматизації бізнес-функцій будь-якого господарюючого суб'єкта [4]. На жаль, багато з них автоматизують лише окремі з функцій, або ж залишаючи інші для майбутніх етапів їх освоєння, або ж через брак фінансових ресурсів та великі витрати на підготовку персоналу. У сфері торгівлі і послуг для прискорення опрацювання інформації створюють мобільні додатки, що дозволяє клієнтам використовувати мобільні пристрої/планшети.

На сьогодні відзначаються швидкі темпи об'єднання ERP, BI (*business intelligence*), RPA (robotic process automation) систем, а також застосування новітніх технологій – DataScience та AI (*artificial intelligence*), що дозволяє вирішувати проблеми аналізу, обробки й подання даних в цифровій формі та використовувати штучний інтелект.

**Висновки.** У підсумку можна констатувати, що впровадження цифрових технологій в бізнес-процеси суб'єктів господарювання дозволяє стати бізнесу більш гнучким й швидше адаптуватися до невизначених умов зовнішнього середовища та уміло використовувати вплив факторів, що забезпечує конкурентну перевагу. Використання системи обробки великих обсягів даних стає підґрунтям для прогнозування майбутніх запитів клієнтів та своєчасно на них реагувати, таким чином досягаючи вихідних умов функціонування, виконуючи соціальну та економічну функцію.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть пов'язані з управлінням бізнес-процесами та визначенням циклу безперервного поліпшення й обґрунтування фаз отримання результатів за очікуваною моделлю.

### Список використаної літератури

1. Демиденко В.В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. *Ефективна економіка*. Електронне видання. 2015. № 11. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2015/44.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/44.pdf)
2. Історія: основні чекпоінти в розвитку ERP-системи. URL: <https://it-artel.ua/ru/blog/z-chogo-vse-pochynalos-osnovni-checkpointy-u-rozvytku-erp-systemy/>
3. Коюда В.О., Пасько М.І. Бізнес-процеси сучасного промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. №1. С. 302-311.
4. Куницький К. Описуємо бізнес-процеси: як зробити це правильно. URL: <https://buduysvoe.com/publications/opysuemo-biznes-procesy-yak-zrobyty-se-pravylno>
5. Лапчук А. Що таке ERP-система та як вона допоможе вашому бізнесу? URL: <https://eba.com.ua/shho-take-erp-systema-ta-yak-vona-dopomozhe-vashomu-biznesu/>
6. Лисий Д. Як просто описати бізнес процес і що це таке? URL: <https://podillyanews.com/blogs/yak-prosto-opysaty-biznes-protses-i-shho-tse-take/>
7. Метод Ісікави: визначення та приклад побудови. URL: <https://mozilla-team.org.ua/metod-isikavi-viznachennya-ta-priklad-pobudovi-diagrami/>
8. Морозова К. Автоматизація бізнес-процесів: сучасний тренд чи спосіб підвищення ефективності бізнесу? URL: <https://eba.com.ua/avtomatyzatsiya-biznes-protsesiv-suchasnyj-trend-chy-sposib-pidvyshhennya-efektyvnosti-biznesu/>
9. Ольшанський О.В. Розроблення структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. №19. С. 544-547.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Стан та потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування в листопаді 2022 року. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-v-listopadi-2022-roku>
12. Тур О.В., Матусевич А.С. Управління бізнес-процесами на підприємстві. *Ефективна економіка*. Електронне видання. 2018. № 6. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6\\_2018/59.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2018/59.pdf)
13. Чорнобай Л.І., Дума О.І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-ієрархічна модель. *Економічний аналіз*. 2015. Том 22. № 2. С. 171-182.
14. Що таке бізнес-процеси в підприємницькій діяльності? URL: <https://online.novaposhta.education/blog/scho-take-biznes-protsesi-v-pidpriyemnitskij-diyalnosti>
15. ERP-системи (світовий ринок). URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/>

## References

1. Demydenko, V.V. (2015). *Procuratio negotii processuum ut elementum processus accessus ad inceptum procuratio*. [Management of business processes as a component of the process approach to enterprise management]. *Oeconomia efficiens*. Editio Electronic [Efficient economy. Electronic edition], no. 11. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pd,f/11\\_2015/44.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pd,f/11_2015/44.pdf) [in Ukrainian].
2. *Historia: principale checkpoints in evolutione systematis ERP*. [History: the main checkpoints in the development of the ERP system]. URL: <https://it-artel.ua/ru/blog/z-chogo-vse-pochynalos-osnovni-chekpointy-u-rozvytku-erp-systemy/>
3. Koyuda, V.O., Pasko, M.I. (2018). *Negotium processuum incepti industrialis moderni*. [Business processes of a modern industrial enterprise]. *Negotium Inform* [Business Inform], no. 1, pp. 302-311. [in Ukrainian].
4. Kunytskyi, K. *Negotium processuum describimus: quam facere oportet*. [We describe business processes: how to do it right]. URL: <https://buduysvoe.com/publications/opysuyemo-biznes-procesy-yak-zrobyty-ce-pravylny>
5. Lapchuk, A. *Quid est ratio ERP et quomodo adiuuabit negotium tuum?* [What is an ERP system and how will it help your business?]. URL: <https://eba.com.ua/shho-take-erp-systema-ta-yak-vona-dopomozhe-vashomu-biznesu/>
6. Lysyi, D. *Quomodo simpliciter describere processum negotii et quid sit?* [How to simply describe a business process and what it is?]. URL: <https://podillyanews.com/blogs/yak-prosto-opysaty-biznes-protses-i-shho-tse-take/>
7. *Methodus Ishikawa: definitionis et constructionis exemplum*. [Ishikawa's method: definition and construction example]. URL: <https://mozilla-team.org.ua/metod-isikavi-viznachennya-ta-priklad-pobudovi-diagrami/>
8. Morozova, K. *Automatio negotiorum processuum: moderna inclinatio vel modus ad emendandi negotia efficientiam?* [Automation of business processes: a modern trend or a way to improve business efficiency?]. URL: <https://eba.com.ua/avtomatyzatsiya-biznes-protsesiv-suchasnyj-trend-chy-sposib-pidvyshhennya-efektyvnosti-biznesu/>
9. Olshansky, O.V. (2018). *Progressio structurae et classificationis negotiorum processuum commercii inceptis*. [Development of the structure and classification of business processes of trade enterprises.]. *Oeconomica et incepti procuratio* [Economics and enterprise management], no. 19, pp. 544-547 [in Ukrainian].
10. *Official site of the State Statistics Service of Ukraine*. [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
11. *De re publica et necessitates negotiorum in bellis: eventus percontationum mense Novembri in 2022*. [The state and needs of business in wartime: the results of a survey in November in 2022]. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-v-listopadi-2022-roku>
12. Tur, O.V., Matusyevych, A.S. (2018). *Procuratio negotii processuum inceptum*. [Management of business processes at the enterprise]. *Oeconomia efficiens*. Editio Electronic [Efficient economy. Electronic edition], no. 6. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6\\_2018/59.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2018/59.pdf) [in Ukrainian].

13. Chornobai, L.I., Duma, O.I. (2015). Processus negotii incepti: classificationis et exemplar structural-hierarchicum. [Business processes of the enterprise: classification and structural-hierarchical model]. *Analysis oeconomica* [Economic analysis], no. 2 (22), pp. 171-182/ [in Ukrainian].

14. *Quid sunt negotii processus in actione entrepreneurial?* [What are business processes in entrepreneurial activity?]. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/scho-take-biznes-protsesi-v-pidpriyemitskij-diyalnosti>

15. *ERP systemata (forum mundi)*. [ERP systems (world market)]. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>

## PROCESS MANAGEMENT SYSTEMS IN THE BUSINESS-ORIENTED MODEL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

*Valentyna A. Pavlova*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: [pavlova@duan.edu.ua](mailto:pavlova@duan.edu.ua)

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-6

**Keywords:** *business processes, business entity, entrepreneurship, business model, management systems, algorithm*

The article examines the business processes of modern entrepreneurship. Based on the content analysis of approaches to their definition, management of their implementation, description in various spheres of economic activity, the need for automation and optimization, a conceptual pattern of business processes is proposed. According to the concept, the input and output criteria of business processes, their structure and sequence of operations and the interaction of units depending on the field of activity are chosen.

Fact-checking of statistical information on the share of various types of economic activity in the formation of the gross domestic product was carried out, which allows us to determine their socio-economic significance and highlight the basis for the formation of the structure of business processes.

Information on the results of a survey on the state and needs of business in wartime conditions is presented, ways of adapting entrepreneurship to the challenges of wartime and preserving and developing business are considered.

The importance of the business team in achieving strategic and tactical goals is highlighted. The criteria by which the business team is evaluated are highlighted. , among them: responsibility for the quality of execution, distribution of areas of responsibility, high-quality interaction, speed of adaptation of internal capabilities to external challenges, business climate of the external environment. It was established that the process-oriented model requires the presence of interconnected actions, the implementation of which ensures the achievement of the final result. To ensure business effectiveness, an appropriate algorithm for the implementation of actions and procedures is selected based on the structuring of business processes. The need to introduce a process approach in the management of a business entity and individual processes of its activity, where one of the tools is the selection of their management systems, is proven.

The cause-and-effect relationship between the structure of business processes and the choice of an appropriate system for managing them and resources and influencing factors according to the Ishikawa diagram is determined, which will prevent risks and the occurrence of undesirable causes that prevent the achievement of business goals.

The evolution of management and information technologies is considered, the stages of functionality of business process management systems in which business functions are automated are given. The characteristics of the MRP, MRP II, ERP, ERP II systems and their effectiveness for managing the processes of the business entity are given. Trends in the development of ERP systems related to the improvement of resource planning, inventory and production process management modules and the introduction of supply chain management and customer relationship management modules are highlighted.

The introduction of digital technologies into the business processes of business entities allows the business to adapt to the uncertain conditions of the external environment.

*Одержано 3.11.2022.*

УДК 339.9: 338.43

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-7

**Н.В. ТАРАСЕВИЧ,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи*

*Одеського національного економічного університету,  
м. Одеса (Україна)*

*<https://orcid.org/0000-0002-2110-7320>*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У статті визначено сучасні тенденції транснаціоналізації у міжнародній банківській сфері. Розглянуто передумови формування та розвитку процесів глобалізації у фінансово-банківській сфері: економічні фактори, технологічні та міжнародно-правові фактори. Обґрунтовано загальне визначення транснаціонального банку, сутність якого можна розглянути в контексті кількісних та якісних аспектів. Загальне визначення транснаціонального банку надається як банку, який здійснює операції більш ніж в одній країні.

Окреслено найбільш характерні тенденції розвитку транснаціоналізації міжнародного банківського бізнесу, які включають універсалізацію банківської діяльності, зростання конкуренції у банківському секторі, лібералізацію банківських операцій, зростання інноваційної активності банків. Визначено також негативні наслідки розвитку міжнародних банківських операцій.

Виділено провідні транснаціональні банки за рівнем ринкової капіталізації. Оцінено особливості розвитку вітчизняної банківської системи, яка розглядається як привабливий простір для процесів транснаціоналізації. Розглянуто вплив транснаціональних банків на економіку країни перебування та її банківську систему з точки зору наслідків фінансової лібералізації світової економіки в цілому та розвитку вітчизняного фінансового сектора.

Визначено перешкоди на шляху становлення українських транснаціональних структур: нестабільність економічної та політичної ситуації в державі; нерозвиненість законодавчої бази з питань статусу та діяльності транснаціональних корпорацій; сильна конкуренція з боку існуючих глобальних транснаціональних корпорацій; відсутність відповідної інноваційної бази, яка б могла конкурувати з технологіями іноземних транснаціональних корпорацій; відносно низький рівень менеджменту; висока «тінізація» економіки; високий рівень інфляції тощо.

З'ясовано основні причини, що спричинили зміни у банківському секторі в умовах сучасної глобалізації: уніфікація діяльності реального сектору економіки та фінансової системи країн світу, зближення правил регулювання внутрішніх та зовнішніх операцій; формування мережі філій транснаціональних компаній; перетворення міжнародного ринку капіталу на самостійний фактор розвитку світової економіки; збільшення частки міжнародних операцій банків у загальному обсязі операцій.

На основі проведеного аналізу надано пропозиції щодо подальшого розвитку діяльності транснаціональних банків у світовій економіці.

**Ключові слова:** транснаціоналізація, транснаціональні банки, транснаціональний капітал, фінансова глобалізація, інтернаціоналізація банківської системи

The article defines modern trends of transnationalization in the international banking sphere. The prerequisites for the formation and development of globalization processes in the financial and banking sphere are considered: economic factors, technological and international legal factors. The general definition of a transnational bank is substantiated, the essence of which can be considered in the context of quantitative and qualitative aspects of its definition. A general definition of a transnational bank is provided as a bank that carries out operations in more than one country

The most characteristic trends in the development of transnationalization of the international banking business are outlined, which include the universalization of bank activity, the growth of competition in the banking sector, the liberalization of banking operations, and the growth of innovative activity of banks. The negative consequences of the development of international banking operations are also determined.

The characteristic trends of transnationalization in the banking sphere were studied and the leading transnational banks were selected by the level of market capitalization. The peculiarities of the development of the domestic banking system, which is considered as an attractive host area for transnationalization processes, are evaluated. The influence of transnational banks on the economy of the host country and its banking system is considered from the point of view of the consequences of financial liberalization of the world economy as a whole and the development of the domestic financial sector.

Identified obstacles on the way to the formation of Ukrainian transnational structures: the instability of the economic and political situation in the state; underdevelopment of the legislative framework in matters of the status and activities of transnational corporations; strong competition from existing global multinational corporations; lack of an appropriate innovation base that could compete with the technologies of foreign multinational corporations; relatively low level of management; high «tinization» of the economy; high level of inflation, etc.

The main reasons that caused the changes in the banking sector in modern globalization conditions are proven: the unification of the activities of the real sector of the economy and the financial system of the countries of the world, convergence of the rules for regulating internal and external operations; formation of a network of branches of transnational companies; transformation of the international capital market into an independent factor in the development of the world economy; increase in the share of international operations of banks in the total volume of operations.

On the basis of the conducted analysis, suggestions are provided regarding the further development of the activities of transnational banks in the world economy.

**Keywords:** *transnationalization, transnational banks, transnational capital, financial globalization, internationalization of the banking system*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Становлення глобальної економіки, здатної функціонувати у масштабі всього світу як єдина система, зумовлене динамічним розвитком процесів транснаціоналізації виробництва та фінансового сектору. Ці процеси, як феномен сучасного світового господарства, мають об'єктивну основу. Процеси транснаціоналізації зумовлені, по-перше, необхідністю та можливістю переміщення капіталу з країн з його профіцитом до країн з його дефіцитом, а по-друге, потребою у зниженні ризиків через розміщення капіталу у різних країнах.

Гармонійний розвиток банківського сектору економіки в умовах транснаціоналізації стає домінуючим фактором, що впливає на її конкурентоспроможність. Реалізація імперативів трансформації та інтернаціоналізації національного банківського сектора значною мірою детермінована інтервенційною стратегією великого іноземного банківського бізнесу. Основною діяльністю глобальних міжнародних банківських установ є пересування та



управління грошовим капіталом по всьому світу, пропозиція позикових коштів, здійснення операцій на ринку цінних паперів і фінансові консультації. Для країн, що стають на шлях поглиблення інтеграції у світове господарство, необхідність приєднання до процесів транснаціоналізації найбільших банків на світових ринках капіталу стає необхідною умовою залучення у світові глобальні економічні процеси.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження особливостей банківської діяльності на сучасному етапі розвитку та посилення процесів її транснаціоналізації у глобальному масштабі набули значного поширення серед фахівців і вчених. В Україні значний вклад в розробку методологічних підходів дослідження проблем транснаціоналізації міжнародної банківської сфери внесли Момот О.М. [1], Король М. М. [2], Сагач О., Юденкова К. [3], Ткаченко Н. [4], Македон В. В. [5], Запотічна Р. А. [6] та інші науковці. У світовій економічній науці міжнародна діяльність транснаціональних банків за умов глобалізації стала розвиватися завдяки внеску таких видатних вчених як Алібер Р. [7] Грей Дж., Грей П. [8], Грубель Г.Х. [9], Беккер В. та інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В сучасних умовах у жодній країні світу немає суто національного банківського капіталу. Світова фінансова система охоплена злиттями та поглинаннями банків, перетворюється на арену діяльності цих фінансових гігантів. Отже, зростає і роль транснаціональних банків у світовій економіці загалом. В даний час транснаціональні банки відіграють роль не тільки головних джерел фінансових ресурсів, а й організаторів процесу транснаціоналізації виробництва. Тому, дослідження особливостей транснаціоналізації у міжнародній банківській сфері має пріоритетне значення для подальшого розвитку глобалізаційних процесів в Україні.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є вивчення особливостей процесів транснаціоналізації у міжнародній банківській сфері та ролі транснаціональних банків і світовій економіці.

Розуміння логіки і перспектив розвитку глобальних процесів транснаціоналізації банківської сфери становить величезну цінність для виявлення можливостей підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ з допомогою потенціалу розвитку національної банківської системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова сфера, бурхливий розвиток якої пов'язаний з особливим колом міжнародних протиріч та проблем, є лідером економічної глобалізації. Фінансову глобалізацію, у свою чергу, можна розглядати як фактор трансформації фінансових відносин на всіх рівнях фінансової системи, а також її інститутів, у тому числі банківських установ. Формуванню та розвитку процесів глобалізації у фінансово-банківській сфері сприяли численні передумови.

По-перше, економічні фактори, такі як: розширення практики відкритості економік країн, процеси лібералізації руху капіталу, товарів та послуг, дерегулювання, посилення ролі транснаціональних структур.

По-друге, різноманітні технологічні чинники, а саме: поява нових можливостей швидкого поширення фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів.

По-третє, міжнародно-правові чинники, пов'язані з низкою великих міжнародних угод і подій, що сприяло цьому процесу.

Складною структурою, що відображає багаторівневі процеси, які відбуваються у світі, ступінь зв'язку банківського та промислового капіталу на міжнародному рівні, контролює валютні та кредитні операції на світовому ринку, є транснаціональні банки (ТНБ).

Науковці та економісти, розкриваючи поняття ТНБ, вважають за необхідне виділити кількісний та якісний аспекти його вивчення. Найбільш загальне визначення транснаціонального банку є таким: це банк, який здійснює операції більше ніж в одній країні [1]. Найчастіше термін «транснаціональний банк» замінюють на категорію – «іноземний банк» або «міжнародний банк» та у міжнародній звітності відносять до загальної категорії прямих іноземних інвестицій (FDI – foreign direct investment) у фінансових послугах. Однак необхідно уточнити, що міжнародні банки – це банки, які працюють через міжнародні кордони, але які не встановлюють фізичну присутність в інших країнах [1].

Операції транснаціональних банків можуть набувати різних форм фізичної присутності, таких, як філії, спільні підприємства, стратегічні партнерства, тощо [3]. Основна відмінність між різними формами ТНБ полягає у регулюванні діяльності внутрішніх корпоративних підприємств з боку материнської компанії залежно від величини частки власності.

Найбільш характерними тенденціями розвитку транснаціоналізації міжнародного банківського бізнесу є:

1. *Універсалізація діяльності банків.* У відповідь на зростаючі потреби клієнтів, банки диверсифікують послуги та впроваджують невластивні їм види послуг, такі як операції з нерухомістю, консалтинг, страхові операції, тощо. Створення фінансових конгломератів, які надають різноманітні послуги, що дозволяє їх клієнтам отримувати весь необхідний набір фінансових послуг в одному банку, є наслідком дерегулювання кредитно-фінансової сфери. Крім цього, в умовах зниження рентабельності традиційних видів банківських послуг, посилення конкуренції та швидко зростаючого фондового ринку банки змушені знаходити нові джерела отримання прибутку.

2. *Зростання конкуренції у банківському секторі.* Як відомо, на міжнародному ринку банкам доводиться конкурувати зі значною кількістю інших учасників ринку як національної банківської сфери, так і міжнародного фінансового сектора. Причому розширення видів банківських послуг лише збільшує кількість конкурентів.

3. *Лібералізація банківських операцій.* Процеси лібералізації для банківської сфери пов'язані, передусім, із формуванням та пошуком нових джерел підвищення конкурентоспроможності фінансових установ, що найбільш відчутно в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світогосподарських зв'язків. Так, більшість розвинених країн переглянуло національні закони, що регулюють банківську сферу у напрямку зміни обмеження діяльності банківських установ щодо поєднання напрямків діяльності.

4. *Зростання інноваційної активності банків.* Виникнення та розвиток нових банківських продуктів викликає підвищення ролі використання нових цифрових технологій у діяльності банків (необанкінг).

Існують і негативні наслідки розвитку міжнародних банківських операцій:

- зростання конкуренції на світових ринках фінансових послуг викликає процеси міжнародних поглинань та злиття у банківському секторі, що веде до монополізації ринків банківських послуг;

- процеси лібералізації банківського законодавства найчастіше відбуваються в односторонньому порядку, лише стосовно міжнародної діяльності національних банків, а діяльність іноземних банків на внутрішньому ринку банківських послуг регулюється жорсткіше.

Найчастіше чинниками освоєння зарубіжних ринків є дешевші джерела фінансування, процеси динамічного розвитку окремих регіонів та країн, що дозволяє банкам отримати високу дохідність за окремими, інколи морально застарілими банківськими продуктами у країнах базування.

Все перераховане призвело до глобальної активності банківського сектора і виникнення великої кількості транснаціональних банків (табл. 1). Основними учасниками конкурентної боротьби на світовому ринку банківських послуг є китайські, американські, західноєвропейські та японські банки.

Таблиця 1

## Найбільші транснаціональні банки у світовій фінансовій системі

Позиція 2021 р.	ТНБ	Країна	Власний капітал 1 рівня, млрд.дол.
1	Industrial and Commercial Bank	Китай	440
2	Construction Bank	Китай	362
3	Agricultural Bank of China	Китай	336
4	Bank of China	Китай	305
5	JP Morgan Chase	США	235
6	Bank of America	США	200
7	Citigroup	США	167
8	HSBC Holdings	Великобританія	160
9	Wells Fargo,	США	158
10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Японія	144
11	Bank of Communications	Китай	132
12	Credit Agricole	Франція	127
13	BNP Paribas	Франція	122
14	China Merchants Bank	Китай	106
15	Postal Saving Bank of China	Китай	103
16	Sumitomo Mitsui Financial Group	Японія	101
17	Banko Santander	Іспанія	97
18	Shanghai Pudong Development Bank	Китай	96
19	Industrial Bank	Китай	94
20	Goldman Sachs	США	93

Джерело: складено автором за матеріалами [10;11]

Розглядаючи розподіл ТОП-20 транснаціональних банків за розміром ринкової капіталізації за 2021 р., можна відзначити, що максимальна величина ринкової капіталізації ТНБ знаходиться в інтервалі від 305 до 440 млрд. дол. У цю групу входять чотири ТНБ Китаю. Загалом китайські транснаціональні банки володіють 55,2% ринкової капіталізації 20 найбільших транснаціональних банків у світовій фінансовій системі.

Основну частку (45%) ТОП-20 ТНБ складають банки Китаю. Така значна частка китайських банків у рейтингу викликана наступними причинами: КНР з 2001 р. стала членом СОТ, що ознаменувалося періодом максимальної відкритості для китайської економіки, а також її стрімким і тривалим зростанням. За обсягом ВВП КНР займає лідируючу позиції серед країн світу, обігнавши найбільшу економіку світу - США. Під час світової економічної кризи у Китаї відбувався завершальний етап банківської реформи, спрямованої на акціонування банків, що збільшило капіталізацію кредитних організацій.

Безумовно, банки Китаю мають великий внесок у процес глобалізації світових фінансових ринків, а також складають ефективну конкуренцію найбільшим ТНБ Європи, Японії та США. Незважаючи на помітне скорочення, значною залишається частка банків США – 23,8% ринкової капіталізації та європейських банків: Великобританії, Франції, Іспанії, які утримують свої позиції, володіючи загалом 14,1% ринкової капіталізації. Банки Японії, відповідно, мають 6,8% власного капіталу ТОП-20 ТНБ світу.

Набуття Україною статусу кандидата на членство в ЄС відкриває перед вітчизняною банківською системою можливості реалізації транснаціональних процесів у фінансовій сфері. Динаміка кількості банківських установ в Україні та їх капіталізація наведена у табл. 2.

Таблиця 2

#### Динаміка кількості банків та їх капіталізації в Україні за 2015 - 2021 рр.

Дата	Кількість банків, всього	З них з інозем. капіталом		у т. ч. зі 100% інозем. капіталом		Власний капітал, млн. грн.
		Кількість	% до підсумку	Кількість	% до підсумку	
01.01.2016	119	41	34,5	18	15,1	94 913,9
01.01.2017	99	41	41,4	18	18,2	124 674,1
01.01.2018	84	39	46,4	19	22,6	163 596,5
01.01.2019	78	41	52,6	24	30,8	154 959,8
01.01.2020	75	36	48,0	24	32,0	199 920,6
01.01.2021	74	34	45,9	23	31,1	210 858,9
01.01.2022	71	35	49,3	23	32,4	255 678,1

Джерело: складено автором за матеріалами [12]

Аналізуючи наявну кількість банків протягом останніх семи років, простежується тенденція до стабільного їх зменшення і зростання кількості наявних банківських установ з 100% іноземним капіталом – у 2021 р. майже одна

третина загальної кількості банків. Загальний власний капітал вітчизняних банків збільшився за період дослідження у 2,7 разів, досягнув загальної суми у 255,7 млрд.грн. Але це складає лише 1,7% ринкової капіталізації тільки одного найбільшого транснаціонального банку у світовій фінансовій системі.

В умовах обмеженості доступу до економічних та фінансових ресурсів, загострення конкурентної боротьби досягнення стратегічних цілей вітчизняної банківської системою все частіше використовуються форми та методи зовнішнього розвитку, серед яких найпоширенішими залишаються операції злиття та поглинання, формування стратегічних альянсів, формування міжнародних та регіональних мереж. Для вітчизняного банківського бізнесу - середовища на макрорівні спостерігається тенденція «відкриття кордонів» для ТНК. Українська банківська система, що активно розвивається, є вельми привабливою приймаючою сферою для транснаціоналізаційних процесів.

Якщо розглядати вплив ТНБ на економіку приймаючої країни та її банківську систему, можна зазначити, що з точки зору наслідків фінансової лібералізації світової економіки в цілому та фінансовому секторі більша кількість іноземних учасників фінансового ринку сприяє підвищенню ефективності функціонування внутрішніх банків. Надмірний попит на кредитні ресурси у менш розвинутих економіках передбачає застосування ряду заходів щодо усунення обмеженого входу на ринок банківських послуг. Це сприяє імпорту ТНБ міжнародних банківських технологій, банківського ноу-хау і відповідно капіталу банківських установ.

Слід визнати, що існує низка перешкод на шляху формування українських транснаціональних структур: нестабільність економічної та політичної ситуації у державі; нерозвиненість законодавчої бази у питаннях статусу та діяльності транснаціональних корпорацій; потужна конкуренція з боку існуючих світових ТНК; відсутність відповідної інноваційної бази, яка могла б конкурувати з технологіями іноземних ТНК; порівняно низький рівень менеджменту; висока «тінізація» економіки; високий рівень інфляції тощо.

**Висновки.** Вищевикладене дозволяє зробити висновок, що однією з важливих тенденцій у світовій економіці є посилення процесів транснаціоналізації у міжнародній банківській сфері та підвищення ролі транснаціональних банків у розвитку інтеграційних процесів. До основних причин, що спричинили значну зміну банківського сектора в сучасних умовах глобалізації можна віднести: уніфікацію діяльності реального сектору економіки та фінансової системи країн світу на внутрішньому та світових ринках і як наслідок зближення правил регламентації внутрішніх та зовнішніх операцій; формування мережі філій транснаціональних компаній, що викликало збільшення попиту на звичне банківське обслуговування та виникнення нових банківських продуктів; перетворення міжнародного ринку капіталу на самостійний чинник розвитку світової економіки, що посилює взаємозв'язок та взаємозалежність національних банківських систем при акумуляції та перерозподілі фінансових ресурсів; підвищення частки міжнародних операцій банків в загальному обсязі операцій.

Транснаціоналізація банківської сфери є результатом розвитку та концентрації банківського капіталу, розширення механізму його функціонування на міжнародному рівні, впровадженням найпередовіших банківських та

інформаційних технологій. Разом з тим, транснаціональні банки мають визначальний вплив на розвиток світової економіки та перебудову міжнародних економічних відносин, визначають умови та масштаби інтеграційних процесів до створення єдиного фінансового ринку, перерозподіляють кризові процеси, беруть участь в оптимізації економіки в глобальних масштабах.

### *Список використаних джерел*

1. Момот О.М. Регулювання кредитної експансії транснаціональних банків. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка*. 2019. № 12. С. 132-139. DOI: 10.25140/2411-5215-2019-1(17)-235-244.
2. Король М. М. Аналіз діяльності транснаціональних банків в умовах глобалізації та транснаціоналізації світової економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 21. С.100-103.
3. Сагач О., Юденкова К. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в світі та Україні. *Географія та туризм*. 2014. С. 256–261.
4. Ткаченко Н. Науково-методичний підхід до кількісного оцінювання впливу функціонування банків з участю транснаціонального банківського капіталу на банківську систему України. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. Вип. 3. С. 46-59.
5. Македон В. В. Роль угод злиттів та поглинань у сучасних конкурентних стратегіях транснаціональних банків. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 114(1). С. 101-109.
6. Запотічна Р. А. Особливості діяльності транснаціональних банків у країнах центрально-східної Європи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 21. С. 22-26.
7. Aliber R. International Banking: A Survey. *Journal of Money, Credit and Banking*. 1984. № 8. November: 661 p.
8. Gray J. Gray P. The Multinational Bank: A Financial MNC? *Journal of Banking and Finance*. 1981. № 4. P.63.
9. Grubel G.H. A Theory of Multinational Banking. *Banco Nazionale del Lavoro: Quarterly Review*. 1997. December. P. 349.
10. Top 50 Banks in Top 1000 World Banks 2021. The Financial Times Limited. – 2021. URL: <http://www.thebankerdata-base.com/> (дата звернення: 10.07.2022).
11. World's largest banks 2021. Banks around the World. – 2021 URL: [www.relbanks.com](http://www.relbanks.com) (дата звернення: 12.07.2022).
12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>. (дата звернення: 15.07.2022).

### *References*

1. Momot, O.M. (2019). Regulation of credit expansion of transnational banks.. *Naukovi zapysky Natsional'noho univertsytetu «Ostroz'ka akademiia»*. Seriiia: Ekonomika, no.12, pp. 132-139. doi: 10.25140/2411-5215-2019-1(17)-235-244.

2. Korol', M. M. (2018). Analysis of the activities of transnational banks in the conditions of globalization and transnationalization of the world economy. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu.*, Vypusk 21, pp.100-103.
3. Sahach, O., Yudenkova, K. (2014). Processes of transnationalization of banking activity and prospects of their development in the world and Ukraine. *Heohrafiia ta turyzm*, no.2, pp.256–261.
4. Tkachenko, N. (2018). A scientific and methodological approach to the quantitative assessment of the impact of the functioning of banks with the participation of transnational banking capital on the banking system of Ukraine. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, Vyp. 3, pp.46-59.
5. Makedon, V. V. (2013). The role of mergers and acquisitions in modern competitive strategies of transnational banks. *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, Vyp. 114(1), pp.101-109.
6. Zapotichna, R. A. (2016). Peculiarities of the activities of transnational banks in the countries of Central and Eastern Europe. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. Vyp. 21, pp. 22-26.
7. Aliber, R. (1984). International Banking: A Survey. *Journal of Money, Credit and Bankin.*, . no.8. November: pp.661.
8. Gray, J., Gray, P. (1981). The Multinational Bank: A Financial MNC? *Journal of Banking and Finance*, no.4, pp.63.
9. Grubel, G.H. (1997). A Theory of Multinational Banking. *Banco Nazionale del Lavoro: Quarterly Review*, December, pp. 349.
10. Top 50 Banks in Top 1000 World Banks (2021). The Financial Times Limited. URL: <http://www.thebankerdata-base.com/> (Accessed 10 July 2022).
11. World's largest banks (2021). Banks around the World. URL: [www.relbanks.com](http://www.relbanks.com) (Accessed 12 July 2022).
12. *Ofitsijnyj sajt Natsional'noho banku Ukrainy* [elektronnyj resurs] URL: <http://www.bank.gov.ua>. (Accessed 15 July 2022).

## CURRENT ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL BANKS IN THE GLOBAL ECONOMY

Nataliia V. Tarasevych, Odesa National Economic University, Odesa (Ukraine).

E-mail: [nvt4364@gmail.com](mailto:nvt4364@gmail.com)

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-7

**Keywords:** *transnationalization, transnational banks, transnational capital, financial globalization, internationalization of the banking system*

The article defines modern trends of transnationalization in the international banking sphere. The prerequisites for the formation and development of globalization processes in the financial and banking sphere are considered: economic factors, technological and international legal factors. The general definition of a transnational bank is substantiated, the essence of

which can be considered in the context of quantitative and qualitative aspects of its definition. A general definition of a transnational bank is provided as a bank that carries out operations in more than one country.

The most characteristic trends in the development of transnationalization of the international banking business are outlined, which include the universalization of bank activity, the growth of competition in the banking sector, the liberalization of banking operations, and the growth of innovative activity of banks. The negative consequences of the development of international banking operations are also determined.

The characteristic trends of transnationalization in the banking sphere were studied and the leading transnational banks were selected by the level of market capitalization. The peculiarities of the development of the domestic banking system, which is considered as an attractive host area for transnationalization processes, are evaluated. The influence of transnational banks on the economy of the host country and its banking system is considered from the point of view of the consequences of financial liberalization of the world economy as a whole and the development of the domestic financial sector.

Identified obstacles on the way to the formation of Ukrainian transnational structures: the instability of the economic and political situation in the state; underdevelopment of the legislative framework in matters of the status and activities of transnational corporations; strong competition from existing global multinational corporations; lack of an appropriate innovation base that could compete with the technologies of foreign multinational corporations; relatively low level of management; high «tinization» of the economy; high level of inflation, etc.

The main reasons that caused the changes in the banking sector in modern globalization conditions are proven: the unification of the activities of the real sector of the economy and the financial system of the countries of the world, convergence of the rules for regulating internal and external operations; formation of a network of branches of transnational companies; transformation of the international capital market into an independent factor in the development of the world economy; increase in the share of international operations of banks in the total volume of operations.

On the basis of the conducted analysis, suggestions are provided regarding the further development of the activities of transnational banks in the world economy.

*Одержано 28.10.2022.*



УДК 330.322

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-8

**С.О. ФЕДУЛОВА,**

*доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри глобальної економіки  
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)  
<https://orcid.org/0000-0002-5163-3890>*

## **ЕКОНОМІЧНА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ, ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА БЕЗПЕКОВА КРИЗА В ЄВРОПІ ХХІ СТОЛІТТЯ**

У статті досліджено розвиток і функціонування концепцій економічної взаємозалежності та глобалізації під впливом військової агресії Росії в Україні. Основна увага статті сконцентрована на визначенні впливу російської військової агресії в Україні на формування сучасної системи європейської безпеки ХХІ століття. Війна в Україні стала вирішальним фактором в безпековій кризі в Європі. Для досягнення поставленої мети в статті було досліджено подальші перспективи функціонування концепцій економічної взаємозалежності та глобалізації в умовах російської військової агресії в Україні та вплив російської військової агресії в Україні на глибину безпекової кризи в Європі. Напад Росії на Україну показав неадекватність дотеперішніх зусиль з побудови суверенної Європи. В статті доведено, що непередбачені ризики економічної взаємозалежності Росії з країнами Європи призвели до тектонічних зсувів у світовій геополітиці та найгіршої безпекової кризи в Європі після Другої світової війни. Розширення торгівлі з країною, що має значний контроль над критично важливими ресурсами спричинило міждержавний конфлікт. В статті акцентовано увагу на тому, що надійність сьогодні більш вигідна ніж непередбачуваність. Російське вторгнення в Україну вплинуло на всі регіони світу, сприяючи уповільненню економічного зростання, швидшій інфляції, збоєм у ланцюгах поставок, дефіциту палива та продовольства і зростанню бідності. Доведено, що такі дії є основою чергової хвилі деглобалізації, яка переорієнтує світову економіку та спричинить перепланований економічний порядок. Актуалізовано, що ідея Європейської стратегічної автономії як заміни американської участі в європейській безпеці, наразі, недієва. Можна констатувати, що світ перебуває в небезпечному та дуже невизначеному стані. Глобальне середовище безпеки стає все більш суперечливим, складним і взаємопов'язаним. Доведено, що в умовах сьогодення найбільш вдалим та могутнім інструментом в забезпеченні колективної безпеки для ЄС залишається співробітництво з трансатлантичним альянсом. Вторгнення Росії в Україну виявило важливі розбіжності в європейських баченнях майбутньої безпеки. Отже, світ очікує вірогідне переформатування міжнародного порядку, який ЄС та багато інших країн намагалися побудувати протягом останніх кількох десятиліть.

**Ключові слова:** *економічна взаємозалежність, глобалізація, безпекова криза, європейська безпека, деглобалізація, військова агресія*

The development and functioning of the concepts of economic interdependence and globalization under the influence of Russia's military aggression in Ukraine has been researched in the article. The main idea of the article is focused on determining the impact of Russian military aggression in Ukraine on the formation of the modern European security system of the 21st century. The war in Ukraine became a decisive factor in the security crisis in Europe. In

order to achieve the stated purpose, further prospects for the functioning of the concepts of economic interdependence and globalization in the conditions of Russian military aggression in Ukraine has been researched in the article and the impact of Russian military aggression in Ukraine on the depth of the security crisis in Europe has been researched in the article. Russia's attack on Ukraine showed the inadequacy of previous efforts to build a sovereign Europe. It is proven that the unforeseen risks of Russia's economic interdependence with European countries have led to tectonic shifts in world geopolitics and the worst security crisis in Europe since World War II. Expanding trade with a country that has significant control over critical resources has caused interstate conflict. The article focuses on the fact that reliability is more profitable than unpredictability today. The Russian invasion of Ukraine has affected all regions of the world, contributing to slower economic growth, faster inflation, disruptions in supply chains, fuel and food shortages, and increased poverty. It has been proven that such actions are the basis of another wave of deglobalization, which will reorient the world economy and cause a re-planned economic order. It has been updated that the idea of European strategic autonomy as a replacement for American participation in European security is currently invalid. It can be stated that the world is in a dangerous and very uncertain state. The global security environment is becoming increasingly contested, complex and interconnected. It has been proven that cooperation with the transatlantic alliance remains the most successful and powerful tool in ensuring collective security for the EU in today's conditions. Russia's invasion of Ukraine revealed important differences in European visions of future security. Consequently, the world is expecting a likely reformatting of the international order that the EU and many other countries have been trying to build over the past few decades.

**Keywords:** *economic interdependence, globalization, security crisis, European security, deglobalization, military aggression*

**Вступ.** Останніми роками в Європі спостерігається швидкий розвиток організацій та механізмів співпраці у галузі безпеки. Такі нові організації, як Постійне структуроване співробітництво (PESCO), Європейський оборонний фонд (EDF), Об'єднані експедиційні сили (JEF), рамкова Концепція нації (FNC) та Європейська ініціатива втручання (EI2) додалися до вже існуючих.

Проте напад Росії на Україну показав неадекватність дотеперішніх зусиль з побудови суверенної Європи. Ситуація навколо вторгнення Росії в Україну показала, що Європейський Союз не зміг би дати повноцінну колективну відповідь на агресію Росії без американського лідерства. Європейці важко сприймають цей факт, бо роками вибудовували підходи та механізми колективної безпеки на основі ідеї *Європейської стратегічної автономії*. Здебільшого, така ідея базується на *концепції економічної взаємозалежності*.

Війна в Україні стала протверезним шоком для європейців, що привело нині їх до розуміння терміновості у переосмисленні того, що потрібно зробити, щоб зберегти безпеку на континенті. Одним із ключових висновків є те, що державам-членам Європейського Союзу терміново необхідно зміцнити свої позиції у сфері безпеки та оборони.

Треба зазначити, що, саме США зібрали партнерів на авіабазі Рамштайн у західній Німеччині, щоб обговорити, як зміцнити військовий потенціал України – а не Франція як президент Ради ЄС і навіть не Німеччина [1]. Це майже дискредитує ідею *Європейської стратегічної автономії* як заміни американської участі в європейській безпеці.

Вторгнення російських військ в Україну спровокувало найгіршу безпекову кризу в Європі за останні десятиліття. Війна в Україні, вплинула на весь світ з точки зору економіки та безпеки – від цін на енергоносії до ланцюгів постачання, оборонної промисловості та споживчих цін. Гуманітарний аспект війни залишається головним катастрофічним наслідком, який лише доповнюється всіма іншими кризами та наслідками.

**Постановка проблеми і аналіз останніх публікацій.** У розбудові архітектури європейської безпеки можливо виділити дві системи європейської безпеки – безпека, заснована на «*балансі конфліктів*» та безпека, заснована на *економічній взаємозалежності*.

Перша система міжнародної безпеки була створена на основах Вестфальського миру 1648 р. На практиці це позначилось як перехід від безсистемних дво- та багатосторонніх відносин до більш-менш впорядкованої та врегульованої системи відносин міжнародними договорами.

Умови становлення постбіполярного світу, які створились на початку 90-х років ХХ століття стали основою сучасної системи європейської безпеки з одночасним ознаменуванням нівелювання основного міжнародного стабілізуючого чинника – «*балансу сил між полюсами системи*».

Вплив економічних зв'язків на війну і мир є популярною темою у сфері міжнародних відносин. Проте висновки щодо взаємозв'язку між економічним співробітництвом та миром різняться залежно від поглядів *лібералів, неомарксистів та реалістів*.

*Міжнародний конфлікт* є одним із аспектів міжнародної взаємодії, тоді як співпраця є іншою стороною такої взаємодії; міжнародний конфлікт зазвичай виникає через відмінності інтересів у державах.

*Економічна взаємозалежність* – це стан, умовами якого є здійснення операцій між сторонами (дві або більше особи, люди, групи, підприємства чи країни, що обмінюються товарами та послугами) для задоволення своїх потреб. Здебільшого така ситуація виникає в наслідок торгівлі між двома або більше сторонами, ціллю якої є отримання всіх необхідних товарів та послуг.

Концепція економічної взаємозалежності здебільшого застосовується там, де кожна сторона спеціалізується на виробництві конкретного товару або наданні певної послуги. Обмін цими товарами та послугами необхідний для задоволення всіх потреб обох сторін. Це система, в якій компанії та країни економічно залежать одна від одної.

Вчені, які відносяться до наукової школи *лібералів*, вказують, що економічна взаємозалежність значно зменшує виникнення конфлікту між двома сторонами. Їх доказова база будується на емпіричних фактах порівняння кількості збройних конфліктів у період до встановлення взаємозалежності з кількістю збройних конфліктів після економічної взаємозалежності [2, 3].

Ліберали стверджують, що економічна взаємозалежність знижує ймовірність війни в наслідок підвищення цінності торгівлі, у порівнянні з альтернативою агресії [4]. Вони вказують на те, що зв'язки між країнами зміцнюють спілкування та зменшують непорозуміння, які можуть спричинити напругу. Посилення зв'язків між країнами і співпраця в різних сферах створюють культурні та інституційні механізми, здатні врегулювати конфлікти. Отже, взаємне визнання взаємних вигод зміцнює мир.

*Реалісти* навпаки відкидають погляд лібералів та стверджують, що висока взаємозалежність збільшує ймовірність війни, а не зменшує її. Відповідно до таких поглядів, взаємозалежність підштовхує держави до військових конфліктів з метою забезпечити постійний доступ до необхідних ресурсів і товарів [4].

Деякі реалісти стверджують, що висока асиметрична взаємозалежність може стримувати слабшого партнера, але навряд чи стримає сильнішого партнера від застосування сили, якщо їхні стратегічні інтереси зіткнуться. Таким чином, економічні зв'язки між державами можуть утримати лише одну сторону від розгортання військового конфлікту у разі виникнення суперечки. При цьому навряд чи це стосуватиметься сильнішої сторони [5].

Науковці-реалісти зазначають, що країни, які залежать від критично важливого імпорту в їх країни, будуть побоюватись маніпулювань під час кризи чи війни [4]. Отже, взаємозалежність ймовірно призведе до посилення конкуренції у сфері безпеки, ґрунтуючись на аргументі, що економічна взаємозалежність не тільки не сприяє миру, але й фактично підвищує ймовірність війни.

Історія колоніалізму та імперіалізму наочно демонструє, що військовою силу можна використовувати разом із торговими стратегіями для встановлення та підтримки нерівних економічних відносин. Таким чином, розширення торгівлі може спричинити посилення міждержавного конфлікту, оскільки могутні держави намагатимуться змагатись за контроль над ринками та ресурсами [6, 7].

Новітні виклики та загрози змусили європейців по-новому поглянути на проблематику своєї безпеки, а також переоцінити роль традиційних безпекових інституцій.

**Метою роботи** є визначення впливу російської військової агресії в Україні на формування сучасної системи європейської безпеки XXI століття.

**Виклад результатів дослідження.** Важливим в тлумаченні *концепції економічної взаємозалежності* є розуміння того, як певні особи приймають раціональне рішення щодо поведінки у торговому середовищі та роблять вибір між миром і війною.

Теорія про те, що посилення економічної взаємозалежності зменшує конфлікт, ґрунтується на трьох принципових положеннях [8]:

1. Торгівля приносить переваги державам у такий спосіб, який розглядають ті, хто приймає рішення.

2. Конфлікт призведе до скорочення або повного припинення торгівлі.

3. Особи, які приймають рішення, візьмуть до уваги два попередні положення, перш ніж прийняти рішення йти на війну.

Виходячи з цих спостережень, слід очікувати, що чим вища вигода від торгівлі, тим вища вартість потенційного конфлікту. Після певного моменту вартість торгівлі може стати настільки високою, що певна держава стане економічно залежною від іншої.

Про те за десятиліття, що передували Першій світовій війні, відбулося безпрецедентне зростання міжнародної торгівлі та взаємозв'язків, але війна все одно відбулась.

Отже, можна зазначити, що торгівля справді зменшує ймовірність конфлікту, але її не слід розглядати як визначальний фактор, оскільки стратегічні інтереси також мають великий вплив. Немає однозначної думки щодо того, що буде рушійним фактором, оскільки природа економічної взаємозалежності та стратегічних факторів впливає один на одного.

Встановити причинно-наслідковий зв'язок між економічною взаємозалежністю та балансом геополітичних сил – дуже складне завдання. Те, що певні країни часто більше ведуть торгові операції з країнами, які поділяють схожі політичні цінності та інтереси, є беззаперечним фактом. Проте, може відбуватися так, що стратегічні інтереси рішуче стимулюють економічні відносини, або що інші спільні риси, такі як рівень доходу чи культура, будуть зближувати країни як в економічному, так і в політичному плані.

Із крахом біполярного світу, а потім і Радянського Союзу, європейські політики, природно, запропонували Росії приєднатися до нової системи Європейської колективної безпеки, заснованої на *концепції економічної взаємозалежності*. Росія не є членом ні ЄС, ні НАТО, тому пропонувалось приєднатись настільки, наскільки це можливо. В кінцевому рахунку, Росія відмовилася від цієї системи, щоб повернутися до попередньої моделі: НАТО/ЄС проти Росії та її союзників.

Росія стояла перед вибором: або прийняти нову європейську безпеку, або переключитися на внутрішню та зовнішню агресивність, відновлюючи попередню систему «рівноваги конфліктів» в Європі, і таким чином відновити свою важливу роль у європейській безпеці.

Втягуючи Росію в систему *економічної взаємозалежності* з 1991 по 2022 рік, Європейські політики, сподіваючись, що це єдиний шлях вперед, не врахували зовсім інші фактори, що мають коріння у внутрішньополітичних проблемах Росії.

До того ж, сучасна архітектура Європейської безпеки характеризується глобалізацією світових процесів, що передбачає нівелювання ролі кордонів на шляху міжлюдських, інформаційних та економічних обмінів на планеті.

*Глобалізація* є одним із побічних продуктів *економічної взаємозалежності*. Дане явище стимулює поширення технологій, нових продуктів, праці, процесів і робочих місць по всьому світу. Транскордонний потік товарів, продуктів і робочих місць створює міжнародні можливості.

При цьому, деякі аналітики вказують на те, що зараз відбувається завершення епохи глобалізації. Лауреат Нобелівської премії та оглядач *New York Times* Пол Кругман прогнозує чергову хвилю *деглобалізації* [9]. Він акцентує увагу на тому, що дебати світового співтовариства точаться навколо того, наскільки серйозно постраждає глобалізована економіка після закінчення війни в Україні.

Вже зараз можна побачити прагнення США зробити свою економіку менш залежною від китайського імпорту, щоб економічно роз'єднати дві країни. Китай, при цьому, працює над зменшенням залежності від іноземної продукції в усіх сферах.

Така тенденція була ще і до війни в Україні. Але, зараз, в умовах дії безпрецедентних санкцій проти Росії як за обсягом, так і за масштабом, Китай, безумовно, буде прискорювати свій рух до самозабезпечення.

Світове співтовариство стурбоване не тим, що відбувається з Росією, оскільки це 11-та за розміром економіка світу, а тим, що відбувається в Китаї, другою за величиною економікою. Китай більш інтегрований і важливий для світової економіки, ніж Росія. Світові аналітичні дані вказують про масштабну втрату капіталу з Китаєм в результаті війни в Україні [9].

Наслідки війни в Україні та пандемії коронавірусу полягають в тому, що ера низьких витрат і ефективності не може більше конкурувати з надійністю і безпекою. Після перебоїв у ланцюгах постачання під час пандемії та війни в Україні, яка і зараз ще триває, стало зрозумілим, що надійність більш вигідна ніж непередбачуваність.

Справді, після пандемії багато країн вважають за краще бути незалежними, а не взаємозалежними, ставлячи суверенітет вище вільної торгівлі та глобалізації. Але все ж таки, світова спільнота збігається в думках, що глибші, більш диверсифіковані міжнародні ринки залишаються найголовнішим вибором для стійкості пропозиції.

Отже, незалежно від думок різних наукових шкіл та світових аналітиків, можна стверджувати, що від впливом двох великих руйнувань нашого часу – Пандемії та війни в Європі, відбувається трансформація, яка переорієнтує світову економіку та спричинить перепланований економічний порядок.

Проте світ перебуває в небезпечному та дуже невизначеному стані. Те, що відбудеться після завершення війни в Україні, є настільки невизначеним, як і те, коли і де закінчатся бойові дії.

Незадоволення російських імперських амбітних планів прискорить внутрішнє невдоволення, яке вже почало виникати в Росії. Однак безпекова ситуація в Європі не повертається до довоєнного статус-кво, все одно залишається небезпечний сусід-держава, який стикається з невизначеним майбутнім за рахунок перетворення політичного ландшафту Росії [10].

Руйнація України приведе до нової залізної завіси у Східній Європі вздовж кордонів країн Балтії на півночі через кордони Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії на півдні.

У той час як Росія стикається з великими економічними витратами, НАТО стає більш згуртованим та могутнім. Новий розкол у центрі Європи принесе з собою знайомий перелік небезпек і невизначеностей. Сторонам необхідно буде готуватись до тривалого, протистояння без чіткого результату та гарантій мирного вирішення.

Терпіння до такої агресії призведе до небезпечного світу, в якому країни з сильнішими арміями нав'язуватимуть свою волю іншим, а міжнародні правила безкарно будуть порушуватись. Це не той міжнародний порядок, який ЄС та багато інших країн, в тому числі і Україна, намагалися побудувати протягом останніх кількох десятиліть.

Найнебезпечнішим сценарієм для майбутнього Європи та світового порядку є той, за якого війна в Україні створить основу для прямого військового конфлікту між НАТО та Росією [10].

Після 24 лютого 2022 р. основною частиною громадських і політичних дебатів у більшості країн Європи стали поставки зброї та військової техніки. Хоча поставки зброї дозволили Україні продовжувати боротьбу, ЄС все ще бракує достатнього передбачення та координації. Останніми роками з Україною було запроваджено багато ініціатив щодо співпраці у сфері безпеки, але вони зазвичай не очолювались країнами-членами ЄС. Натомість США та Великобританія, як правило, були основними партнерами.

Наразі, найбільшим вдалим та могутнім інструментом для європейців щодо усунення критичних прогалин в забезпеченні колективної безпеки є мережевий підхід, який включає співробітництво через трансатлантичний альянс, ЄС, двосторонні та міні-формати, всупереч ідеї *Європейської стратегічної автономії*.

**Висновки.** 1. Непрораховані ризики участі Росії в економічній взаємозалежності країн Європи призвели до хибних висновків та важких наслідків. Війна в Україні змусила європейську спільноту дивитись на економічну взаємозалежність та баланс геополітичних сил дещо під іншим кутом зору. Ситуація військового вторгнення Росії в Україну показала зовсім інший бік економічної взаємозалежності на який країни Європи та світу в цілому не розраховували. Взаємозалежність в зазначених умовах призвела до посилення конкуренції у сфері безпеки, що фактично привело до війни. Таким чином, розширення торгівлі з країною, що має значний контроль над критично важливими ресурсами спричинило міждержавний конфлікт. Досвід вирування пандемії коронавірусу та існуючої війни в Україні вказує на те, що надійність і безпека є першочерговими при плануванні ефективної господарської діяльності країн, а такі фактори як економія на витратах в умовах непередбачуваності більше не можуть бути пріоритетними. Такі дії створюють основу чергової хвилі деглобалізації, яка переорієнтує світову економіку та спричинить перепланований економічний порядок.

2. Російська агресія в Україні створила безпекову кризу в Європі. Це найгірша криза, яка тільки могла статися за останні десятиліття. Новітній досвід дав приклад, коли прагнення країн використати економічну зброю для отримання геополітичних поступок дало зворотний ефект, що змусило ЄС по-новому поглянути на проблематику своєї безпеки. Треба зазначити і те, що не може бути стабільності в світі, поки Росія перебуває в конфронтації з Європою. Тому, можна констатувати, що українська безпека, європейська стабільність і відносини Росії з європейським континентом значно переплітаються та знаходяться в дуже невизначеному стані. Співробітництво через трансатлантичний альянс для ЄС залишається найбільш вдалим та могутнім інструментом усунення критичних прогалин в забезпеченні колективної безпеки.

Війна в Україні стала індикатором інших проявів, таких як ймовірність майбутньої серйозної економічної та політичної нестабільності в світі і можливість широкомасштабних конфліктів.

Військові дії в Україні показали, що світ рухається до оновленої версії глобалізації, де міжнародна економічна співпраця та торгівля, швидше за все, будуть орієнтовані на союзників із вибірковою деглобалізацією та ізоляцією автократичних супротивників.

### Список використаної літератури

1. Gressel, G. (2022). In Europe's defence: Why the EU needs a security compact with Ukraine. *European Council on Foreign Relations*. URL: <https://ecfr.eu/publication/in-europes-defense-why-the-eu-needs-a-security-compact-with-ukraine/#conclusion>
2. Economic Interdependence and War. By Dale C. Copeland. Princeton: Princeton University Press, 2015. 504p.
3. Mina E. Tanious (2019). The impact of economic interdependence on the probability of conflict between states: The case of "American-Chinese relationship on Taiwan since 1995. *Review of Economics and Political Science*. Vol. 4 No.1. pp. 38-53
4. Copeland, D.C. (1996). Economic interdependence and war: a theory of trade expectations. *International Security*. Vol. 20 No. 4. pp. 5-41.
5. Mansfield, E.D. and Pollins, B. (2003). Economic Interdependence and International Conflict: new Perspectives on an Enduring Debate. University of MI Press.
6. Barbieri, K. (1996). Economic interdependence: a path to peace or a source of interstate conflict? *Journal of Peace Research*. Vol. 33 No. 1. pp. 29-49.
7. Morelli, Massimo and Tommaso Sonno (2017). On Economic Interdependence and War. *Journal of Economic Literature*. 55(3):1084-97.
8. Einstein, J. (2017). Economic Interdependence and Conflict – The Case of the US and China. URL: <https://www.e-ir.info/2017/01/17/economic-interdependence-and-conflict-the-case-of-the-us-and-china/>
9. Fink, L. (2022). Will the Ukraine war put an end to global economic interdependence? ARAB NEWS. URL: <https://www.arabnews.com/node/2067371/business-economy>
10. Pavel, B., Engelke, P. and Cimmino J. (2022). Four ways the war in Ukraine might end. *Atlantic Council*. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/four-ways-the-war-in-ukraine-might-end/>

### References

1. Gressel, G. (2022). In Europe's defence: Why the EU needs a security compact with Ukraine. *European Council on Foreign Relations*. URL: <https://ecfr.eu/publication/in-europes-defense-why-the-eu-needs-a-security-compact-with-ukraine/#conclusion>
2. Economic Interdependence and War. By Dale C. Copeland. Princeton: Princeton University Press, 2015. 504p.
3. Mina E. Tanious (2019). The impact of economic interdependence on the probability of conflict between states: The case of "American-Chinese relationship on Taiwan since 1995. *Review of Economics and Political Science*. Vol. 4 No.1. pp. 38-53.
4. Copeland, D.C. (1996). Economic interdependence and war: a theory of trade expectations. *International Security*. Vol. 20 No. 4. pp. 5-41.
5. Mansfield, E.D. and Pollins, B. (2003). Economic Interdependence and International Conflict: new Perspectives on an Enduring Debate. University of MI Press.
6. Barbieri, K. (1996). Economic interdependence: a path to peace or a source of interstate conflict? *Journal of Peace Research*. Vol. 33 No. 1. pp. 29-49.



7. Morelli, Massimo and Tommaso Sonno (2017). On Economic Interdependence and War. *Journal of Economic Literature*. 55(3):1084-97.
8. Einstein, J. (2017). Economic Interdependence and Conflict – The Case of the US and China. URL: <https://www.e-ir.info/2017/01/17/economic-interdependence-and-conflict-the-case-of-the-us-and-china/>
9. Fink, L. (2022). Will the Ukraine war put an end to global economic interdependence? ARAB NEWS. URL: <https://www.arabnews.com/node/2067371/business-economy>
10. Pavel, B., Engelke, P. and Cimmino J. (2022). Four ways the war in Ukraine might end. *Atlantic Council*. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/four-ways-the-war-in-ukraine-might-end/>

## **ECONOMIC INTERDEPENDENCE, GLOBALIZATION AND SECURITY CRISIS IN 21<sup>st</sup> CENTURY EUROPE**

*Svitlana A. Fedulova*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: [sveta\\_fedulova@ukr.net](mailto:sveta_fedulova@ukr.net)

**DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-8**

**Keywords:** *economic interdependence, globalization, security crisis, European security, deglobalization, military aggression*

The development and functioning of the concepts of economic interdependence and globalization under the influence of Russia's military aggression in Ukraine has been researched in the article. The main idea of the article is focused on determining the impact of Russian military aggression in Ukraine on the formation of the modern European security system of the 21st century. The war in Ukraine became a decisive factor in the security crisis in Europe. In order to achieve the stated purpose, further prospects for the functioning of the concepts of economic interdependence and globalization in the conditions of Russian military aggression in Ukraine has been researched in the article and the impact of Russian military aggression in Ukraine on the depth of the security crisis in Europe has been researched in the article. Russia's attack on Ukraine showed the inadequacy of previous efforts to build a sovereign Europe. It is proven that the unforeseen risks of Russia's economic interdependence with European countries have led to tectonic shifts in world geopolitics and the worst security crisis in Europe since World War II. Expanding trade with a country that has significant control over critical resources has caused interstate conflict. The article focuses on the fact that reliability is more profitable than unpredictability today. The Russian invasion of Ukraine has affected all regions of the world, contributing to slower economic growth, faster inflation, disruptions in supply chains, fuel and food shortages, and increased poverty. It has been proven that such actions are the basis of another wave of deglobalization, which will reorient the world economy and cause a re-planned economic order. It has been updated that the idea of European strategic autonomy as a replacement for American participation in European security is currently invalid. It can be stated that the world is in a dangerous and very uncertain state. The global security environment is becoming increasingly contested, complex and interconnected. It has been proven that cooperation with the transatlantic alliance remains the most successful and powerful tool in ensuring collective security for the EU in today's conditions. Russia's invasion of Ukraine revealed important differences in European visions of future security. Consequently, the world is expecting a likely reformatting of the international order that the EU and many other countries have been trying to build over the past few decades.

*Одержано 2.11.2022.*

УДК 338.22

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-9

**І.С. ШКУРА,**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри глобальної економіки  
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)  
<https://orcid.org/0000-0002-2337-6882>*

**Г.Я. МИТРОФАНОВА,**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри інноваційного менеджменту  
та фінансової аналітики  
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)  
<https://orcid.org/0000-0002-7512-8979>*

## **ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ВІД ВИТОКІВ ДО ОРІЄНТАЦІЇ НА СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ**

У статті розглянуто розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності у період з 1950-х років до сучасності. Проведений теоретичний аналіз надав можливість виокремити відмінності у цільовій спрямованості корпоративної соціальної відповідальності у концептуальних підходах видатних науковців до цього питання. У дослідженні використовується хронологічний систематизований підхід до еволюції концептуальних підходів корпоративної соціальної відповідальності. Проаналізовано основні концептуальні риси підходів до визначення цілей та об'єктів, на яких фокусується корпоративна соціальна відповідальність.

Через динамічність концепції корпоративної соціальної відповідальності дослідження її особливостей на різних етапах є вкрай актуальним. Еволюція концепції відбувається під впливом широкої групи факторів, зокрема суспільних очікувань. Концепція корпоративної соціальної відповідальності пов'язана з широким колом питань: мотивацією компаній бути соціально відповідальними, груп стейкхолдерів, на яких орієнтуються компанії, інкорпорація соціальної відповідальності до стратегій компаній, результативність соціально відповідальних ініціатив, регулювання відповідальної поведінки з боку суспільства («м'яке») та держави, та ін.

Отримані результати дослідження демонструють динамізм концепції корпоративної соціальної відповідальності та вплив глобальних проблем людства на сучасний підхід до корпоративної соціальної відповідальності.

**Ключові слова:** *корпоративна соціальна відповідальність, спільні цінності, стійкий розвиток*

The role of business in society is extremely important. Business responds to urgent problems and falls under socio-political influence. As a result, conceptual approaches to

corporate social responsibility are dynamic, lively and actively developed under the influence of many factors, including public expectations.

The article considers the development of corporate social responsibility concept in the period from the 1950s to the present. The theoretical analysis provided an opportunity to single out the differences in the target orientation of corporate social responsibility in the conceptual approaches of outstanding scientists to this issue. The study uses a chronological systematic approach to the evolution of conceptual approaches to corporate social responsibility.

Due to the dynamism of the corporate social responsibility concept, the study of its features at different stages is extremely relevant. The concept of corporate social responsibility is associated with a wide range of issues: motivation of companies to be socially responsible, groups of stakeholders on which companies are guided, incorporation of social responsibility into company strategies, performance of socially responsible initiatives, regulation of responsible behavior by society («soft») and by the state, etc.

The obtained results allow to make conclusion that the scope of social responsibility has expanded over time: from the overwhelming focus on the company's employees to a wider group of internal and external stakeholders and even the planet in general. Because global problems make the sufficient impact on the modern approach to the corporate social responsibility.

**Keywords:** *corporate social responsibility, shared values, sustainability*

**Постановка проблеми.** Роль бізнесу у суспільстві є вкрай важливою. Бізнес реагує на нагальні проблеми та потрапляє під суспільно-політичний вплив. Як результат, концептуальні підходи до корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є динамічними, живими та розвиваються активно під впливом багатьох факторів, зокрема суспільних очікувань. Теоретичний аналіз змін, що вже відбулися та мають місце у сучасному світі, має важливе значення для подальших досліджень мотивації бізнес-середовища до врахування КСВ у стратегічному розвитку, доцільності застосування регулятивного впливу, змін інституційного середовища з метою досягнення та забезпечення стійкого розвитку.

Через значну увагу академічної спільноти до питань КСВ та великої кількості публікацій, присвячених розвитку концепцій КСВ, проведений теоретичний аналіз базується на найбільш вагомих публікаціях науковців, що зробили суттєвий внесок у розвиток теоретичних засад соціальної відповідальності компаній. У дослідженні буде використано хронологічний систематизований підхід до еволюції концептуальних підходів КСВ.

**Метою** нашого дослідження є теоретичний аналіз наукових концепцій КСВ у контексті еволюції її методологічного підґрунтя та цільової спрямованості, який охоплює етапи від зародження базових принципів КСВ до формування сучасної парадигми, яка базується на створенні спільних цінностей з фокусом на проблемах забезпечення стійкого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Передумови соціалізації бізнесу закладено давно, але концепція КСВ постійно еволюціонує. Сучасний етап розвитку КСВ сформувався під впливом Цілей стійкого розвитку як реакція на глобальні проблеми людства.

Питанням дослідження соціальної відповідальності та етики бізнесу присвячені наукові розробки таких відомих економістів як І. Ансофф, Х. Боуен, К. Девіс, М. Портер, С. Сеті, М. Крамер, П. Друкер, Д. Фогель, М. Фріман, А. Карнегі, А. Каролл, а також вітчизняних дослідників, як А. Бержа-

нір, Л. Бобко, М. Буковинська, В. Воробей, Х. Гальчак, М. Гаркавченко, О. Гоголя, Т. Горохова, О. Грішнова, Н. Данилова, М. Деліні, І. Дідовець, А. Зінченко, Є. Кирилов, А. Коваленко, К. Колот, К. Комарова, А. Коноваленко, Я. Лагута, Л. Мельничук, О. Охріменко, Л. Петрашко, С. Пучкова, І. Савченко, М. Сухотеріна, М. Саприкіна, Р. Тиліпська, О. Чижишин, І. Шавкун, Н. Шандова. Зазначені вчені досліджують сутність соціальної відповідальності бізнесу, її значення, характеризують етичні принципи ведення бізнесу.

Ідеї поєднання мети збагачення та благодійної діяльності просував відомий промисловець та вчений А. Карнегі, який власним прикладом демонстрував необхідність турботи про суспільство, робив значні внески у сфері освіти та науки [1.]

Основні постулати концепції КСВ було закладено вже пізніше - у 1950-х роках, а її динамічний розвиток почався у 70-х роках ХХ ст. У дослідженнях, що присвячені тематиці історії КСВ, виокремлюють чотири етапи розвитку (ери): ера філантропії (до 1950 р.), ера проблеми, ера усвідомлення та ера реагування (після 1980 р.) [2]. Батьківщиною ідей КСВ вважається США, де з'явилася теорія стейкхолдерів. Подальшого розвитку концепція набула у країнах Західної Європи та Південно-Східної Азії.

Акцент на необхідність вирішення соціальних протиріч та послаблення руйнівних криз суспільного відтворення починається з другої половини ХІХ ст., коли відзначаються значні досягнення в науці та бурхливий розвиток промисловості. Функції держави не обмежуються охороною правопорядку та розширюються до здійснення політики в інтересах всіх членів суспільства. Реалізація цих ідей багато в чому стала можливою завдяки профспілковому та робітничому руху. У той час виникли проблеми з оптимізацією функціонування власних продуктивних сил за допомогою класичних механізмів регулювання капіталістичного ринку. Відбувається усвідомлення обмеженості ресурсів (земля, капітал, праця, підприємницькі здібності) для виробництва різноманітних товарів і послуг, необхідність розподілу і обміну між членами суспільства з метою споживання.

Ні класична, ні неокласична теорія не формує підґрунтя для соціальної відповідальності бізнесу. Але таке підґрунтя, на нашу думку, закладається у кейнсіанстві з його визначенням регулюючої ролі держави в економіці та соціальній сферах для забезпечення стійкого економічного зростання, використання бюджетних та грошово-кредитних важелів. Підхід некейнсіанства до КСВ робить акцент на важливості врахування факторів соціального, екологічного, управлінського характеру у поведінці компанії на добровільних засадах. Мотивацією бізнесу для впровадження КСВ-практик є зменшення управлінських ризиків, забезпечення екологічної та соціальної стійкості, досягнення соціальних та економічних цілей. Акцент також робиться на впливі держави на розвиток та регулювання КСВ-практик [3].

Співставлення наукових концепцій КСВ дає підстави побачити відмінності в трактуваннях її сутності. Будь-який з цих підходів можна розглянути з точки зору об'єктів, суб'єктів та основних цілей, на яких фокусується КСВ. Суб'єктами КСВ є її носії, тобто менеджери або організації. У якості об'єктів можуть виступати різні сфери життєдіяльності або суспільства, які потребують підтримки з боку бізнесу. Під час еволюції поглядів на КСВ змінювався вектор її фокусування, тобто змінювались та уточнювались об'єкти та цілі КСВ.

Авторами проаналізовані основні концептуальні риси підходів до визначення цілей та об'єктів, на яких фокусується корпоративна соціальна відповідальність. Узагальнення наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Особливості концептуальних підходів  
до визначення сутності соціальної відповідальності**

Автор концепції	Об'єкт, на якому фокусується КСВ	Мета КСВ
Д. Боуен (1953) П. Друкер (1954)	Соціальна відповідальність розглядається як зобов'язання менеджерів перед бізнесом та суспільством	Врахування впливу соціально-політичних викликів
К. Девіс (1960) Мак Гуїрі (1963)	Концепція зорієнтована на врахування інтересів суспільства	КСВ розглядається у контексті управління, відповідальність бізнесу перед суспільством
М. Фрідман (1962)	КСВ може використовуватися як стратегія зменшення ризиків компанії	Відповідальність бізнесу обмежується метою максимізації прибутку акціонерів
С. Сеті (1975)	Вихід за економічні та юридичні вимоги, відповідність морально-етичним принципам	Досягнення соціальних цілей у відповідності до економічних цілей що передбачає соціальні зобов'язання, соціальну відповідальність, соціальне реагування
Г. Ансофф (1979)	Взаємодія бізнесу з його середовищем	Стратегія підприємства повинна стати складовою корпоративного, бізнесового та функціонального рівнів стратегічного управління
Р. Фріман (1984)	Врахування інтересів усіх стейкхолдерів	Досягнення успіху бізнесу з урахуванням інтересів стейкхолдерів у довгостроковій перспективі
А. Керрол (1996)	Розширення фокусу до піраміди КСВ, врахування економічної, правової, етичної, філантропічної складової	Метою КСВ є забезпечення прибутковості, підпорядкування закону, уникати шкоди, бути хорошим корпоративним громадянином
Д. Фогель (2005)	КСВ розглядається як вимір корпоративної стратегії	Визначення корпоративної соціальної відповідальності мусить містити відповідальність бізнесу щодо зміцнення громадянського суспільства та спроможність урядів вимагати, щоб усі фірми діяли більш відповідально
Дж. Елкінгтон (2009)	У фокусі КСВ економічна, соціальна сфера та сфера навколишнього середовища (Triple bottom line)	Охоплення корпоративною соціальною відповідальністю економічної, соціальної сфери та сфери навколишнього середовища
М. Поргер, М. Крамер (2011)	КСВ враховує спільні цінності бізнесу та суспільства	Доведення того, хто впливовіший та сильніший у подоланні глобальних проблем людства в цілому та соціальних проблем

Джерело: складено авторами на основі [2-11, 18]

Концепція КСВ еволюціонувала від ранніх теоретичних поглядів Д. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмана до ранніх моделей соціальної відповідальності С. Сеті та А. Керрола і суспільного виміру стратегічного управління, запропонованого Г. Ансоффом і Р.Е. Фріменом. Початок систематичного наукового аналізу було закладено в першій дослідницькій статті Д. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» 1953 р., де було визначено КСВ і корпоративні соціальні зобов'язання пов'язувалися з владою, яку бізнес має у суспільстві [4].

Подолання недоліків кейнсіанства та неокейнсіанства через розповсюдження концепції неолібералізму містить принципи, які враховують дуже обмежені можливості прояву бізнесом турботи про суспільство.

К. Девіс був першим, що стверджував, що питання соціальної відповідальності слід розглядати в контексті управління. Він наголосив, що ця відповідальність пов'язана з «рішеннями та діями бізнесмена, вжитими з причин, що виходять за межі прямого економічного чи технічного інтересу фірми ..., які мають бути співвимірними з соціальною складовою компанії» [5]. Його модель – це перелік п'яти пропозицій, які описують, як і чому бізнес повинен дотримуватися зобов'язань вживати заходів, які захищають і покращують добробут суспільства, а також самого бізнесу. Фрідман, навпаки, підкреслює що компанії повинні зосереджуватися на максимізації прибутків для акціонерів, і що менеджери, які практикують соціальну відповідальність, насправді крадуть гроші у власників і вторгаються у сферу, яка лежить за межами їх професійної компетенції. З іншого боку, є автори, які вважають, що бізнес має численні соціальні, громадянські та моральні зобов'язання сприяти зростанню загального добробуту в широкому суспільному договорі [6].

Згідно з постулатами М. Фрідмена, функція бізнесу – турбота виключно про благополуччя власників (створення цінності для власників – *shareholder theory*). Найголовніша відповідальність компанії – це задоволення інтересів власників. У центрі взаємовідносин всередині компанії – очікування власників. Соціальна відповідальність – турбота інших стейкхолдерів, не може бути пріоритетом бізнесу та рішення щодо спрямування фінансових ресурсів на ці цілі залежить виключно від власників. Вимоги турботи про суспільство додають обмежень, збільшують витрати та відповідно зменшують прибутки. Включення КСВ до стратегії компанії можливе лише як напрям зменшення ризиків компанії, які можуть бути пов'язані зі стейкхолдерами, громадськими активістами, споживачами, державними структурами [3]. З цим важко не погодитися, але і підтримати абсолютну справедливість таких постулатів також не є доцільним, на нашу думку. Бізнеси не існують у вакуумі, грошові потоки забезпечуються найманими працівниками та покупцями, про безпечність яких також варто дбати. Тобто ці відносини повинні бути взаємовигідними та не дозволяти виключно збагаченню власників компаній за рахунок суспільства.

Ранні теоретичні роботи, присвячені корпоративній соціальній відповідальності, представлені С. Сеті [7], який запропонував трирівневу модель для класифікації корпоративної поведінки, яку він визначив як «корпоративну соціальну ефективність». Три стани корпоративної поведінки базують-

ся на соціальних зобов'язаннях, соціальній відповідальності та соціальному реагуванні. На основі моделі Сеті пізніше А. Керролл запропонував модель, яка містить такі чотири категорії корпоративної відповідальності: економічна, що означає бути прибутковою; правова, яка передбачає підпорядкування закону; етичність, яка включає те, що потрібно робити правильно й чесно, і уникаючи шкоди; і дискреційний/благодійний, що передбачає бути хорошим корпоративним громадянином. Соціальний вимір стратегічного менеджменту досліджував Г. Ансофф у «Змінній формі стратегічної проблеми» [8]. Він припустив, що «стратегія підприємства», яка стосується взаємодії бізнесу з його середовищем, повинна стати складовою корпоративного, бізнесового та функціонального рівнів стратегічного управління. За словами Г. Ансоффа, стратегія підприємства була необхідна з метою посилення суспільної легітимності компанії та врахування нових змінних у стратегічному управлінні, таких як «нове ставлення споживачів, нові виміри соціального контролю і, перш за все, сумнів щодо ролі фірми в суспільстві» [8].

Як теоретичне підґрунтя КСВ найчастіше розглядають *теорію стейкхолдерів* Р. Фрімана. Теорія стейкхолдерів, яка висвітлює широкий спектр соціальної відповідальності для бізнесу, була розроблена Фріменом у 1984 р. в інноваційній роботі, опублікованій у його книзі «Стратегічне управління: підхід стейкхолдерів». Згідно теорії до уваги беруться вплив компанії на навколишнє середовище та соціальну сферу, яке виражається у впливі на стейкхолдерів (Р.Е. Фріман). Під стейкхолдерами розуміються групи осіб або особи, які можуть впливати (або піддаються впливу) на діяльність організації [9]. Згідно з основною концепцією КСВ, керівництво повинно було розуміти занепокоєння акціонерів, співробітників, клієнтів, постачальників, кредиторів і суспільства, щоб встановити цілі, які підтримуватимуть зацікавлені сторони, що необхідно для успіху в довгостроковій перспективі. Тому менеджери повинні уважно придивитися до своїх відносин з усіма зацікавленими сторонами, щоб розробити відповідні бізнес-стратегії.

На відміну від підходу М. Фрідмана Р. Е. Фріман наголошує на важливості усіх стейкхолдерів. По-перше, з правової перспективи, крім акціонерів існують і інші зацікавлені особи: постачальники, працівники, партнери, суспільство, які укладають контракти з компанією, що мають юридичну силу. По-друге, з економічної перспективи, існують так звані «зовнішні» учасники, з якими юридичних зв'язків компанія не має, але які опосередковано підпадають під вплив компанії (медіа, уряд).

Д. Фогель висловив збалансоване бачення КСВ, припустивши, що КСВ є не передумовою успіху бізнесу, а виміром корпоративної стратегії у своїй праці «Ринок добросовісності: потенціал і межі корпоративної соціальної відповідальності». Увагу було приділено також питанням збалансованого регулювання КСВ з боку громадянського суспільства (що реалізується через очікування стейкхолдерів) та держави. Д. Фогель вважає, що «оскільки не існує бізнес-обґрунтування корпоративної соціальної відповідальності, яке можна застосувати до корпоративного світу в цілому, необхідно шукати політичні засоби для досягнення цілей порядності, стійкості та прав» [10].

Подальше розповсюдження ідеї створення цінностей (та посилення відповідальності бізнесу) набуло розвитку у роботі М. Портера та М. Крамера.

Згідно з визначенням авторів концепція спільних цінностей – це політики та операційні практики, які збільшують конкурентоспроможність компанії одночасно покращуючи економічні та соціальні умови для суспільства, в якому діє компанія [11]. Саме у побудові спільних цінностей та застосуванні стратегії “win-win” запорука подальшого прогресу та довготермінового прогресу. Усвідомлення концепції спільних цінностей повинно відбуватися через реальне зменшення витрат компаній у результаті застосування ощадливого виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій, інноваційних технологічних та управлінських рішень, навчання та підвищення кваліфікації співробітників, які сприяють збільшенню продуктивності бізнесу, розширенню ринків та в цілому, досягненню сталого розвитку. Мова вже йде не про перерозподіл благ від багатих до бідних, а про можливість заробляти більше, застосовуючи концепцію спільних цінностей.

У роботі М. Портера та М. Крамера прослідковується теза щодо постійних суперечок між державою та бізнесом, доведення того, хто впливовіший та сильніший у подоланні глобальних проблем людства в цілому та соціальних проблем зокрема. Вважаємо, що тут не можна робити ставку тільки на тих чи інших, запорука подолання проблем у колаборації. Концепція спільних цінностей це про “пряник”, а не “батіг”. На нашу думку, тут має бути баланс між ними, тільки на мотиваційних слоганах не досягти сталого розвитку (стійкої конкурентоспроможності) необхідні також і регулюючі норми. Коректність регулювання впливає на дієвість всього механізму, чи виграє спільнота чи навпаки. Критеріями «вірного регулювання», на думку М. Портера та М. Крамера є: 1) встановлення чітких та вимірюваних соціальних цілей, 2) визначення стандарту ефективності без зазначення способу його досягнення; 3) встановлення транзитного (перехідного) періоду, який необхідний для впровадження інновації; 4) універсальна система виміру та звітування поряд зі створенням інфраструктури для якісного та надійного порівняння компаній (рейтинги/класи/маркування) 5) можливості для державного моніторингу та контролю.

Концептуальний підхід М. Портера та М. Крамера підтверджується на практиці діями тих компаній, які створили спільні цінності керуючись, перш за все, власними інтересами, але у результаті виграли не тільки вони, а і суспільство. Глобальні проблеми мають негативний вплив на бізнес також, тому їх мотивація до змін має бути очевидною.

Деякі економісти вважають, що немає суперечностей між неокласичними підходами М. Фрідмана та теорією стейкхолдерів Р.Е. Фрімана в орієнтації на відповідальне ведення бізнесу [12], але, на нашу думку, саме парадигма, закладена Р.Е. Фріманом та далі розвинута М. Портером та М. Крамером, дає теоретичне підґрунтя для сталого розвитку, а також процесів сталого та відповідального інвестування як інструменту реалізації КСВ [13-16].

Концепція КСВ, яка набула розвитку останніми роками, — це концепція стійкої відповідальності (sustainable responsibility) як поєднання урахування в діяльності компаній ESG факторів та слідування підходам КСВ. ESG фактори відносяться до визначення бізнес-організацією принципів відповідальності ESG, процесів реагування ESG, політики, програм та спостере-



жуваних результатів, оскільки вони стосуються суспільних відносин фірми. КСВ пов'язана з відомим triple-bottom line (люди, планета, прибуток), і стратегія фірми повинна в рівній мірі включати економічну, екологічну та соціальну стійкість [17].

Стійкий розвиток як концепція та підхід до вирішення глобальних викликів вплинув на еволюцію концептуальних підходів КСВ. Парадигма стійкого розвитку виступає стимулом для більш широкого застосування компаніями цієї риторики для опису їх прагнень у реалізації КСВ. Зв'язок КСВ та сталого розвитку посилюється після впровадження концепції «Tripple bottom Line» (Прибуток -Люди-Планета) Дж. Елкінгтона у 2009 р. КСВ повинна охоплювати одночасно економічну складову та орієнтуватися на матеріальні цілі (прибуток, активи); соціальну складову з орієнтацією на якість життя людей, рівність; та екологічну складову з турботою про збереження та захист навколишнього середовища [18].

Практичні аспекти імплементації КСВ відповідають теоретичним висновкам. Бізнес-спільнота має величезну силу впливу на стійкий розвиток. Дослідження показали, що 100 компаній світу виробляють 71% промислових викидів парникових газів (The Evolution of Private Sector Action in Sustainable Development | International Institute for Sustainable Development (iisd.org)). Бізнеси, які шкодять навколишньому середовищу обирають чи їм продовжувати це робити, витратити кошти, долаючи супротив суспільства, НГО, тиск з боку держави, вдаючись до розповсюдження неправдивої інформації (шлях т.зв. “Торговців сумнівами” (Merchants of doubt), таких як ExxonMobile, Monsanto) або взяти на себе відповідальність, змінити підходи у виробництві, оприлюднювати свої досягнення та зайняти високі конкурентні позиції (наприклад, DuPont з успішним завершенням виробництва хлорфторвуглецю, що руйнує озоновий шар, відповідно до Монреальського протоколу). Такі компанії рухаються відповідно до світових трендів, отримують підтримку та визнання суспільства, державних та недержавних громадських організацій, будуючи відповідальні та “зелені” стратегії. Завдяки створенню об'єднань зацікавленими компаніями (наприклад Insider Perspective від WBCSD [19] або платформ та фондів, де зосереджені SDG- ініціативи SDG Impact під егідою United Nations Development Programme (UNDP) [20], Land Degradation Neutrality Fund від UNCCD, The Global Environment Facility формуються потенціал позитивних зрушень у досягненні стійкого розвитку.

### **Висновки дослідження та перспективи подальших розвідок.**

Розглянуто теоретичні підходи до концепції корпоративної соціальної відповідальності, їх основні постулати та розвиток під впливом орієнтації суспільства на досягнення цілей сталого розвитку для вирішення глобальних проблем. Проаналізовані основні концептуальні риси підходів до визначення цілей та об'єктів, на яких фокусується корпоративна соціальна відповідальність. Сфера охоплення соціальної відповідальності розширювалася з часом: від переважної орієнтації на працівників компанії до широкої групи внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів та навіть планети в цілому.

Зазначимо, що концепція КСВ пов'язана з багатьма дискусійними питаннями: добровільність чи необхідність державного втручання, прибутковість більш відповідальних компаній у порівнянні з менш відповідальними,

баланс інтересів різних груп стейкхолдерів, відповідальність управлінців на протизвагу КСВ, протидія “green washing” [3]. Також останнім часом популярним напрямом стала поведінкова економіка, яка надає докази просоціальної поведінки або обмеженої раціональності осіб [21, 22]. У зазначених напрямках досліджень є значний потенціал.

### Список використаної літератури

1. A. Carnegie. Wealth. *The North American Review*, Vol. 148, No. 391, 1889, P. 653-665. URL: [https://Carnegie, Andrew \(1835–1919\) | Oxford Dictionary of National Biography \(oxforddnb.com\)](https://Carnegie, Andrew (1835–1919) | Oxford Dictionary of National Biography (oxforddnb.com))
2. Crane A. et al. *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford University Press. Oxford 2008. P. 19-46
3. Idowu S. et al. *Encyclopedia of Corporate Social Responsibility*. 2013. ISBN 978-3-642-28036-8 (eBook)
4. Bowen H. *Social Responsibilities of the Businessman*. Harper and Row, 1953. New York.
5. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? *California Management Review*, 1960. Vol. 2. No. 3. PP. 70-76
6. Friedman M. *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press, 1962. Chicago.
7. Sethi S. Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework. *California Management Review*. 1975. No. 17. PP. 58-64
8. Ansoff H. *The Changing Shape of the Strategic Problem*. Little, Brown and Company, 1979. Boston.
9. Freeman R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman, 1984. Boston.
10. Vogel D. *The Market for Virtue: The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Brookings Institution Press. 2005. Washington, D.C.
11. The big idea. Creating shared value. *Harvard Business Review*. January-February, 2011.
12. Silvova H., Landau T. *Sustainable investing. Beating the market with ESG*. Palgrave Macmillan. ISBN 978-3-030-71488-8 ISBN 978-3-030-71489-5 (eBook) URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-71489-5>
13. Національні економіки в глобальному світі: монографія [Електронне видання] / А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, І.С. Шкура, С.О. Федулова та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Задоя. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. 297 с.
14. Czerwonka M. *Inwestowanie społecznie odpowiedzialne*, Difin, Warszawa 2013, P. 45.
15. Puauschunder, J. M. On the emergence, current state, and future perspectives of Socially Responsible Investment (SRI). *Consilience*, 2016. PP. 38–63
16. Sparkes, R. *Socially responsible investment: A global revolution*. New York: Wiley, 2002
17. P. Velte. Which institutional investors drive corporate sustainability? A systematic literature review. *Business strategy and the environment*. 2022. URL: <https://doi.org/10.1002/bse.3117>

18. Triple Bottom Line. *The Economist*, 2009. November 17
19. Офіційний сайт WBCSD. URL: <https://Insider Perspective - WBCSD>
20. Офіційний сайт SDG Impact. URL: [https://SDG Impact | United Nations Development Programme \(UNDP\), Land Degradation Neutrality Fund | UNCCD, Home | GEF \(thegef.org\)](https://SDG Impact | United Nations Development Programme (UNDP), Land Degradation Neutrality Fund | UNCCD, Home | GEF (thegef.org))
21. Bénabou R., Tirole J. Individual and Corporate Social Responsibility. URL: Individual and Corporate Social Responsibility. BÉNABOU. 2010. *Economica*. Wiley Online Library
22. Meier S. A survey of economic theories and field evidence on pro-social behavior. In B. S. Frey & A. Stutzer (Eds.), *Economics and psychology: A promising new cross-disciplinary field* (pp. 51–87). 2007. MIT Press.

### References

1. A. Carnegie (1889). Wealth. *The North American Review*, Vol. 148, No. 391, P. 653-665. URL: [https://Carnegie, Andrew \(1835–1919\) | Oxford Dictionary of National Biography \(oxforddnb.com\)](https://Carnegie, Andrew (1835–1919) | Oxford Dictionary of National Biography (oxforddnb.com))
2. Crane, A. et al. (2008). The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility. *Oxford University Press*. Oxford. P. 19-46
3. Idowu, S. et al. (2013). Encyclopedia of Corporate Social Responsibility. ISBN 978-3-642-28036-8 (eBook)
4. Bowen, H. (1953). Social Responsibilities of the Businessman. *Harper and Row*, 1953. New York.
5. Davis, K. (1960). Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? *California Management Review*. Vol. 2. No. 3. PP. 70-76.
6. Friedman, M. (1962). Capitalism and Freedom. *University of Chicago Press*. Chicago.
7. Sethi, S. (1975). Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework. *California Management Review*. No. 17. PP. 58-64
8. Ansoff, H. (1979). The Changing Shape of the Strategic Problem. *Little, Brown and Company*. Boston.
9. Freeman, R. E. (1984). Strategic Management: A Stakeholder Approach. *Pitman*. Boston.
10. Vogel, D. (2005). The Market for Virtue: The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility. *Brookings Institution Press*. Washington, D.C.
11. (2011). The big idea. Creating shared value. *Harvard Business Review*. January-February.
12. Silvova, H., Landau, T. Sustainable investing. Beating the market with ESG. Palgrave Macmillan. ISBN 978-3-030-71488-8 ISBN 978-3-030-71489-5 (eBook) URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-71489-5>
13. Natsional'ni ekonomiky v hlobal'nomu sviti: monohrafiya [*National economies in the global world: monograph*] (2021). [Elektronne vydannya]. Dnipro: Alfred Nobel University, 297 p.
14. Czerwonka, M. (2013). Inwestowanie społecznie odpowiedzialne, *Difin*, Warszawa. P. 45.
15. Puauschunder, J. M. (2016). On the emergence, current state, and future perspectives of Socially Responsible Investment (SRI). *Consilience*. PP. 38–63

16. Sparkes, R. (2002). *Socially responsible investment: A global revolution*. New York: Wiley.
17. P. Velte. (2022). Which institutional investors drive corporate sustainability? A systematic literature review. *Business strategy and the environment*. URL: <https://doi.org/10.1002/bse.3117>
18. (2009). Triple Bottom Line. *The Economist*. November 17
19. WBCSD. URL: <https://Insider Perspective - WBCSD>
20. SDG Impact. URL: [https://SDG Impact | United Nations Development Programme \(UNDP\), Land Degradation Neutrality Fund | UNCCD, Home | GEF \(thegef.org\)](https://SDG Impact | United Nations Development Programme (UNDP), Land Degradation Neutrality Fund | UNCCD, Home | GEF (thegef.org))
21. Bénabou, R., Tirole, J. (2010). Individual and Corporate Social Responsibility. URL: Individual and Corporate Social Responsibility. BÉNABOU. *Economica*. Wiley Online Library.
22. Meier, S. (2007). A survey of economic theories and field evidence on pro-social behavior. In B. S. Frey & A. Stutzer (Eds.), *Economics and psychology: A promising new cross-disciplinary field* (pp. 51–87). MIT Press.

## EVOLUTION OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY CONCEPT: FROM ORIGINS TO THE SHARED VALUES ORIENTATION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABILITY

*Iryna S. Shkura*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: [i.shkura@duan.edu.ua](mailto:i.shkura@duan.edu.ua)

*Hanna Ya. Mytrofanova*, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: [gglukha@duan.edu.ua](mailto:gglukha@duan.edu.ua)

DOI 10.32342/2074-5362-2022-2-33-9

**Keywords:** *corporate social responsibility, shared values, sustainability*

The role of business in society is extremely important. Business responds to urgent problems and falls under socio-political influence. As a result, conceptual approaches to corporate social responsibility are dynamic, lively and actively developed under the influence of many factors, including public expectations.

The article considers the development of corporate social responsibility concept in the period from the 1950s to the present. The theoretical analysis provided an opportunity to single out the differences in the target orientation of corporate social responsibility in the conceptual approaches of outstanding scientists to this issue. The study uses a chronological systematic approach to the evolution of conceptual approaches to corporate social responsibility.

Due to the dynamism of the corporate social responsibility concept, the study of its features at different stages is extremely relevant. The concept of corporate social responsibility is associated with a wide range of issues: motivation of companies to be socially responsible, groups of stakeholders on which companies are guided, incorporation of social responsibility into company strategies, performance of socially responsible initiatives, regulation of responsible behavior by society («soft») and by the state, etc.

The obtained results allow to make conclusion that the scope of social responsibility has expanded over time: from the overwhelming focus on the company's employees to a wider group of internal and external stakeholders and even the planet in general. Because global problems make the sufficient impact on the modern approach to the corporate social responsibility.

*Одержано 7.11.2022.*