



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.003>

УДК 336 : 330.15

JEL: G20, G28, G38, G41, F65, O16, R11, R58

І.К. БИСТРЯКОВ, д-р екон. наук, проф.,
завідувач відділу методології сталого розвитку
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
бул. Тараса Шевченка, 60, 01032, Київ, Україна
e-mail: bystryakovesco@ukr.net
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6482-7099>

Д.В. КЛИНОВИЙ, канд. екон. наук, доц., с. н. с.,
провідний науковий співробітник відділу методології сталого розвитку
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
бул. Тараса Шевченка, 60, 01032, Київ, Україна
e-mail: klinko@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3034-8097>

Н.В. КОРЖУНОВА, канд. екон. наук, с. н. с.,
провідний науковий співробітник відділу методології сталого розвитку
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
бул. Тараса Шевченка, 60, 01032, Київ, Україна
e-mail: nata7vk@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0075-7284>

ФОРСАЙТ-ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

Окреслено форсайт-підхід до організації сталого господарювання шляхом залучення стейкхолдерів до реалізації проєктів просторового розвитку. Запропоновано бюджетний, сервісний та проєктний формати фонду фінансування сталого розвитку. Запропоновано структурну схему і алгоритм організації сталого фінансування форсайту за етапами інвестування, сек'юритизації, емісії та рефінансування проєктів у системі сталого господарювання.

Ключові слова: форсайт-проєкт; сталі фінанси; стале господарювання; управління.

Проблема організації фінансової діяльності сталого господарювання пов'язана з цілим комплексом питань, які стосуються впорядкування природно-господарських відносин у рамках інноваційних парадигмальних уявлень про

Ц и т у в а н н я: Бистряков І.К., Клиновий Д.В., Коржунова Н.В. Форсайт-підхід до організації та фінансування сталого господарювання. *Економіка України*. 2022. № 4. С. 03—27. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.003>

сталий розвиток. Запропонований авторами цієї публікації у попередніх дослідженнях концепт сталого господарювання SUST¹ передбачає застосування бізнес-екосистемних саморегулятивних механізмів для досягнення гомеостазу в процесі сталого розвитку. Суттєва роль при цьому відводиться фінансовим механізмам саморегуляції системного гомеостазу з одночасним інституціональним супроводом. Спираючись на концепт SUST-господарювання, ми стверджуємо, що загальна соціо-еколого-економічна система будь-якого територіального утворення має реагувати на деформуючі екзогенні та ендегенні фактори впливу подібно до живого організму. Водночас особливістю такої реакції є орієнтація на платформні підходи і фінансові можливості в напрямі активізації механізмів саморегуляції сталого функціонування за бізнес-екосистемною моделлю розвитку [1]. Застосування такого теоретико-методологічного концепту для побудови сталої фінансової системи вимагає, як мінімум, наявності інститутів та інституцій полісуб'єктного управління активами, насамперед, господарських платформ. Саме за рахунок останніх стає можливим реалізовувати фінансово-логістичну складову сталого господарювання шляхом залучення природного капіталу в господарський обіг, а також забезпечення ефективного розподілу і реінвестування доходів, отримуваних від його експлуатації як природного активу в інтересах усіх зацікавлених сторін у господарському процесі [2]. Також слід зазначити, що стратегічні тенденції становлення сталого господарювання визначаються на основі запровадження проєктивної моделі досягнення цільових орієнтирів, що якнайкраще може бути реалізовано в сучасних умовах через форсайт-проєкти. Отже, через запровадження стратегічного управлінського формату форсайт-проєктування сталого розвитку територій маємо створювати умови щодо впорядкування фінансової політики в напрямі формування системи сталих фінансів. Саме остання покликана забезпечити на територіальному рівні, за рахунок фінансової інклюзії природного капіталу в господарський обіг, формування інвестиційного й операційного фінансового капіталу для вирішення відповідних питань сталого розвитку територіальних утворень. Очевидно, що відповідна фінансова політика має бути гнучкою і мобільною щодо зміни пріоритетів у кожній просторово-часовій моделі сталого розвитку, яка закладається відповідним стратегічним плануванням. Перспективним форматом такого планування може бути форсайт, що враховує інтереси зацікавлених сторін і базові тренди виробничо-економічного, соціального й екологічного спрямування відповідного територіального утворення. У часовому вимірі форсайт-проєкти сталого господарювання мають розроблятися на довгострокову перспективу [3, с. 11—14].

Фахівці відзначають, що форсайт є одним з інноваційних інструментів попереджувального управління розвитком господарських систем. Важливим є те, що він дає можливість інтегрувати алгоритми різних методів прогнозування, а також технології програмування із загальними підходами до управління стратегічними напрямками розвитку територій для забезпечення стійкості їх функціонування з урахуванням множини колективних оці-

¹ Аббревіатуру утворено з перших літер декількох базових характеристик цієї управлінсько-господарської моделі: Sustainable — стійкий, Uniting — об'єднувальний, Self-Transformed — здатний до самоперетворення [1].

нок і уподобань різних соціальних груп, що спрямовує управлінський вектор на полісуб'єктність.

Дослідження у сфері застосування форсайту як засобу управління економікою висвітлюють у своїх працях такі автори, як Р.Р. Аванесова, Є.П. Авраменко, П. Беккер, Л. Георгіо, Ч.Ф. Кеттерінг, М. Кіінан, І. Майлз, Б. Мартін, Р. Поппер, М. Ді Чезаре, М.В. Бойкова, Л.М. Ємельяненко, М.З. Згуровський, М.А. Зінченко, С.А. Квітка, Н.В. Климова, І.О. Клопов, Р.А. Кравець, Т.І. Ладикова, Т.К. Кваша, Т.І. Малова, В.Г. Прудський, В.О. Рибінцев, М.Г. Салазкін, Н.М. Семенова, В.П. Третьяк, Л.І. Федулова, А.А. Фесюн, Л.С. Шевченко та інші іноземні та вітчизняні дослідники.

Сьогодні методологія форсайту починає активно застосовуватися на різних територіальних рівнях. Дослідники наголошують, що її основною перевагою порівняно з традиційними підходами є орієнтація на залучення до управління проектами в складі форсайту всіх зацікавлених сторін, тобто стейкхолдерів господарського процесу. Це дозволяє не тільки максимально врахувати більшість важливих аспектів розглянутих проблем, а й узгодити позиції знаходження взаємоприйнятних шляхів їх вирішення. У методологічному плані основним результатом застосування форсайту є узгодження провідними групами носіїв інтересів уявлень про майбутнє території на основі наукових прогнозів і визначених пріоритетних потреб зацікавлених суб'єктів господарської діяльності. При цьому цінність застосування форсайту полягає в забезпеченні раціонального поєднання різномірних уявлень про майбутнє для консолідованого досягнення довгострокових цілей за рахунок ефективної координації пошуків шляхів підвищення якості прийнятих рішень і прискорення спільних дій у реалізації впливу на господарську діяльність [4].

Висвітлена в науковій літературі методологія фінансування форсайту здебільшого орієнтована на традиційні методи державного і консолідованого фінансування. Зокрема, відзначається, що для фінансування початкової фази, тобто для розробки форсайту, зазвичай залучаються державні й приватні структури, які зацікавлені в проектах, розроблюваних у складі форсайту, а невеликий річний внесок від кожного учасника дозволяє створити базу для ініціювання процесу форсайт-проекткування. У наступній фазі пошуку коштів для розробки і реалізації складових форсайту пропонується застосовувати внески кожного з учасників форсайту — від місцевих і державних структур і приватних осіб, проте наголошується на ризиковості таких вкладень, що вимагає окремої уваги. Виокремлюються і провідна роль середнього та малого бізнесу у виконанні форсайту, і необхідність надання йому фінансової допомоги на фазах запуску, розвитку та впровадження інновацій у проект [5].

Для реалізації форсайтів у ЄС європейські організації розробляють і пропонують моделі й кошти для фінансової підтримки підприємств виходячи з логіки співробітництва між державними структурами загальноєвропейського, національного і регіонального рівнів, а також між приватними установами (наприклад, між банками, кредитними спілками, лізинговими компаніями, науково-дослідними установами, проектно-конструкторськими організаціями, асоціаціями підприємств тощо) [5]. Основними форматами співпраці влади і бізнесу в реалізації проектів просторового розвитку є відо-

мі у світі моделі публічно-приватного партнерства у форматах договірної співробітництва (контракти на управління, сервісні контракти, концесії, угоди про розподіл продукції тощо) і спільної діяльності (створення спільних державно-приватних проектних компаній, що мають, зокрема, права емісії фінансових зобов'язань на фондовому ринку) [6].

З 1990-х років форсайт стали використовувати в соціально-політичній сфері, при розробці державних проектів і програм місцевого самоврядування. У XXI ст. активно реалізуються форсайт-проекти таких міст, як Дублін, Барселона, Штутгарт. Форсайт-проекти соціального розвитку країни розроблено в США, Японії, Великій Британії, Австрії, Фінляндії, Франції, ПАР тощо. «Дорожні карти» подібних форсайт-проектів розроблялися за різними напрямками, включаючи, зокрема, інновації міського господарства, освіту, якість життя, культуру і міжнаціональне спілкування, співпрацю між поколіннями, надання послуг тощо [7].

Отже, з огляду на це, форсайт-проекування розвитку українських міст є нагальним завданням уже сьогодні. Для України форсайт-метологія є новим методом прогнозування і планування майбутнього. У нас формат форсайт-проекування застосовувався, в основному, для визначення перспектив розвитку країни в цілому. Так, відомою розробкою в цій царині є праця «Форсайт економіки України: середньостроковий (2015—2020 роки) і довгостроковий (2020—2030 роки) часові горизонти», підготовлений у 2015 р. науковим колективом під керівництвом М.З. Згуровського, у якій було розглянуто методологію і виконано комплекс робіт з передбачення (форсайту) розвитку майбутньої економіки України у заявлених часових горизонтах. З використанням методу Делфі було названо головні кластери нової економіки України, здатні забезпечити успішну інтеграцію країни в міжнародну кооперацію праці в окреслених часових горизонтах. Розроблені сценарії пропонувалися для прийняття рішень на рівні держави інституціями громадянського суспільства і міжнародними організаціями для розроблення регіональної політики та конструктивних планів соціально-економічного розвитку України на відповідну перспективу². Також варто згадати і працю «Група з розробки сценаріїв 2027: Форсайт Україна. Чотири сценарії для розвитку України», підготовлену 2018 р. Фондом імені Фрідріха Еберта у Відні. У ній у форматі форсайту було представлено чотири сценарії, що базувалися на двовимірній таблиці з такими змінними: державна спроможність — сильна чи слабка; суспільство — згуртоване чи поділене. Ідея проекту полягала в тому, щоб експерти-учасники домовилися щодо ймовірних сценаріїв виходу з кризи для України в десятирічній перспективі³. Проте вказані розробки мали переважно прогнозно-рекомендаційний, а не проектний характер, були виконані в розрізі національної економіки в цілому.

² Форсайт економіки України: середньостроковий (2015—2020 роки) і довгостроковий (2020—2030 роки) часові горизонти. Наук. керівник проекту М.З. Згуровський. Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Київ, НТУУ «КПІ», 2015. 136 с.

³ Група з розробки сценаріїв 2027: Форсайт Україна. Чотири сценарії для розвитку України. Відень, Фонд імені Фрідріха Еберта, 2018. 28 с.

Ураховуючи, що методологія форсайт-проектування для забезпечення сталого просторового розвитку на низових просторових рівнях в Україні поки що практично не використовується, постає питання зосередження уваги на заповненні наявної прогалини, зокрема, у частині формування консенсусного бачення просторового розвитку і організації сталої фінансової діяльності з позицій різноманітних стейкхолдерів, насамперед таких ключових груп зацікавлених сторін, як влада, бізнес і населення. З огляду на це, методологія форсайту потребує свого переосмислення з урахуванням ряду смислових позицій. По-перше, це стосується просторових аспектів організації господарської діяльності, перш за все її конкретних форматів, пов'язаних з комунікативними платформами, господарськими кластерами, територіями пріоритетного розвитку, вільними економічними зонами, технопарками, інноваційними хабами, територіальними фондами фінансування форсайт-проектів тощо. По-друге, існує необхідність включення до громадського обговорення різноманітних альтернативних варіантів реалізації стратегії у цілому й окремих проектних пропозицій, що стосуються місцевих ресурсів розвитку і торкаються інтересів безпосередньо мешканців території, крім традиційного кола експертів, широких мас населення — в якості зацікавлених осіб — для відбору найбільш корисних для них проектних пропозицій. Таке переосмислення методології форсайту із зміщенням її акцентів на територіальне полісуб'єктне управління сталим просторовим розвитком і застосування для цього інноваційних платформних форматів з використанням таких, що зарекомендували себе високоефективними в подібній практиці електронних інформаційно-комунікаційних платформ управління територіальними активами, є дуже важливим з позицій організації сталого господарювання в нашій державі.

Отже, **мета статті** — розкрити змістовні ознаки методології форсайту як інструменту реалізації ідеології сталого господарювання, окреслити базові формати і поетапний алгоритм організації фінансування сталого господарювання на засадах форсайт-підходу.

ОЗНАКИ ФОРСАЙТ-ПІДХОДУ

Форсайт як стратегічно-рамковий підхід для реалізації пропозицій стейкхолдерів щодо проектної організації господарювання територіального утворення передбачає належну організацію і формування фінансової основи. Очевидно, що на стратегічну перспективу, за участю секторів публічного управління, бізнес-сфери і громадськості, зокрема, і господарських ініціатив самого населення території, має бути сформовано сферу бюджетування проектів форсайту. Серед іншого, форсайт-проектування створює можливість для створення відповідного фінансового ланцюга, до основних ланок якого відносяться: фінансування інвестиційних проектів, що стосуються залучення природних ресурсів території у господарський обіг з урахуванням ключових компетенцій і смарт-спеціалізації територіального виробництва; повноцінне забезпечення фінансовими ресурсами господарського процесу з акцентом на пріоритетних зонах і сферах економічного зростання; ефективний розподіл доходів від ресурсокористування, включаючи природну ренту,

між зацікавленими сторонами, з урахуванням необхідності відновлення продуктивності природно-господарських систем, втраченої унаслідок експлуатації ресурсів; тощо. З цих позицій дуже важливим у форсайт-проекті є вибір стратегії розвитку територіального утворення, яка вимагає, у свою чергу, формування відповідних фінансових ресурсів. Форсайт реалізуватиметься через широкі експертні консультації з представниками всіх зацікавлених кіл, включаючи органи державної влади і місцевого самоврядування, галузевих фахівців-практиків, бізнес-структури й населення. Такий підхід дозволяє передбачити ризикові ситуації, конфлікти інтересів, можливі альтернативні сценарії розвитку подій залежно від тенденцій розгортання економічної ситуації, кон'юнктури ринків, соціально-політичних чинників тощо, а також варіанти фінансування проектних пропозицій.

У цілому, форсайт-проект сталого розвитку виступає як проєктивний інструмент для формування певною мірою альтернативних стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку. За змістом форсайт-проекти забезпечуватимуть виявлення важливих і пріоритетних на перспективу в якості джерел економічного розвитку місцевих ресурсів, включаючи природний капітал. Крім того, застосування форсайту дає можливість визначити конкурентну спеціалізацію крафтових виробництв, орієнтованих на унікальну місцеву ресурсну базу, а також умови забезпечення інноваційно-технологічних проривів у промисловості, аграрному виробництві, інфраструктурі, здатних вплинути на економіку й суспільство території у середньо- і довгостроковій перспективі.

Важливою складовою форсайт-проекту має стати окреслення точок (зон) зростання в територіально-галузевому розрізі, які виступатимуть головними реципієнтами інвестицій, інновацій і проектного фінансування та сприяння формуванню відповідних драйверів територіальної економіки. У їх якості виступатимуть, зокрема, фінансові інституціональні утворення: компанії з управління сек'юритизованими активами, похідними від природного капіталу; біржі; різноманітні корпоративні та пайові фонди колективних інвестицій; фінансові установи, покликані професійно управляти фінансовою діяльністю, зокрема, бюджетуванням у природно-господарській сфері; тощо.

З позицій організації фінансової діяльності сталого господарювання форсайт-проекткування є привабливим інструментом з ряду причин. По-перше, дає можливість визначити альтернативи використання природних і фінансових ресурсів, що є в розпорядженні території. По-друге, забезпечує обґрунтування вибору найкращих позицій стосовно дохідності інвестованих капіталів і ризиків шляхом урахування інтересів багатьох зацікавлених осіб і залучення різноманітних експертів для обговорення форсайту. Це дозволяє максимально використати потенціал унікальної місцевої ресурсної бази і швидко розробити конкурентоспроможні продукти для захоплення ринкової ніші місцевими, у тому числі крафтовими, виробництвами, залучити до цього процесу вільний капітал інвесторів, які братимуть активну участь у форсайт-проектванні. Таким чином, під час розробки форсайт-проекту значною мірою автоматично забезпечуватиметься накреслення оптимальної траєкторії сталого господарювання територіального утворення за рахунок побудови в перспективі конкурентоспроможних на ринку виробництв

місцевої економіки, активного регіонального брендінгу і завоювання унікальних господарських ніш, орієнтованих на місцеві ресурси, включаючи природно-ресурсну сферу.

Оскільки основою для вибору варіантів майбутнього форсайт-проекування є експертні оцінки, важливою позицією стає забезпечення всіх зацікавлених осіб необхідною для прийняття рішень інформацією, яка, зокрема, має містити для проектних пропозицій форсайту, як мінімум, критеріальне обґрунтування майбутніх господарських витрат і вигод — як явних (наприклад, фінансових), так і неявних — тих, що мають соціальний або екологічний характер. Також варто звернути увагу на те, що форсайт-проект як один з форматів полісуб'єктного управління помітно зорієнтований на розвиток публічно-приватних відносин, що робить його одним з високоефективних організаційних засобів управління сталим просторовим розвитком [8].

ФІНАНСОВІ ФАКТОРИ ФОРСАЙТ-ПРОЄКТУВАННЯ

Сьогодні в Україні можливості фінансування форсайт-проектів є обмеженими, насамперед, через те, що використання з цією метою коштів місцевих бюджетів є проблематичним з позицій забезпечення сталого фінансування, оскільки форсайт розраховано на відносно віддалену перспективу, а місцеві бюджетні витрати, навпаки, значною мірою орієнтуються на поточні завдання. Отже, в умовах браку коштів і обмежених фінансових можливостей місцевих бюджетів використання засобів публічного сектору може бути спрямоване лише на ініціювання таких проектів з обов'язковим наступним залученням бізнесу до їх виконання з використанням механізмів публічно-приватного партнерства. Ще одним джерелом фінансування форсайт-проектів можуть бути централізовані кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР), які надаються на фінансування конкретних актуальних проектів соціально-економічного розвитку територій, що пройшли відповідний конкурсний відбір у сферах розвитку підприємництва, енерго- і ресурсозбереження, туристичної діяльності, охорони довкілля, та на інші цілі сталого розвитку. Проте необхідно звернути увагу як на дуже обмежені фінансові можливості ДФРР для фінансування потрібної для нашої країни кількості форсайт-проектів сталого територіального розвитку, так і на забюрократизованість процедури надання таких коштів, оскільки проекти мають пройти регіональні комісії при обласних державних адміністраціях, процедуру затвердження ними переліку проектів, погодження в профільних комісіях у міністерствах і відомствах, насамперед у Міністерстві розвитку громад та територій України. Усе це значно ускладнює фінансування проектів типу комплексний форсайт, який включає низку взаємопов'язаних проектів. У свою чергу, регіональні фонди фінансування сталого розвитку в Україні поки що не дістали поширення, окремі установи в цьому напрямі створено як громадські організації (фонд сталого розвитку «Стара Волинь», Фонд сталого розвитку Миколаєва, Прикарпатський фонд сталого розвитку та ін.). З огляду на це, вже найближчим часом необхідно розробити і впровадити на місцевому рівні базові формати організації спеціалізованих установ з державною участю для фінансування проектів, що реалізуватимуться за форсайт-підходом.

З метою фінансового забезпечення реалізації форсайт-проєкту доцільно використовувати різноманітні формати, серед яких у першу чергу варто зупинитися на фонді сталого розвитку території, кошти якого необхідно накопичувати передусім з доходів, пов'язаних з використанням природних ресурсів територіального утворення, шляхом застосування цільових фінансових механізмів фіскального характеру (податків, фіскальних зборів, рентних, парафіскальних платежів). Поряд з відомими механізмами формування фінансових ресурсів слід застосовувати колективні інвестиції на кшталт спільнокошту, краудфандингу, ендавменту, залучати пайовий капітал через інвестиційні сертифікати, емітовані на основі пулів активів інвестиційних проєктів та ін.

Винятково важливу роль в організації фінансування форсайту відіграватиме система сталих фінансів, яка вже сьогодні охоплює такі напрями, як відповідальні інвестиції, відповідальний банкінг, стале страхування та організація сталих фондових ринків, накреслені Фінансовою ініціативою Програми ООН з навколишнього природного середовища (United Nations Environment Programme Finance Initiative — UNEP FI) та покликані забезпечити сталий розвиток. При цьому сьогодні система сталих фінансів розуміється як така, що є, з одного боку, сама сталою, стійкою до ендегенних і екзогенних загроз і ризиків, а з іншого — забезпечує фінансами, механізмами, інструментами і ресурсами сталий розвиток країн і регіонів [9]. На нашу думку, система сталих фінансів має розглядатися більш широко, ніж ініціатива фінансових установ, вона має забезпечувати вирішення кількох базових завдань, пов'язаних насамперед з балансом інтересів зацікавлених сторін у фінансових відносинах і з базовими функціоналами сталих фінансів — інклюзивним, регулятивним і забезпечувальним. В організаційному аспекті вона повинна бути диференційована за просторовими рівнями — починаючи з місцевого (локального, муніципального) через регіональний рівень і до загальнодержавного. Така система покликана забезпечити реалізацію ідеології сталого розвитку і в цьому відношенні має інтегрувати в себе як уже існуючі складові елементи (систему державних, місцевих, корпоративних фінансів тощо з відповідною організацією фінансової діяльності, у якій необхідно значно посилити позиції сталості), так й інноваційні організаційні формати, що відповідають завданням забезпечення системного гомеостазу між виробничою, соціальною і природно-ресурсною складовими за допомогою фінансових механізмів у рамках відповідальних форм інвестування і банкінгу, а також сталого страхування й розвитку сталого фондового ринку.

Іншим завданням є збалансування інтересів стейкхолдерів по відношенню до природних ресурсів як територіального капіталу. Реалізація цього завдання пов'язана з інклюзивним функціоналом системи сталих фінансів, тобто з активізацією господарської функції природних ресурсів. У межах форсайт-проєктів сталого розвитку територій важливим стає пошук механізмів залучення природного капіталу до господарського обігу в інтересах зацікавлених осіб. Тут маються на увазі різноманітні інвестиційні механізми, включаючи в першу чергу розвиток ринкових відносин у частині купівлі-продажу природних активів, представлених на ринку як прямо, так і ліквідними фінансовими інструментами, емітованими за механізмами сек'юри-

тизації. При цьому реальне збалансування інтересів стейкхолдерів може бути реалізоване, зокрема, через формування комунікативно-контентних платформ управління територіальними активами. За допомогою таких цифрових платформ і з використанням пов'язаних з ними сучасних електронно-інформаційних технологій має організовуватися багатостороннє співробітництво представників державної влади, місцевого самоврядування, бізнес-структур і населення території з приводу використання територіальних ресурсів у форматах публічного діалогу, контрактних відносин, інтерактивних взаємодій тощо [10, с. 301—303].

Наступне завдання пов'язане з побудовою за участю стейкхолдерів фінансово-логістичного ланцюгу, який у такий спосіб супроводжуватиме господарюючу організацію з метою забезпечення господарського процесу інвестиційними (у тому числі кредитно-фінансовими, бюджетними, податковими) механізмами, а також механізмами та інструментами фондового ринку. Це завдання реалізується за допомогою забезпечувального функціоналу системи сталих фінансів з елементами регулятивних та інклюзивних функцій. У рамках форсайт-проекування територіального розвитку побудова таких взаємовідносин може організовуватися за корпоративним підходом із створенням спеціальної фінансової установи з відповідним функціоналом, у який входить, серед іншого, забезпечення фінансовими ресурсами проектів сталого розвитку.

Дуже важливим завданням є формування адекватної рентної політики на всіх рівнях просторового управління. Завдання полягає в тому, щоб досягнути стану збалансування інтересів ключових стейкхолдерів у площині використання фінансових ресурсів на основі оптимізації процесу використання рентних надходжень шляхом розширення можливостей як держави, так і місцевих громад у вилученні природної ренти за допомогою адекватних і диференційованих за видами ресурсів та просторовими рівнями господарювання фіскальних механізмів, включаючи самооподаткування на потреби сталого розвитку. Рентна політика повинна реалізовуватися через регулятивний і забезпечувальний функціонали системи сталих фінансів. З інноваційних позицій необхідно організувати такі ринки природних активів, які б реально діяли, у чому також величезну роль мають відігравати платформні механізми організації взаємодій природно-ресурсного і ринкового циклів господарювання.

У методології форсайту винятково важливу позицію займають прогнозування ринкової кон'юнктури і визначення перспектив розвитку місцевих виробництв. У базових функціоналах платформ з даного питання має бути відпрацьовано технологію надання в інтересах стейкхолдерів необхідної інформації технічного й правового характеру про місцеві ресурси (розташування, кількісні та якісні споживчі ознаки, екологічний стан, власники тощо) як бази для розвитку крафтових і креативних виробництв. Важливіми стають адекватне оцінювання ресурсу з позицій ринкової ціни і потенційного попиту, а також його представлення як інвестиційної проектної пропозиції і т. п. Дане завдання реалізується, в основному, через інклюзивний і забезпечувальний функціонали системи сталих фінансів з елементами регулятивних функцій.

Українським важливим завданням є врахування відтворювальних ознак природного капіталу. При цьому варто враховувати, що сама природа, по суті, є одним із стейкхолдерів господарського процесу, оскільки природні об'єкти в природно-антропогенних екосистемах вимагають людського втручання для забезпечення їх нормального існування. Як представники «інтересів» природних екосистем можуть виступати різноманітні стейкхолдери, зокрема державні органи охорони навколишнього природного середовища, підприємницькі та громадські об'єднання, самі громадяни та ін. З цих позицій одним з потужних механізмів збереження екологічного стану довкілля є екологічне бюджетування та оподаткування, які реалізуються в тому числі через забезпечувальний і регулятивний функціонали системи сталих фінансів. Відповідно, у форсайт-проектах мають бути відображені фінансові позиції, пов'язані із забезпеченням природно-господарського балансу і відтворенням природно-ресурсної бази територіальних утворень.

Одним з найактуальніших завдань форсайт-проектів є визначення можливих альтернатив використання природно-ресурсної бази території для цілей сталого розвитку, оскільки до природного капіталу слід ставитись одночасно і як до економічного активу, і як до природно-екологічного об'єкта. З огляду на це, у межах форсайт-проектів за допомогою платформних комунікативних механізмів варто налагодити таку взаємодію зацікавлених осіб, яка б сприяла знаходженню взаємовигідного консенсусного рішення з питань формування і використання фінансових ресурсів: відповідно до завдань, з одного боку, забезпечення продуктивної експлуатації, а з іншого — збереження екосистемної цінності природного капіталу. Це непросте питання має реалізовуватися через базові функціонали системи сталих фінансів, тобто інклюзивний, регулятивний та забезпечувальний, а в структурі самої сталої фінансової системи має актуалізуватися роль процесів відповідального інвестування, кредитування, сталого страхування і сталої біржової діяльності. При цьому орієнтиром виступають як паритетне забезпечення фінансовими ресурсами належної охорони природних ресурсів, так і їх використання в ролі активів для сталого господарювання [9]. У цілому, базовий формат збалансування інтересів стейкхолдерів у використанні фінансових ресурсів у системі за форсайт-підходом подано в табл. 1 і на рис. 1.

Для забезпечення ефективного вирішення цієї проблеми, згідно із світовою практикою, мають застосовуватися цифрові інформаційно-комунікаційні платформи співпраці між владою, бізнесом і населенням [10, с. 229, 270—278, 290—317]. На таких платформах шляхом комунікацій між зацікавленими особами відбуватиметься ідентифікація тих об'єктів, яких стосуватимуться фінансові відносини; налагодження контактів власників, інвесторів, розпорядників коштів тощо; обговорення проектних пропозицій та знаходження консенсусу щодо цілей, видатків й очікуваних вигод і укладання контрактів; ідентифікація прав і повноважень стейкхолдерів щодо використання ресурсів як активів; ідентифікація відповідальності та її розподіл між стейкхолдерами; визначення механізмів фінансування проектів; організація виробництва товарів і послуг; формування системи управління проектами, яка включає участь зацікавлених осіб у прийнятті оперативних господарських і фінансових рішень; урахування загроз і ризиків; залучення стейкхол-

Таблиця 1. Інтереси стейкхолдерів в організації сталого фінансування господарської діяльності за форсайт-підходом

Інтереси органів публічної влади	Інтереси приватного бізнесу	Інтереси населення громади	«Інтереси» природної екосистеми
<p>Вирішення через форсайт проблеми стратегічного планування сталого розвитку</p> <p>Оптимізація фінансового планування.</p> <p>Отримання державної частки природної ренти</p> <p>Досягнення консенсусу з суспільством і підтримка населенням та бізнесом управлінських рішень</p> <p>Активізація інвестиційної діяльності</p> <p>Ефективне управління природними ресурсами як публічним майном</p> <p>Заощадження бюджетних коштів</p> <p>Використання досвіду, персоналу, технологій і обладнання приватного бізнесу</p> <p>Оптимізація розподілу ризиків приватного бізнесу</p> <p>Підвищення ефективності роботи інфраструктури</p> <p>Рівний діалог між владою, бізнесом і громадою у вирішенні проблем просторового розвитку</p> <p>Стимулювання зайнятості</p> <p>Отримання якісного зворотного зв'язку про ефективність публічної політики</p>	<p>Вирішення проблеми консолідованого фінансування бізнес-проектів як складових форсайту</p> <p>Спрощення і пришвидшення бізнес-процесів і спілкування з публічними структурами</p> <p>Участь у розподілі природної ренти</p> <p>Можливість користування публічними активами для отримання доходів</p> <p>Доступ до раніше закритих сфер державного сектору економіки</p> <p>Залучення в проекти додаткових бюджетних коштів</p> <p>Використання можливостей класифікації для заощадження трансакційних витрат</p> <p>Отримання пільгових кредитів під державні гарантії</p> <p>Підвищення статусу власних проєктів у складі форсайту і покращення іміджу підприємства через участь державного партнера</p> <p>Позитивний імідж у суспільстві й серед бізнес-партнерів</p> <p>Оптимізація розподілу ризиків бізнес-проектів</p> <p>Державна підтримка проєктів публічними гарантіями</p>	<p>Створення комфортного середовища життєдіяльності</p> <p>Реалізація власних бізнес-пропозицій у форсайт-проекті</p> <p>Можливість участі власними фінансовими ресурсами у прибутковому бізнесі</p> <p>Отримання індивідуальної частки природної ренти</p> <p>Підвищення рівня зайнятості та загального добробуту домогосподарства</p> <p>Безпосередня участь у прийнятті фінансових і господарських рішень у публічній політиці</p> <p>Ураховування інтересів населення при прийнятті управлінських рішень</p> <p>Підвищення якості отримуваних товарів і послуг</p> <p>Прискорення вирішення життєво важливих проблем території</p> <p>Налагодження активного діалогу з владою і бізнесом для вирішення проблем місцевого розвитку</p> <p>Відкриття можливостей розвитку власного бізнесу на базі активів публічного сектору</p>	<p>Забезпечення еколого-економічного балансу в частині паритетного використання й охорони (невикористання) природних ресурсів</p> <p>Гарантоване фінансування природоохоронних заходів у рамках реалізації форсайт-проектів</p> <p>Розширення охоронних зон</p> <p>Ураховування екологічних вимог в управлінських рішеннях при розробці форсайтів</p> <p>Створення екологічних каркасів просторових одиниць як складова форсайт-проектів</p> <p>Організація сталого екологічного бюджетування в рамках загальнодержавного та місцевих бюджетів через ураховування екологічних орієнтирів, визначених у рамках форсайтів</p> <p>Повернення в природні екосистеми частини вилученої природної ренти для відновлення/заміни використаного природного капіталу</p>

Джерело: тут, табл. 2 і рис. 1—3 розроблено авторами.

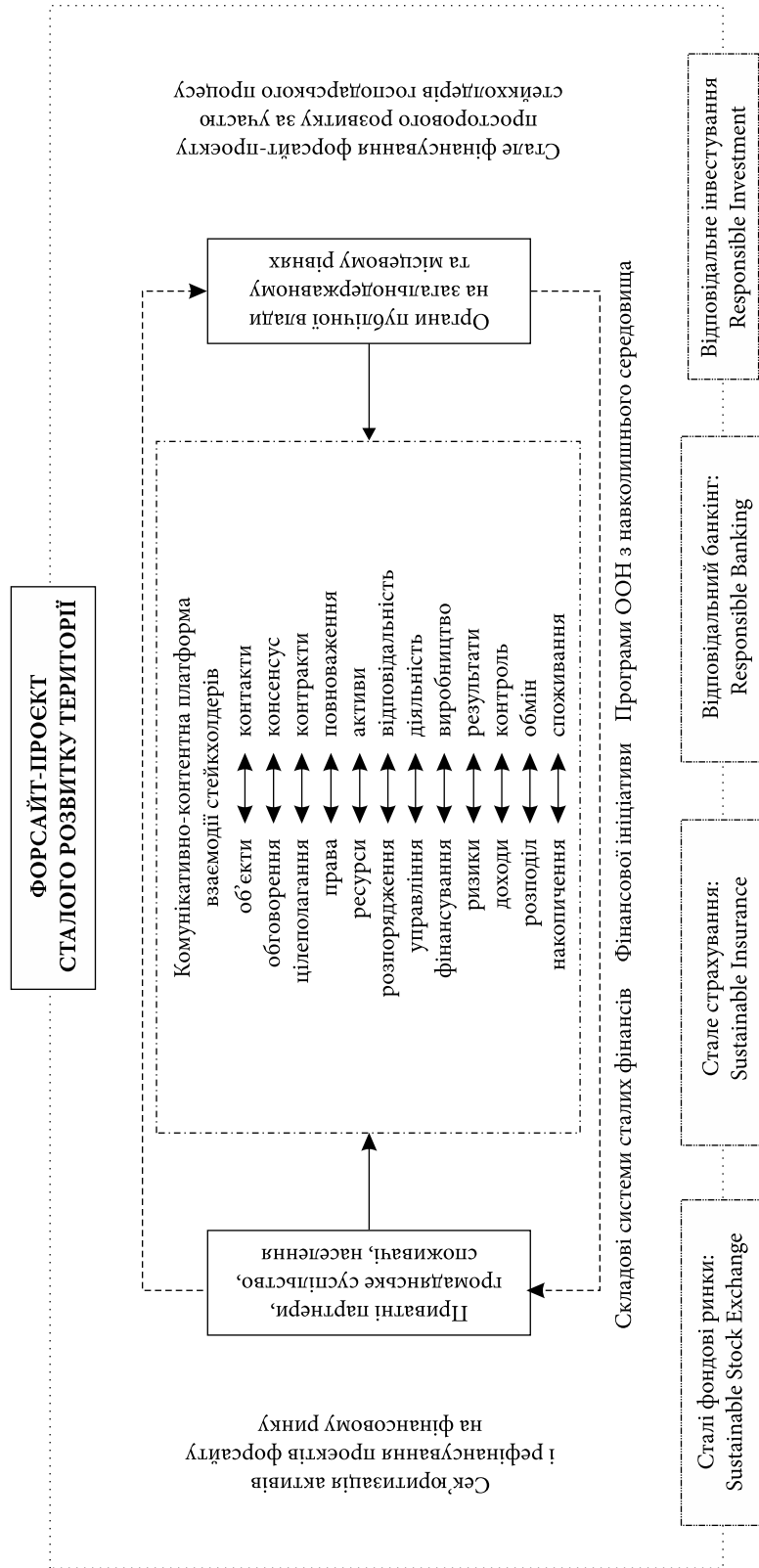


Рис. 1. Схема пошуку балансу інтересів стейкхолдерів форсайт-проекту за платформним підходом

дерів фінансової системи, покликаних професійно забезпечувати сталість господарського процесу (страховиків, професійних інституціональних інвесторів і агентів фондового ринку, SPV-компаній з управління пулами фінансових активів тощо); отримання фінансових результатів, включаючи природну ренту, та розподіл доходів відповідно до інтересів зацікавлених осіб і під їхнім контролем; забезпечення ефективного перерозподілу і формування циклу сталого економічного відтворення за рахунок дії регулятивних, стабілізаційних, інклюзивних та інших механізмів системи сталих фінансів.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ ФОРСАЙТ-ПРОЄКТІВ

На наш погляд, формування сталої фінансової діяльності, покликаної забезпечити сталий розвиток територіального утворення за форсайт-підходом, має бути пов'язано з такими організаційними позиціями:

- створенням електронних комунікативно-контентних платформ взаємодії між собою ключових стейкхолдерів територіального утворення (влади, бізнесу, громадських організацій і населення) із залученням геоінформаційних технологій з інтерактивними системами представлення природних ресурсів як компонентів природно-антропогенної територіальної бізнес-екосистеми в інформаційному просторі;
- наповненням інформаційного поля необхідними даними, які б надавали природним ресурсам базових ознак економічних активів. Насамперед це стосується інформації про інвестиційні пропозиції щодо природних ресурсів як майбутніх активів у проєктах природокористування в складі форсайту, а також про власників, розпорядників, користувачів тощо;
- інституціональними перетвореннями щодо створення полісуб'єктної системи управління форсайтом через залучення стейкхолдерів (включаючи професійних експертів) до форсайт-проєктування й організацію комунікативного діалогу між ними стосовно бачення альтернативних проєктних пропозицій та перспективних шляхів вирішення еколого-економічних і соціо-екологічних проблем сталого просторового розвитку;
- розвитком корпоративних відносин у природокористуванні, створенням територіальних корпоративних структур з управління природними активами з сек'юритизованою, тобто відокремленою, фінансовою складовою природокористування;
- формуванням дієвого середовища різнобічного співробітництва стейкхолдерів (органів державної та місцевої влади, бізнесу, населення) щодо використання природних ресурсів як економічних активів;
- створенням системи сталих регіональних фінансів і формуванням розвинутого фондового ринку сек'юритизованих фінансових інструментів, похідних від природного капіталу, що відбуватиметься шляхом виокремленого структурного управління пулами активів через фінансову керуючу компанію проєктного SPV-типу, а також утворення й наповнення фонду фінансування сталого розвитку.

За таких умов центр управлінської уваги організаційно переноситься з самих ресурсів на щабель структурного управління, тобто на корпоративний рівень.

При цьому доцільною є консолідація управління проектами форсайту в корпоративному середовищі, тобто проектних компаніях з управління реалізацією форсайту. В такому разі проектні компанії, які забезпечують цільовий відбір зацікавленими сторонами природно-ресурсних об'єктів як об'єктів інтересу майбутньої проектною діяльністю, у загальних рамках форсайту проводять обговорення із стейкхолдерами ключових питань із залученням фахових експертів. Подібні питання стосуватимуться, зокрема, умов і процедур конкурсного відбору пропозицій щодо стандартизації та формування пулів фінансових активів, похідних від природного капіталу, які на платформі пропонуватимуться інвесторам як інвестиційний портфель (скоріше портфоліо) форсайту, тобто сукупність регіональних проектів з прийнятним для кожної категорії інвесторів співвідношенням ризику і дохідності. У такий спосіб через створення пулів збалансованих активів здійснюватимуться сек'юритизація генерованих інвестиційними проектами потоків доданої вартості й залучення інвестицій, забезпечених потоками доходів і результатами господарської діяльності відповідного територіального утворення, з урахуванням індивідуальної схильності потенційних інвесторів до ризику.

Формування адекватного сучасним умовам територіального фінансового простору як складової платформної економіки є можливим за наявності в країні розвинутих національного і регіональних ринків природних активів і відповідної складової фінансових ринків. Ці питання стоять нарівні з проблемою забезпечення цифровізації господарських відносин у процесі адаптації економічної системи країни до новітніх умов господарювання і викликів майбутнього. З позицій фінансової логістики залучення природних ресурсів в економічний простір через фінансові ринки полягає у виконанні таких завдань:

- 1) формування в стейкхолдерів інтересу до господарських об'єктів як джерел доходів та інших вигод, зокрема, через інструменти регіонального маркетингу, територіальний брендінг, стимулювання розвитку креативних галузей територіальної економіки тощо;

- 2) створення сприятливих умов для інвестиційного забезпечення виробництва і використання потоків доходів, генерованих природними ресурсами для забезпечення віддачі від інвестицій;

- 3) формування фінансово-логістичного ланцюга часткового повернення вилученої природної ренти або частини прибутків суб'єктів господарювання в природне середовище у вигляді витрат на охорону, відновлення і відтворення природного середовища господарської діяльності.

На перспективу на основі таких потоків доходів можливим є створення системи сталих фінансів на окремо взятому територіальному рівні й, відповідно, формування фінансового фонду сталого розвитку територіального утворення.

Проведені дослідження засвідчують, що формування системи сталих фінансів, з орієнтацією на управлінський форсайт-підхід на рівні муніципальних утворень, може реалізовуватися за двома схемами. Перша передбачатиме безпосереднє надходження належної публічному сектору частини доходів від залучення природних ресурсів до господарського обігу безпосередньо у бюджетні структури через фіскальну систему. Вона включає рентні платежі, прямі платежі, квазіподаткові надходження, компенсаційні платежі, штрафи тощо. Ці надходження мають цільово направлятись у проекти сталого розвитку територій як бюджетні кошти в складі узгодженого із стейкхолдерами

форсайту, в якому публічний сектор також братиме активну участь нарівні з бізнесом і населенням. Друга схема, яка вбачається привабливішою, здебільшого спрямована на заощадження, а не на витрачання бюджетних коштів. Згідно з нею, надходження можуть акумулюватися не тільки в грошовій формі, але й у дохідних цінних паперах та інших фінансових інструментах, які передбачають додаткові надходження у вигляді фінансової ренти. Їх концентрація відбуватиметься у фондах сталого розвитку територій, створених за загальною схемою побудови фондів суверенного фінансування або взаємного фонду (пайового інвестиційного фонду) з професійною керуючою компанією на чолі фонду фінансування форсайту [10, с. 312]. Подібний фонд може створюватися на постійній основі або на чітко визначений строк дії форсайту як фінансова установа цільового фінансування форсайт-проекту.

Формування фонду фінансування сталого розвитку території, який отримуватиме доходи (природну ренту) від природокористування та інвестуватиме їх у дохідні й стійкі та надійні фінансові інструменти (валюту, державні і/або корпоративні цінні папери, дорогоцінні метали тощо, депозитні активи агентів банківського сектору та ін.) на сьогодні є найбільш перспективним і доступним інструментом організації сталої фінансової діяльності на територіальному рівні.

На перспективу подібний фонд може бути створено і на національному рівні як стабілізаційний фонд і фонд майбутніх поколінь. Функції фонду майбутніх поколінь національного рівня, ідея створення якого в Україні перебуває в стадії реалізації, можуть включати і фінансову стабілізацію, проте, як свідчить світова практика, стабілізаційний фонд більш ефективно виконує свої функції, якщо є окремою від фонду майбутніх поколінь фінансовою установою. З практичного погляду для зберігання коштів, отриманих у результаті надходжень від природної ренти, можна використовувати і спеціально створену банківську державну кредитно-фінансову установу — банк природних ресурсів (умовна назва), де ставка дохідності за нарахованими коштами буде порівнянною з обліковою ставкою — нормою дохідності для фінансового сектору економіки країни, або ж із соціальною ставкою доходу (Social Discount Rate — SDR).

У цілому для світової економіки така ставка доходу дорівнює 4% доходу, на який орієнтуються держава та інвестори при вкладенні коштів у проекти з граничною екологічною та соціальною ефективністю. Завдання такого банку полягатиме, по-перше, у накопиченні стратегічних і оперативних резервів для реалізації завдань сталого розвитку і забезпечення гомеостатичного функціонування соціо-еколого-економічної системи за рахунок стабілізуючої функції фінансів, а по-друге, у забезпеченні можливостей громадян для отримання частини природної ренти на спеціальні персональні рахунки за умов введення такої інституції, як громадянська (цивільна) власність на природні ресурси [11, с. 369—372]. Подібна установа може бути як альтернативною, так і додатковою до суверенного фонду майбутніх поколінь.

Варто зауважити, що запровадження інституту цивільної (громадянської) власності на природні ресурси передбачає володіння ними всіма громадянами країни рівними частками, а отже, виплати природної ренти на особисті рахунки громадян при цьому мають стосуватися всіх українських громадян, а не тільки новонароджених з моменту формування фонду май-



Рис. 2. Базові формати територіального фонду фінансування сталого розвитку за форсайт-підходом

бутніх поколінь, як це пропонується на даному етапі створення цієї фінансової установи в нашій країні. Також слід зазначити, що на перспективу варто розглянути на державному рівні питання про використання як джерела рентних надходжень для наповнення цих фондів не тільки мінерально-сировинних, але й земельних, водних і лісових ресурсів, проте, очевидно, що дане питання вимагає окремого дослідження.

Для створення фонду довгострокового фінансування сталого розвитку за форсайт-підходом на територіальному рівні можна використовувати різноманітні організаційні формати. Залежно від ступеня фінансової самостійності громади, тип формату самого форсайту може бути або більш жорстким, програмним, або, навпаки, більш м'яким, імпліцитним (у вигляді договору про наміри), котрий більш притаманний довгостроковим багатостороннім формам організації господарської діяльності корпоративного типу. При цьому фінансова складова управління сталим господарюванням має формуватися паралельно із створенням полісуб'єктних, тобто корпоративних, публічно-приватних територіальних управлінських структур, що, на нашу думку, є механізмом досягнення необхідного консенсусу між державою, її представниками на місцях, органами місцевого самоврядування, бізнес-структурами і населенням щодо формування форсайт-стратегії розвитку територіальних соціо-еколого-економічних систем. Особливість такої стратегії якраз і полягає в полісуб'єктності регіонального менеджменту, в якому, за форсайт-методологією формування загального бачення майбутнього, братимуть участь усі стейкхолдери господарського процесу.

З огляду на це, пропонуємо три основних типи форматів функціонування установи, призначенням якої в першу чергу є фінансування сталого розвитку територіального утворення (рис. 2).

1. Бюджетний формат (фонд управління бюджетними коштами).

Цільове завдання фонду — професійне стратегічне фінансове планування бюджетних видатків на перспективу з урахуванням форсайт-стратегування. Головними питаннями є забезпечення ефективного прийняття рішень про використання бюджетних коштів; формування громадських бюджетів, бюджетів розвитку територій, структурування й експертиза проектних пропозицій; налагодження діалогу між владою, бізнесом і населенням з приводу обговорення проблемних питань фінансування проектів територіального розвитку в рамках форсайту і пошук можливостей участі додаткових стейкхолдерів у фінансуванні проектів на базі схем консолідованого фінансування тощо. Проте, хоча при цьому основним джерелом видатків на фінансування сталого розвитку залишаються бюджетні кошти, до реалізації проектів можуть залучатись і кошти бізнес-структур за ендавмент-механізмами або кошти населення, зібрані за механізмом краудфандингу чи місцевого самооподаткування на потреби сталого розвитку. Перевагами бюджетного формату є відносна простота створення, легкість і професійність управління фінансами, достатня на сьогодні юридична обґрунтованість основних позицій функціонування таких установ. Головний недолік подібного формату пов'язаний з хронічною нестачею муніципальних фінансових ресурсів і відповідною обмеженістю можливостей використання таких коштів для забезпечення сталого просторового розвитку територіальних утворень країни.

2. Сервісний формат у вигляді фонду — центру розвитку публічно-приватного партнерства. Застосовується тоді, коли цільова функція фінансової установи орієнтована на налагодження публічно-приватного партнерства, сформованого в основному на базі договірних, контрактних форм публічно-приватної співпраці (концесії, сервісні договори, договори на управління, угоди про розподіл продукції тощо) і залучення бізнес-структур, їх інноваційних, технічних, людських, фінансових ресурсів до виконання завдань, поставлених рішеннями громади у межах роботи перед муніципальними структурами. Проте можливим варіантом є і створення під таке завдання окремої підприємницької структури, як правило, комунальної форми власності, на правах юридичної особи. Подібне підприємство повинно мати право заробляти кошти для потреб громади на основі контрактної діяльності з бізнес-структурами і зберігати їх у вигляді поточних, депозитних рахунків і дохідних активів. Особливо корисним для форсайту є функціонування такої установи як місця концентрації та взаємоузгодження інтересів ключових стейкхолдерів з приводу використання ресурсів території як активів господарської діяльності. Таким чином, до фінансування сталого розвитку за подібною схемою крім бюджетних коштів також залучаються фінансові ресурси бізнес-структур. Вагомою перевагою даного формату є залучення додаткових ресурсів бізнесу до реалізації проектів сталого розвитку, а недоліком — юридична складність процедур оформлення партнерства влади і бізнесу в умовах правового поля України, інституціональні, корупційні пастки і поки що низький рівень корпоративної відповідальності бізнесу у сфері сталого розвитку, і зокрема у сфері сталих фінансів, що вимагає істотного підсилення механізмів державного фінансового контролю, корпоративної соціальної та екологічної відповідальності в питаннях сталості господарювання.

3. Проектний формат у вигляді фінансового фонду (проектна компанія з управління сек'юритизованими активами форсайту). Цільова функція проектної компанії як окремої юридичної особи з правами здійснення підприємницької діяльності у фінансовій сфері полягає у формуванні більш безпечних, з позицій фінансового ризику, ніж окремі проекти, пулів активів, забезпечених доходами від інвестиційних підприємницьких проектів, що реалізуються в межах форсайт-стратегії сталого господарювання. Така установа може існувати самостійно (позабалансова сек'юритизація) або як окрема складова публічно-приватної проектної компанії сталого розвитку (балансова сек'юритизація). Головні переваги застосування подібного формату для фінансування форсайт-проектів полягають у консолідованому управлінні як реалізацією, так і фінансуванням проектів, а також у використанні механізмів сек'юритизації для зниження фінансових ризиків і швидкого повернення вкладених у проекти коштів публічного сектору. Недоліки даного формату пов'язані з практично нерозвинутою в Україні фінансовою інфраструктурою сек'юритизації проектного фінансування у вигляді компаній із спеціальними правами запозичення SPV і порівняно дуже малорозвинутими регіональними ринками цінних паперів і в цілому фондовим ринком країни.

Посприяти процесам залучення природних активів до господарського обігу і організації сталого фінансування форсайтів сталого розвитку територіальних утворень може розбудова інтегрованої платформи управління територіальними активами. Вона включатиме корпоративну публічно-приватну структуру управління форсайт-проектами і братиме участь у їх сек'юритизації на фінансовому ринку шляхом формування портфоліо інвестиційних проектів і фонду їх фінансування. Важливим є те, що останній може акумулювати, зокрема, кошти, отримані для реінвестування в проекти форсайту через механізми сек'юритизації. Частина коштів такого фонду може також зберігатися в цінних паперах. У процесі реалізації форсайту корпорація сталого розвитку територіального утворення виступатиме інтегратором інтересів усіх стейкхолдерів у природно-господарській системі, включаючи згадувані квазіінтереси природних екосистем, реалізатором проектів співпраці влади і бізнесу в різноманітних форматах публічно-приватного партнерства.

Інтегративний ефект від організації платформи управління територіальними активами стимулюватиме високий попит на інвестиційні ресурси для реалізації проектів форсайту, з використанням, відповідно, схем структурного управління ними. Через відокремлені компанії з правом емісії цінних паперів і консолідоване рефінансування реалізовуваних задумів на фондовому ринку відбуватиметься співпраця влади, бізнесу і громадського сектору у вирішенні актуальних соціальних, економічних та екологічних питань. За подібною схемою до консолідованого фінансування проектів сталого розвитку за участю довірчих структур, рейтингових агенцій та державних регуляторів долучатимуться крім публічних органів влади, фондів сталого розвитку і бізнес-структур також широкі кола стейкхолдерів-інвесторів на фондовому біржовому й позабіржовому ринку через механізми сек'юритизації активів. Ці механізми характеризуються широким складом стейкхолдерів, які виконують певні функції: оригінаторів — учасників державно-приватного партнерства, що реалізують проект, інвесторів, фінансових по-

середників — рейтингових агентств, аудиторів, наглядачів, компаній із спеціальними правами запозичення, державних регуляторів і наглядових органів, громадських партнерів-експертів і довірчих структур тощо. При цьому механізм сек'юритизації є потенційно привабливим для фінансування різноманітних інфраструктурних проектів, видобутку корисних копалин, водо- і лісокористування тощо.

СТРУКТУРА АЛГОРИТМУ СТАЛОГО ФІНАНСУВАННЯ ФОРСАЙТ-ПРОЄКТІВ

Базовим інструментарієм принципу інтегрованого структурного управління є платформний підхід до організації використання активів, який в якості простору взаємодії усіх учасників господарського процесу залучає інтегративні інформаційно-комунікаційні платформи, що є місцями зустрічі та реалізації інтересів економічних агентів. Головною цільовою функцією запровадження інтегрованого платформного підходу до управління територіальними активами є створення на рівні територіальних утворень системи стратегічного корпоративного управління сталим просторовим розвитком, здатної формувати (зокрема, і на основі форсайт-підходу через його портфоліо) потоки підприємницьких проектів, якими забезпечуватиметься сталість територіального розвитку. Структурна схема платформної взаємодії стейкхолдерів у організації сталого фінансування форсайту охоплює декілька відокремлених процесів (рис. 3, табл. 2).

У першу чергу це інвестування, коли публічний сектор і бізнес-структури як оригінатори укладають угоду про партнерство у включеному у форсайт проекті і здійснюють початкові інвестиції. Потім — сек'юритизація, коли оригінатори проекту через довірчу структуру укладають угоду про переуступлення за нормою сек'юритизації права на отримання активів спеціальної юридичній особі SPV. Наступний процес — емісія, коли компанія SPV за участю незалежного рейтингового агентства і під наглядом державного регулятора емітує й реалізує на фондовому ринку забезпечені майбутніми доходами від проекту цінні папери. Наприкінці — рефінансування компанією SPV проекту для його завершення або експлуатації чи модернізації та розрахунку з інвесторами і оригінаторами за емітованими фінансовими зобов'язаннями (див. табл. 2). Таким чином, забезпечуватимуться як рефінансування, так і збереження фінансових активів за допомогою професійного управління ними, що помітно сприятиме фінансовій сталості одночасно з ефектом підвищення фінансової віддачі від вкладених у проекти сталого розвитку коштів сектору публічних фінансів, створюватиме основу для сталого господарювання.

Нарешті, слід також підкреслити, що в організації платформ управління територіальними активами повинні широко використовуватися цифровізація та інтерактивні електронно-інформаційні технології спілкування зацікавлених осіб за допомогою сучасних засобів зв'язку [12]. Крім того, провідну організаторську роль має відігравати місцева влада, яка виконує функцію об'єднання стейкхолдерів, включаючи бізнес-структури і громадськість, у єдину команду односторонців [13]. За допомогою платформних інформаційно-

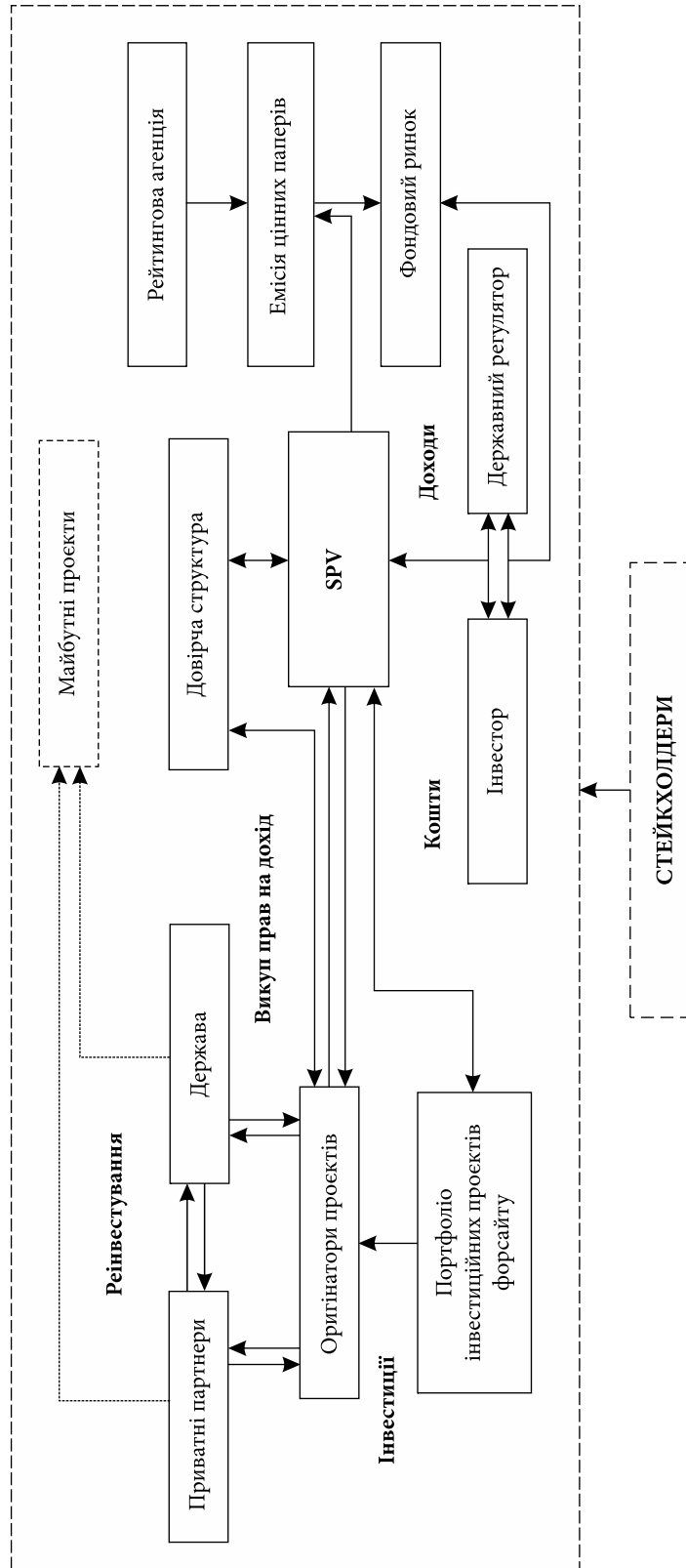


Рис. 3. Принципова схема проєктового фінансування форсайту в системі сталого господарювання

Таблиця 2. Етапи процесів взаємодії стейкхолдерів господарського процесу в організації сталого фінансування форсайт-проекту

Етапи	Організаційні механізми	Ключові стейкхолдери
Інвестування	Публічний сектор і бізнес-структури укладають угоду про партнерство в інвестиційному проекті, який включено у форсайт і який пройшов незалежну експертизу і громадське обговорення, та здійснюють початкові інвестиції	Державний і приватний партнери як ініціатори спільної діяльності та початкові інвестори в прибутковому інвестиційному проекті сталого розвитку в складі форсайту; експерти як незалежні консультанти проекту, громадськість як учасник його обговорення
Сек'юритизація	Оригінатори проекту через довірчу структуру укладають угоду про переуступлення оригіналами певною мірою (за нормою сек'юритизації) права на отримання активів у вигляді доходів від експлуатації об'єкта сек'юритизації, тобто інвестиційного проекту, фінансовій компанії із спеціальними правами запозичення SPV (спеціальній юридичній особі у сфері спільного інвестування)	Державний і приватний партнери як оригінатори в угоді сек'юритизації, SPV як вигодонабувач за угодою набуття прав на майбутні потоки платежів, оригінатори як вигодонабувачі за пашальним платежем з реалізації активів (майбутніх фінансових надходжень за проектом) на користь SPV, довірча структура як юридичний посередник в угоді сек'юритизації та юридичний гарант з виконання угоди її учасниками
Емісія	Компанія із спеціальними правами запозичення SPV за участю незалежного рейтингового агентства і під наглядом державного регулятора емітує і реалізує на фондовому ринку забезпечені цінні папери — облигації, деривативи тощо, у яких предметом забезпечення є потоки майбутніх платежів від інвестиційного проекту як виробничого об'єкта	Компанія SPV як самостійний оператор фондового ринку — емітент забезпечених фінансових активів, держава як регулятор фондового ринку, рейтингове агентство як консультант; інвестори, включаючи оригінаторів (що викупають цінні папери за нормою сек'юритизації) як майбутніх вигодонабувачів за емітованими цінними паперами; довірча структура як юридичний гарант прав інвесторів
Рефінансування	SPV здійснює рефінансування проекту для його завершення або експлуатації чи модернізації. Після запуску проекту і початку надходження платежів SPV розраховується з інвесторами, включаючи частку виплат оригіналам і частку доходів самої SPV. Оригінатори завершують й експлуатують поточний проект і реінвестують кошти в наступні проекти форсайту	Компанія SPV як інвестор у проект залучених/запозичених на фондовому ринку коштів, оригінатори як виконавці та експлуатанти проекту; інвестори, включаючи оригінаторів як вигодонабувачів за емітованими цінними паперами; довірча структура як юридичний гарант прав інвесторів, оригінаторів і SPV; споживачі як користувачі товарами і послугами від реалізації проекту в складі форсайту

технологічних механізмів можуть бути сформовані всі необхідні умови для організації взаємодії власників ресурсів, виробничих засобів, інвесторів й управлінців для забезпечення фінансування і реалізації проєктів з використанням інструментарію сучасної фінансовіки через сек'юритизацію природних активів, випуск інфраструктурних, «зелених» корпоративних облігацій, консолідоване фінансування проєктів, активізацію використання природних ресурсів за допомогою SPV-компаній, пільгового «зеленого» кредитування в рамках відповідального банкінгу, «зеленого» страхування та іншого інструментарію сталих фінансів [14].

ВИСНОВКИ

Сьогодні стає дедалі очевиднішою необхідність пошуку нових підходів до вирішення проблеми оновлення методології управління господарськими системами на засадах сталого розвитку. У цьому відношенні головними проблемними вузлами є два питання. Визначення, з одного боку, конструктивної (проєктної) форми об'єкта сталого господарювання, а з іншого — засобів його фінансового забезпечення. У цьому відношенні форсайт-проєктування являє собою дієвий інструмент попереджувального управління розвитком економічних систем. Його важливість обумовлюється здатністю інтегрувати алгоритми різних методів прогнозування і технології програмування з підходами стратегічного управління розвитком різномасштабних територіальних утворень з урахуванням інтересів багатьох стейкхолдерів.

Також суттєвим методологічним аспектом є те, що форсайт-проєктування створює можливості для формування фінансово-логістичного ланцюга, який забезпечуватиме проєктне фінансування інвестиційних пропозицій і залучення природних ресурсів території до господарського обігу з урахуванням ключових компетенцій і смарт-спеціалізації різнотипних просторових утворень. У цьому відношенні важливо враховувати ряд позицій, пов'язаних, зокрема, з повноцінним забезпеченням фінансовими ресурсами господарського процесу шляхом вирішення питань ефективного розподілу доходів від ресурсокористування між зацікавленими сторонами, обов'язкової орієнтації на відновлення продуктивності природно-господарських систем.

Використовуючи форсайт-проєктування сталого розвитку як інструмент визначення стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, доцільно створювати фонди фінансування сталого господарювання територіальних утворень як джерело сталого економічного розвитку. Фінансові ресурси для цього необхідно накопичувати насамперед з доходів від використання природних ресурсів відповідного територіального утворення шляхом застосування цільових фінансових механізмів фіскального характеру. З огляду на це, пропонуємо три основних формати функціонування фонду фінансування сталого розвитку: бюджетний (фонд управління бюджетними коштами), орієнтований на цільове завдання, пов'язане з професійним фінансовим плануванням бюджетних видатків на перспективу з урахуванням форсайт-стратегування; сервісний (фонд — центр розвитку публічно-приватного партнерства), який пов'язаний з такою цільовою функцією, як налагодження публічно-приватного партнерства і залучення

бізнес-структур та їх ресурсів до виконання форсайту; проектний, функція якого полягає у формуванні збалансованих, з позицій ліквідності, дохідності й структури капіталу інвестиційних пропозицій, забезпечених, у свою чергу, доходами від проектів форсайту.

Надано пропозиції щодо ідентифікації базових етапів розгортання процесу досягнення умов сталого господарювання й запропоновано структурну схему взаємодії стейкхолдерів господарського процесу в організації сталого фінансування форсайту в платформному форматі. Ідеться про такі етапи: інвестування, коли публічний сектор і бізнес-структури укладають угоду про партнерство в інвестиційному проекті; емісії, на якому спеціальна юридична особа SPV за участі незалежного рейтингового агентства і під наглядом державного регулятора емітує й реалізує на фондовому ринку забезпечені майбутніми доходами від проекту цінні папери; рефінансування компанією SPV проекту для його завершення або експлуатації чи модернізації та розрахунку з інвесторами і оригінаторами за емітованими фінансовими зобов'язаннями тощо.

Подальші дослідження у цій сфері пов'язані з деталізацією механізмів сек'юритизації природних активів і визначенням її оптимальної норми при передачі частини прав на присвоєння доходів від інвестиційних проектів форсайту компаніям із спеціальними правами запозичення, а також з ідентифікацією оптимальної схеми державної участі у фінансуванні форсайт-проектів сталого розвитку територіальних утворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Бізнес-екосистемний концепт забезпечення сталого господарювання. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2020. № 8 (27). С. 21—27.
2. Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Платформна економіка просторових бізнес-екосистем як інноваційний тренд сталого розвитку. *Наука та наукознавство*. 2019. № 3 (105). С. 3—25.
3. Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Концептуальні ознаки сталого господарювання. *Наука та наукознавство*. 2021. № 3 (113). С. 3—19.
4. Гончар Г.П., Вербіцька І.І. Форсайт-проект як ефективний метод економічного розвитку регіону. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/39007/1/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%20%D1%81%D1%82.pdf>
5. Ди Чезаре М. Финансирование форсайт-исследований. *Наука. Инновации. Образование*. 2008. Вып. 5. С. 173—176. URL: <https://sie-journal.ru/assets/uploads/issues/2008/7e5a2ba5aaa753a25524a656f2f5b039.pdf>
6. Публічно-приватні форми забезпечення сталого просторового розвитку України. Моногр. За заг. ред. М.А. Хвесика. Київ, ДУ ІЕПСР НАН України, 2019. 650 с.
7. Брыкин А., Шумаев В. Опыт применения форсайта как инструмента государственно-частного партнерства в области стратегического развития экономики. *РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция*. 2009. № 4. С. 12—18.
8. Квітка С.А. Форсайт в публічному управлінні: методи і перспективи реалізації в Україні. *Аспекти публічного управління*. 2018. Т. 6. № 8. С. 56—70.
9. Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Принципові підходи до забезпечення господарського гомеостазу з позицій сталих фінансів. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. 2021. № 9 (28). С. 34—42.
10. Формування просторової системи управління природно-ресурсними активами. Моногр. За заг. ред. М.А. Хвесика. Київ, ДУ ІЕПСР НАН України, 2020. 464 с.
11. Економічна оцінка природного багатства України. Моногр. За заг. ред. С.І. Пирожкова, М.А. Хвесика. Київ, ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. 396 с.

12. Петровська І.О., Клиновий Д.В. Електронні платформи управління природно-ресурсними активами. У: Теоретичні аспекти та практичні проблеми управління, економіки та природокористування в Україні. Матер. III Міжн. наук.-практ. конф. (Київ, 21—22 листопада 2019). Упоряд. О.Л. Євмешкіна. Київ, УкрСІЧ, 2019. 380 с. С. 161—163.
13. Мороз В.В., Клиновий Д.В. Публічно-приватне партнерство в цифровізації управління природними ресурсами територіальних громад. В: Україна 2030: публічне управління для сталого розвитку. Матер. щоріч. міжн. наук.-практ. конф. (Київ, 2020). У 3 т. За заг. ред. А.П. Савкова, М.М. Білинської, О.М. Петроє. Київ, НАДУ, 2020. Т. 1. 228 с. С. 194—196.
14. Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Сталі фінанси як соціально-екологічна інновація для сталого господарювання. В: Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах. Матер. міжн. наук.-практ. інтернет-конф. Дніпро, Університет митної справи та фінансів, 2021. 870 с. С. 45—48.

Надійшла: 12.01.2022

Прорецензована: 03.02.2022

Доопрацьована: 21.02.2022

Підписана до друку: 23.02.2022

REFERENCES

1. Bystryakov I., Klynovyi D. Busyness-ecosystem concept of sustainable management. *Environmental Economics and Sustainable Development*, 2020, No. 8 (27), pp. 21-27 [in Ukrainian].
2. Bystriakov I.K., Klynovyi D.V. The platform economy of spatial business ecosystems: an innovative trend of the sustainable development. *Science and Science of Science*, 2019, No. 3 (105), pp. 3-25 [in Ukrainian].
3. Bystriakov I.K., Klynovyi D.V. Conceptual features of sustainable economic management. *Science and Science of Science*, 2021, No. 3 (113), pp. 3-19 [in Ukrainian].
4. Honchar H.P., Verbitska I.I. Foresight project as an effective method for economic development of the region, available at: <http://dSPACE.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/39007/1/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D1%81%D1%82.pdf> [in Ukrainian].
5. Di Cesare M. Financing of foresight research. *Science. Innovations. Education*, 2008, Vol. 5, pp. 173-176, available at: <https://riep.ru/upload/iblock/7e5/7e5a2ba5aaa753a25524a656f2f5b039.pdf> [in Russian].
6. Public-private forms of ensuring sustainable spatial development of Ukraine. M.A. Khvesyk (Ed.). Kyiv, 2019 [in Ukrainian].
7. Brykin A., Shumayev V. Experience in using foresight as an instrument of public-private partnership in the field of strategic development of the economy. *RISK: Resources, Information, Supply, Competition*, 2009, No. 4, pp. 12-18 [in Russian].
8. Kvitka S.A. Foresight in Public Administration: Methods and Perspectives of Implementation in Ukraine. *Public Administration Aspects*, 2018, Vol. 6, No. 8, pp. 56-70 [in Ukrainian].
9. Bystryakov I., Klynovyi D. Principal approaches to ensuring economic homeostasis from the position of sustainable finance. *Environmental Economics and Sustainable Development*, 2021, No. 9 (28), pp. 34-42 [in Ukrainian].
10. Formation of spatial system for management of natural resource assets. M.A. Khvesyk (Ed.). Kyiv, 2020 [in Ukrainian].
11. Economic assessment of Ukraine's natural wealth. S.I. Pyrozhkov, M.A. Khvesyk (Eds). Kyiv, 2015 [in Ukrainian].
12. Petrovska I.O., Klynovyi D.V. Electronic platforms for managing natural resource assets. In: Theoretical aspects and practical problems of management, economics and natural resource management in Ukraine. Proc. III Int. Sci.-Pract. Conf. (Kyiv, 21-22 Nov. 2019). Kyiv, 2019, pp. 161-163 [in Ukrainian].
13. Moroz V.V., Klynovyi D.V. Public-private partnership in digitalization of natural resources management of territorial communities. In: Ukraine 2030: public administration for

- sustainable development. Proc. Annual Int. Sci.-Pract. Conf. (Kyiv, 2020). Kyiv, 2020, Vol. 1, pp. 194-196 [in Ukrainian].
14. Bystryakov I.K., Klynovyi D.V. Sustainable finances as a socio-ecological innovation for sustainable economic management. In: Innovative solutions in economics, business, public communications and international relations. Proc. Int. Sci.-Pract. Internet Conf. Dnipro, 2021, pp. 45-48 [in Ukrainian].

Received on January 12, 2022

Reviewed on February 3, 2022

Revised on February 21, 2022

Signed for printing on February 23, 2022

Ihor Bystriakov, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Head of the Department of Sustainable Development Methodology
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine
60, Tarasa Shevchenka Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine
Dmytro Klynovyi, Ph. D. (Econ.), Assoc. Prof., Senior Research Fellow,
Leading Research Fellow of the Department of Sustainable Development Methodology
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine
60, Tarasa Shevchenka Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine
Nataliia Korzhunova, Ph. D. (Econ.), Senior Research Fellow,
Leading Research Fellow of the Department of Sustainable Development Methodology
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine
60, Tarasa Shevchenka Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine

FORESIGHT APPROACH TO ORGANIZATION AND FINANCING OF SUSTAINABLE ECONOMIC MANAGEMENT

The substantive features of the foresight methodology as a means to implement sustainable economic management are revealed, the basic formats and algorithm for the organization of financing of sustainable economic management on the basis of foresight approach are outlined. Emphasis is placed on the need to update the methodology for managing the sustainable development of economic systems using the foresight approach. Foresight design is identified as an effective tool for proactive management of economic systems, which creates opportunities for the formation of financial and logistical chain of funding the projects that involve natural resources in economic circulation, taking into account key competencies and smart specialization of various spatial entities with the participation of key economic process stakeholders — government, business and population.

Creating funds for sustainable development financing is proven expedient, three main formats of their functioning are proposed: budget — focused on the target of professional financial planning of budget expenditures for the future, taking into account foresight strategy; service — related to the target functions of public-private partnership and involvement of business structures and their resources in the implementation of foresight; project — aimed at the formation of balanced, from the standpoint of liquidity, profitability and capital structure of investment proposals, secured, in turn, by income from foresight projects.

The structural scheme of step-by-step interaction of economic process stakeholders in the organization of sustainable financing of foresight in a platform format is proposed. The basic stages of financing the foresight project of sustainable development are outlined, including the stage of investment, when the public sector and business structures enter into agreement on partnership in the investment project; the issue stage when a special legal entity SPV with the participation of an independent rating agency and under the supervision of a state regulator issues and sells on the stock market securities secured by future income from the project; the stage of refinancing the project by SPV company for its completion or operation or modernization and settlement with investors and originators on the issued financial obligations, etc.

Keywords: *foresight project; sustainable finances; sustainable economic management; management.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.028>

UDC 330.322.01

JEL: E20, E22, O16

PROSKURNINA Nadiia, Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
Head of Department of International Economics and Management
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8587-0467>
e-mail: nadiyaproskurnina@gmail.com

CHORNOMORD Yevheniia, Fourth year student of the Faculty
of International Economics and Entrepreneurship
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8947-7272>
e-mail: evgesha_ch@ukr.net

METHODS AND APPROACHES TO ASSESSING INVESTMENT ATTRACTIVENESS

The authors present the relevance of the study of investment attractiveness of the enterprises of Ukraine. The study analyzes the existing interpretations of the category «investment attractiveness». It is established that today there is not a single universal method of assessing the attractiveness of the territory.

Keywords: *investments; investment attractiveness; assessment; capital; evaluation methods.*

The investment attractiveness of an enterprise for investors is determined by the level of income that an investor can receive on invested funds. The level of income is determined by the level of risks of non-repayment of capital and non-receipt of income on capital. In accordance with these criteria, investors determine the requirements for enterprises when investing. Efficient activity of enterprises, ensuring high rates of their development and increasing the level of competitiveness of products to a large extent characterize the level of their investment activity.

The level of activity of an enterprise is characterized by the degree of its investment attractiveness, which in this case acts as an incentive when an investor chooses an investment object and makes a decision to start investing.

In this regard, the analysis of investment attractiveness acquires the importance of an important economic category, planning and increasing the level of investment attractiveness of an enterprise must be considered as independent tasks of its activities in terms of attracting foreign investment. To this end, each enterprise should look for ways to increase investment attractiveness.

C i t a t i o n: Proskurnina N., Chornomord Ye. Methods and approaches to assessing investment attractiveness. *Economy of Ukraine*. 2022. No. 4. P. 28-36. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.028>

Analysis of the investment attractiveness of an enterprise for most investors in Ukraine is a priority when choosing an investment object in comparison with other structural levels of the economy, such as a country, region, industry.

One of the decisive conditions for overcoming the crisis of the Ukrainian economy is the growth of investment in various sectors of the national economy. The intensification of investment activity contributes to the rise and further development of the economy, with the help of investments, new enterprises are created and, accordingly, additional jobs, existing production facilities are expanded, and new types of goods and services are developed and entered the market. The state that receives additional tax revenues also wins.

The relevance of the topic is due to the fact that the assessment of the investment attractiveness of an enterprise occurs in almost all transformations: when buying and selling an enterprise, its corporatization, mergers and acquisitions, as well as in many other situations. Knowledge of the value of the market value enables the owner of the object to improve the production process, develop a set of measures aimed at increasing the market value of the enterprise. Periodic valuation allows you to improve management efficiency and, therefore, avoid bankruptcy and ruin.

Published in periodicals or posted on the Internet methodological materials for assessing the investment attractiveness of industrial enterprises are based on the use of only quantitative or only qualitative factors and does not fully take into account the whole set of financial, economic, marketing and production characteristics of industrial enterprises. Practical methods of assessing the investment attractiveness of leading Western consulting firms and investment companies are considered a trade secret, not available to the general scientific community and not adapted to Ukrainian economic conditions, which indicates the urgency of studying this problem.

The subject of this study is the methodological issues of assessing the investment attractiveness of an enterprise.

The object of the study are various methods for assessing the investment attractiveness of an enterprise.

The methods used: synthesis, comparison, dimension.

The purpose of this article is to identify methods for assessing the investment attractiveness of an enterprise.

To achieve the stated goal, the following tasks were set:

1. To study the concept of investment attractiveness of an enterprise.
2. Determine the factors affecting the investment attractiveness of the enterprise.
3. Analyze in detail the methods for assessing the investment attractiveness of enterprises.

THE CONCEPT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE

The key concept in determining the creditworthiness of an enterprise is its financial stability, but today this is no longer enough to make a final decision. Diversification of enterprises in various fields of activity, the presence of qualitative factors, differences in the production base — all this requires a single, integrated approach to making investment decisions. And the investment attractiveness of the enterprise comes to the fore. But how to evaluate it?

In order to determine the maximum efficiency of an investment decision, the concept of the investment attractiveness of an enterprise is introduced. The concept is quite new, it appeared relatively recently in economic publications and is used mainly in the characterization and evaluation of investment objects, rating comparisons, and comparative analysis of processes. The study of different points of view on its interpretation made it possible to establish that in modern ideas there is no single approach to the essence of this economic category.

One of the most common points of view is the comparison of investment attractiveness with the feasibility of investing in an enterprise of interest to the investor, which depends on a number of factors that characterize the activity of the entity. Although the definition is correct, it is rather vague, and does not give grounds to talk about the assessment¹.

More precisely, the economic essence of investment attractiveness is given in the definition of L. Valinurova and O. Kazakova. They understand this term as a set of objective signs, properties, means and opportunities that determine the potential effective demand for investments. This definition is broader and allows taking into account the interests of any participant in the investment process.

There are other points of view (including L. Gilyarovskaya, V. Vlasova and E. Krylov and others). Here, investment attractiveness is understood as an assessment of the effectiveness of the use of equity and borrowed capital, an analysis of solvency and liquidity (a similar definition is the structure of equity and borrowed capital and its placement between different types of property, as well as the efficiency of their use).

Assessing the investment attractiveness in terms of income and risk, it can be argued that this is the presence of income (economic effect) from investing funds with a minimum level of risk.

The role of this concept in characterizing the investment environment and investment activity in general can be seen in the following diagram:

Thus, it becomes obvious that, regardless of the approach to the definition used by an expert or analyst, most often the term «investment attractiveness» is used to assess the feasibility of investing in a particular object, choosing alternative options and determining the efficiency of resource allocation.

It should be noted that the determination of investment attractiveness is aimed at the formation of objective, purposeful information for making an investment decision. Therefore, when approaching its assessment, one should distinguish between the terms «level of economic development» and «investment attractiveness». If the first determines the level of development of the object, a set of economic indicators, then the investment attractiveness is characterized by the state of the object, its further development, profitability and growth prospects [1].

METHODS FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN ENTERPRISE

Currently, there is no single approach to both the definition and evaluation of investment attractiveness. Among the criteria defining it for the investment attractiveness of an enterprise, such aspects of the enterprise as the attractiveness

¹ World Investment Report 2020. United Nations. URL: <https://worldinvestmentreport.unctad.org/world-investment-report-2020/>

of products, personnel, financial, territorial, and others are usually considered. Product aspects include: quality, price, level of diversification. To personnel — the quality of staff and management. As for the financial aspects, here investors most often pay attention to the structure of property, liquidity, profitability, financial stability and solvency of the organization.

Currently, the most popular methods for assessing investment attractiveness are the following:

- 1) discounted cash flow method;
- 2) assessment based on the analysis of factors of external and internal impact;
- 3) seven-factor model;
- 4) integrated assessment based on internal indicators;
- 5) comprehensive assessment.

1. Method of discounted cash flows. The discounted cash flow method or DCF is a tool for estimating future cash flows. In other words, it is an attempt to evaluate the attractiveness of any investment opportunity based on what cash flows they are able to generate in the future. The essence of the method is based on a simple statement — money «now» is worth more than money «later» — in the future.

And this statement has objective reasons:

- inflation;
- presence of investment risks;
- the possibility of alternative investments of funds (for example, bank deposits) [2].

The discount factor is calculated by the formula [3]

$$k_d = \frac{1}{1+r^i},$$

where r — discount rate, i — period number.

Discounting cash flows. Calculation formula

$$DSF = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{1+r^i},$$

where DCF — discounted cash flow, CF — cash flow in the period i , r — discount rate, n — number of time periods [3].

The discount rate is the main element in the formula for discounting cash flows. This indicator shows what the investor should expect.

The main advantages of the method are that it allows you to evaluate a business with uneven, and often negative financial results. Also, the advantages of this method include the realism of estimating the value of the enterprise, as well as the ability to see the hidden potential. The disadvantages of the method include the fact that the indicators in dynamics are carried over to the future period, these indicators are subjective, therefore, there is no guarantee that the calculated values will be absolutely correct.

2. Method for assessing investment attractiveness based on the analysis of factors of external and internal impact.

Stages of assessing investment attractiveness according to this method:

- a) determining the factors of investment attractiveness of an enterprise based on the Delphi expert method;
- b) analysis of investment attractiveness, taking into account these factors;

c) the concept of a multifactorial regression model of the influence of factors is considered, and a forecast of the investment attractiveness of the enterprise is carried out;

d) development of recommendations.

Internal factors include those that directly depend on the performance of the enterprise. Such factors are the main ones, due to their change it is possible to regulate the level of the financial condition of the enterprise and thereby influence its investment attractiveness.

External factors do not depend on the activities of the enterprise, it is possible to change them, but this is already a more complex and time-consuming process.

The main advantage of this method is that it takes into account both external and internal factors that affect the investment attractiveness of the enterprise, that is, an integrated approach is carried out to some extent. But there are also disadvantages, which include the use of expert assessments at the first and third stages of this technique. This factor reduces the accuracy of the results, since it depends on the subjective assessments of experts.

3. In the seven-factor model, an indicator of the investment attractiveness of an enterprise is the return on assets: the higher it is, the more efficiently the enterprise operates, therefore, it is more attractive in terms of investment [3].

This model is used to study the impact of sustainability indicators on the efficiency of the organization's assets.

The formula of the seven-factor model [4, p. 71]:

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{B} \cdot \frac{B}{\text{ОА}} \cdot \frac{\text{ОА}}{\text{КО}} \cdot \frac{\text{КО}}{\text{ДЗ}} \cdot \frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}} \cdot \frac{\text{КЗ}}{\text{ЗК}} \cdot \frac{\text{ЗК}}{A} = a \cdot b \cdot c \cdot d \cdot k \cdot l \cdot m,$$

where $a = \text{ЧП}/B$ — net return on sales, $b = B/\text{ОА}$ — turnover of current assets, $c = \text{ОА}/\text{КО}$ — current ratio, $d = \text{КО}/\text{ДЗ}$ — the ratio of short-term liabilities and receivables, $k = \text{ДЗ}/\text{КЗ}$ — the ratio of accounts receivable to accounts payable, $l = \text{КЗ}/\text{ЗК}$ — the ratio of the organization's accounts payable to the amount of borrowed funds, $m = \text{ЗК}/A$ — the ratio of borrowed capital to the total assets of the enterprise.

4. When assessing investment attractiveness by the integral method, only relative internal indicators of the economic activity of the enterprise are taken into account. Then all calculations are reduced to an integral indicator of the investment attractiveness of the enterprise.

The advantage of the integral method is the reduction of calculations to the final integral indicator. The disadvantages include the use of only internal indicators of the enterprise in the calculations; external factors that also affect the activities of the organization are not taken into account.

5. A comprehensive assessment of the investment attractiveness of the enterprise. The most popular method is the analysis of the financial condition of the enterprise, it takes place in three stages.

At the first stage, the economic potential of the enterprise is analyzed. To do this, one should take into account the direction of the business, its organizational and legal form, volumes and scope of activity.

At the second stage, the financial condition of the enterprise is analyzed for investment purposes. An assessment of the financial position of the enterprise is made, indicators of business activity, solvency, profitability, and liquidity are analyzed.

At the third stage, the level of business planning is assessed.

All of the above aspects make it possible to qualitatively and fully assess the investment attractiveness of the enterprise

After evaluating all the criteria for the investment attractiveness of the proposed projects, it is necessary to form a rating indicator, which will determine the most profitable and investment-attractive project for investment.

After analyzing various methods for assessing investment attractiveness, it can be noted that many approaches either do not provide a complete assessment of the investment attractiveness of an enterprise, or the assessment results are quite subjective and, therefore, may be inaccurate, so they need to be corrected. For example, if the enterprise is a limited liability company, then the second approach cannot be applied, since it is designed for a joint-stock company, therefore, it needs to be adjusted.

The presented approach makes it possible to take into account the largest number of factors, which in turn allows reducing the risks of a potential investor and giving an objective assessment of the investment attractiveness of an enterprise. However, it is labor intensive and requires a lot of attention.

A comprehensive methodology for assessing investment attractiveness is based on an analysis of the financial condition of an enterprise and is carried out according to financial statements. The methodology for assessing the investment attractiveness of an enterprise involves combining data into groups. First of all, the financial condition of the enterprise is analyzed on the basis of financial statements:

- profitability analysis;
- the level of innovative activity of the enterprise;
- analysis of financial stability;
- analysis of liquidity and solvency;
- the company's share in the product market.

Profitability is a coefficient showing the level of income of the enterprise. The profitability ratio reflects the efficiency of the enterprise as a whole, as well as the profitability of various areas of the enterprise. Therefore, profitability is quite an important indicator for the investor. To obtain the most accurate data on the profitability of the enterprise, it is necessary to calculate the following coefficients:

- return on assets;
- profitability of sales;
- return on equity;
- profitability of production assets.

The indicator of financial stability shows the ability of the enterprise in the future to secure the necessary funds for the purpose of implementing the production plan. When analyzing the financial stability of an enterprise, the dependence of the enterprise on borrowed funds is considered [5].

According to the results of expert studies, a scoring of characteristics was developed, according to which the investment attractiveness of an enterprise is assessed. In this case, when assessing investment attractiveness, indicators for the reporting year are taken into account, which are adjusted taking into account the dynamics for the previous year. In accordance with the table below, each assessment corresponds to a certain number of points. 2 points are assigned if the assessment is «good», 1 point if the assessment is «satisfactory». If the value of the indicator is

Assessment of investment attractiveness

Good	Satisfactory	In the region of the maximum permissible value	Unsatisfactory	Extremely unsatisfactory
20 points	10-20 points	0-9 points	-5-0 points	<-5 points

Source: authors adapted from [6].

within the allowable value, this corresponds to 0 points. If the indicator is rated as «unsatisfactory» — minus 1 point. In the case when the value of the indicator falls into the «extremely unsatisfactory» column, minus 2 points are assigned.

After evaluating all the indicators and determining the scores for each of them, it is necessary to calculate the sum of all the scores for the presented characteristics.

Further, according to the table, it is necessary to determine the level of investment attractiveness of the enterprise by the amount of points scored. In order for an enterprise to be investment-attractive for an investor, the sum of points scored based on the results of the analysis of all characteristics should be more than 20.

When comparing several enterprises, the most investment-attractive one will be the one with the sum of points for all characteristics will be greater than the rest.

CONCLUSION

Having considered several methods for assessing the investment attractiveness of an enterprise, it can be noted that all methods have their drawbacks and advantages. For example, the seven-factor method and the method of integral assessment by internal indicators evaluate investment attractiveness only taking into account internal factors. The complex method and the method based on the analysis of external and internal factors take into account not only internal, but also external factors that were not taken into account in the first two methods. But these methods have a significant drawback: the analysis uses expert estimates, therefore, the result obtained is to some extent subjective, and, therefore, inaccurate. Having considered all approaches to studying and evaluating the investment attractiveness of an enterprise, one can single out the final indicator of the level of investment attractiveness, which includes the strengths of existing methods. A comprehensive assessment of investment attractiveness, which is based on an analysis of the financial condition of the enterprise, allows you to fully highlight the final indicator of the level of investment attractiveness. This technique has the following advantages: an integrated approach, analysis of a large number of indicators and coefficients, accurate mathematical calculation of the indicator, which serves as a criterion for assessing investment attractiveness. This method allows you to take into account the dynamics of indicators over several years. Nevertheless, to obtain a more accurate result of assessing investment attractiveness, several methods should be used.

REFERENCES

1. Bandurka A.A., Bandurka A.M., Nosova O.V. Foreign investments in the Ukrainian economy. Kharkiv, Publisher of National Univ. of Internal Affairs, 2014. 25 c.
2. Petriv I. Features of assessment of the value of the enterprises on the basis of discounting method. *Economic discourse*. 2018. No. 2. P. 136-144 [in Ukrainian].
3. Jdanov I.Yu., Jdanov V.Yu. Investment assessment of the projects and businesses. Textbook. M., Avenue, 2019. 120 p. [in Russian].
4. Lutsiv B.L., Kravchuk I.C., Sas B.B. Investing. Studying book. Ternopil, Economic science, 2014. 544 p. [in Ukrainian].
5. Korotkova O.V. Investment attractiveness of the enterprise and the methodology of its assessment. *Effective Economics*. 2013. No. 6. P. 32-36 [in Ukrainian].
6. Gutkevych S.O., Pulii O.V. Investment attractiveness: essence, indicators and factors of influence. *Intelekt XXI*. 2019. No. 2. P. 88-93. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/29900>

Received on March 12, 2022

Reviewed on March 29, 2022

Revised on April 04, 2022

Signed for printing on April 07, 2022

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Bandurka A.A., Bandurka A.M., Nosova O.V. Foreign investments in the Ukrainian economy. Kharkiv, Publisher of National Univ. of Internal Affairs, 2014. 25 p.
2. Петрів І. Особливості оцінки вартості підприємств на основі методу дисконтування грошових потоків. *Економічний дискурс*. 2018. № 2. С. 136—144.
3. Жданов И.Ю., Жданов В.Ю. Инвестиционная оценка проектов и бизнеса. Учеб. пособие. М., Проспект, 2019. 120 с.
4. Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б. Інвестування. Підруч. Тернопіль, Економічна думка, 2014. 544 с.
5. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методологія її оцінки. *Ефективна економіка*. 2013. № 6. С. 32—36.
6. Gutkevych S.O., Pulii O.V. Investment attractiveness: essence, indicators and factors of influence. *Intelekt XXI*. 2019. No. 2. P. 88-93. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/29900>

Надійшла: 12.03.2022

Прорецензована: 29.03.2022

Доопрацьована: 04.04.2022

Підписана до друку: 07.04.2022

Н.В. Проскурніна, д-р екон. наук., доц.,
завідувачка кафедри міжнародної економіки та менеджменту
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
просп. Науки, 9А, 61166, Харків, Україна
Є.Є. Чорноморд, студентка 4 курсу факультету міжнародної економіки та підприємництва
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
просп. Науки, 9А, 61166, Харків, Україна

МЕТОДИ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішим аспектом прийняття будь-якого інвестиційного рішення є оцінка інвестиційної привабливості об'єкта інвестування. Інвестиційні рішення — одне з найскладніших завдань з точки зору процедури відбору. Вони базуються на багатоваріантній, багатокритеріальній оцінці низки факторів і тенденцій, які часто діють у різних напря-

мах. Як інтегральна характеристика інвестиційних можливостей, що формується на основі оцінки ступеня доцільності інвестування в конкретний суб'єкт господарювання за певний період часу, використовується інвестиційна привабливість підприємства. Знання величини ринкової вартості дає можливість власнику об'єкта вдосконалити процес виробництва, розробити комплекс заходів, спрямованих на збільшення ринкової вартості підприємства. Періодично проведена оцінка вартості дозволяє підвищити ефективність управління і, отже, уникнути банкрутства і руйнування. Практичні методи оцінки інвестиційної привабливості провідних західних консалтингових фірм та інвестиційних компаній вважаються комерційною таємницею, не доступною широкому науковому загалу і не адаптованою до українських економічних умов, що свідчить про актуальність дослідження даної проблеми.

Визначено сутність інвестиційної привабливості підприємства, проведено критичний аналіз методів її оцінки. У поточних умовах господарювання склалося кілька підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Перший базується на показниках оцінки фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності підприємства. Другий — використовує поняття інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику і методи оцінки інвестиційних проєктів. Третій — базується на оцінці вартості підприємства. Кожен підхід і кожен метод мають свої переваги, недоліки й межі застосування. Чим більше підходів і методів буде використано в процесі оцінки, тим вищою буде ймовірність того, що підсумкова величина об'єктивно відобразить інвестиційну привабливість підприємства. Виявлено переваги й недоліки кожного методу, надано практичні рекомендації щодо вибору того чи іншого методу в процесі прийняття інвестиційних рішень.

Ключові слова: *інвестиції; інвестиційна привабливість; оцінка; капітал; методи оцінки.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.037>

УДК 338.2

JEL: G24, L24, O32, O33

М.І. ДИБА, д-р екон. наук, проф., директор Інституту розвитку фінансового бізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» просп. Перемоги, 54/1, 03057, Київ, Україна
e-mail: dyba_m@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2007-9572>

Ю.О. ГЕРНЕГО, д-р екон. наук, доц., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» просп. Перемоги, 54/1, 03057, Київ, Україна

e-mail: IuliiaGern@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4929-0411>

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ СТАРТАПІВ В УМОВАХ COVID-19

Обґрунтовано потреби і можливі джерела фінансування венчурних стартапів з урахуванням негативних наслідків кризи COVID-19. Оцінено тенденції фінансування венчурних стартапів у країнах ОЕСР, що дозволило зробити висновок стосовно збереження доцільності їх фінансування під час коронакризи. Охарактеризовано найбільшій інвестиції у венчурні стартапи в Україні у 2020 р. Обґрунтовано ключові характеристики й переваги бутстрепінгу для розвитку венчурних стартапів з урахуванням можливих ризиків такої форми підтримки стартапів в умовах кризи COVID-19. Визначено потенціал і ризики венчурного й грантового фінансування в умовах коронавірусної кризи. Досліджено потенціал і ризики залучення ресурсів на краудфандингових платформах з метою підтримки венчурних стартапів.

Ключові слова: венчурний стартап; бутстрепінг; венчурне фінансування; грантове фінансування; краудфандинг.

Складна епідеміологічна ситуація у світі, викликана кризою COVID-19 і карантинними обмеженнями, зумовила появу низки додаткових проблем для бізнесу. Зокрема, найбільш вразливими до проявів пандемії виявилися стартапи, адже, на відмінну від досвідчених бізнесів, вони тільки розпочинають свою ризикову діяльність. Відповідно, відсутній сформований попит на їх продукцію, досить часто невизначеним або недостатньо апробованим залишається цільовий сегмент їх споживачів. Крім того, на відмінну від корпора-

Ц и т у в а н н я: Диба М.І., Гернего Ю.О. Джерела фінансування венчурних стартапів в умовах COVID-19. *Економіка України*. 2022. № 4. С. 37—49. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.037>

цій і традиційних суб'єктів малого та середнього бізнесу, стартапи не мають стабільних і тривалих відносин з постачальниками ресурсів і замовниками.

Крім того, криза COVID-19 стала значним поштовхом для зниження купівельної спроможності споживачів, посилила труднощі в частині постачання сировини й ресурсів через карантинні обмеження. Значна кількість інвесторів скоротила свою спроможність розширювати об'єкти для потенційних вкладень. Велика кількість діючих інвесторів переглянула допустимий обсяг інвестицій у чинні проекти або заморозила їх. У такій ситуації потенційний інвестор швидше зверне свою увагу на вже перевірений і сталий бізнес, ніж на потреби стартапера, оскільки за часів коронакризової невизначеності відчутно зростають ризики залучення фінансових ресурсів для потреб бізнесу, який лише розпочинає валідацію і поширення своєї ідеї, формування цільової аудиторії споживачів.

Однак, на противагу цим труднощам, які супроводжують діяльність і процес фінансування стартапів у часи COVID-19, формується й низка конкурентних переваг порівняно з іншими формами ведення бізнесу. Зокрема, у період коронакризи особливо ціниться гнучкість бізнесу, вміння своєчасно перепрофілюватись і здатність застосовувати новітні технології, схильність до впровадження і розвитку інновацій. Саме ці якості є притаманними для стартапів, які схильні до інновацій та постійних трансформацій. З огляду на це, особливої актуальності набуває дослідження специфіки і джерел фінансування венчурних стартапів, які готові брати на себе зрілі ризики під час виробництва інноваційної продукції чи послуг.

Актуалізація проблем фінансування венчурних стартапів на практиці зумовила розвиток відповідних досліджень і аналітичних розробок. Зокрема, проблеми впровадження інноваційних ідей та розвитку венчурного бізнесу дістали відображення в працях відомих зарубіжних науковців і дослідників. Так, Б. Твіс визначив перелік факторів впливу на результативність інновацій, у тому числі: відповідність природи інновації цілям і завданням стартапу; ринкова орієнтація інновації; дієвість системи оцінки результативності проекту; сприйняття командою проекту інновації та відповідальність за її ефективність [1]. Поєднання наведених факторів здатне створити основу для зростання інвестиційної привабливості стартапу-інноватора.

Питання залучення фінансових ресурсів з різних джерел з метою розвитку венчурних стартапів висвітлено в працях Е. Маркополос, Л. Каччолатті, які звертають увагу на особливості діяльності венчурних стартапів в умовах обмежених ресурсів [2; 3]. У дослідженнях С. Франка та Л. Уайлі, а також І. Кінаш наголошується на необхідності фінансування венчурних стартапів для подальшої розбудови інноваційної інфраструктури і соціальної сфери [4; 5]. У працях ряду зарубіжних авторів визначено роль венчурного капіталу в процесі розбудови стартапів [6].

На практиці заснування бізнесу у формі венчурних стартапів заклало основу для розбудови низки світових брендів, таких як Microsoft, Oracle, Intel, Google та ін. Зокрема, компанії, які розпочали свою діяльність як інноваційні ІТ-стартапи, згідно з дослідженнями Boston Consulting Group, протягом кризового 2020 р. зайняли ключові позиції у рейтингу найбільш успішних інноваційних бізнесів. Адже, саме венчурні стартапи здатні впроваджувати інно-

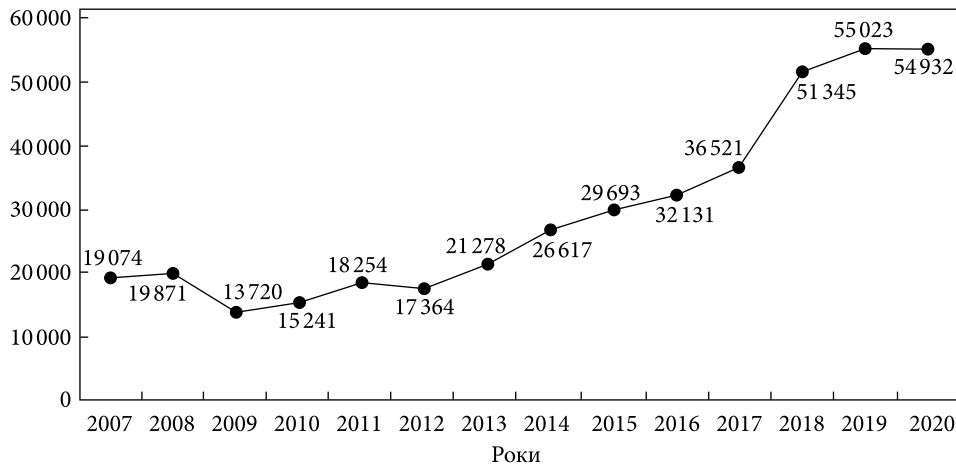


Рис. 1. Розміри фінансування венчурних стартапів у країнах ОЕСР, млн дол.

Джерело: побудовано авторами за: Venture Capital Investments. OECD Stats. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=VC_INVEST (дата звернення: 20.09.2021).

вації в умовах криз і невизначеності зовнішнього середовища^{1,2}. У свою чергу, кризова ситуація у світі, пов'язана з епідемією COVID-19, зумовила трансформацію структури джерел фінансування бізнесу, що спричинено суттєвим посиленням ризиків. Це заклало основу для появи нових форм фінансування венчурних стартапів, спроможних протистояти наслідкам невизначеності. Наприклад, результати досліджень аналітиків Facebook показали доцільність створення локального венчурного інвестиційного фонду для фінансування стартапів як альтернативи діючим джерелам фінансування. Об'єктом інвестицій стали перспективні IT-розробки, а саме соціальні додатки. Адже, у даному випадку ризики неконтрольованої появи нових конкурентів на ринку перевищують ризики потенційно невдалих стартапів [7].

Проте, незважаючи на появу широкого спектра форм і джерел фінансування венчурних стартапів, ситуація з COVID-19 спричинила численні труднощі щодо залучення фінансових ресурсів. Це доводить потребу розуміти потенціал залучення фінансування венчурних стартапів з різних джерел і природу виникнення ризиків під час такого фінансування.

З огляду на це, **мета статті** — обґрунтувати можливості використання ресурсів з різних джерел для фінансування стартапів з урахуванням існуючих ризиків; дослідити ключові характеристики бутстрепінгу, венчурних інвестицій, грантів і краудфандингу.

В умовах сьогодення особливої актуальності набувають інновації, які закладають основу для посилення конкурентних позицій бізнесу на ринку. Так, у розвинутих країнах окреслюється окремий напрям фінансування — фінансування венчурних стартапів (рис. 1).

¹ The state of global venture funding during COVID-19. Crunchbase, 2020. URL: http://about.crunchbase.com/wp-content/uploads/2020/08/Crunchbase_State_of_Funding_Covid_FINAL.pdf

² Boston Consulting Group. The Most Innovative Companies 2020: The serial innovation imperative, 2020. 18 p. URL: https://web-assets.bcg.com/img-src/BCG-Most-Innovative-Companies-2020-Jun-2020-R-4_tcm9-251007.pdf

Наведені на рис. 1 тенденції доводять, що обсяги фінансування венчурних стартапів у країнах ОЕСР поступово зростали протягом досліджуваного періоду. Однак у 2020 р. спостерігалася практична відсутність приросту їх фінансування, що, на нашу думку, було пов'язано з кризовою епідеміологічною ситуацією. Водночас можна зауважити, що для України фінансування венчурного бізнесу все ще залишається достатньо новим напрямом. Крім того, бракує узагальненої на державному рівні інформації стосовно точних обсягів такого фінансування. Проте у звіті аналітиків венчурного фонду Adventures Capital зазначено, що, незважаючи на інвестиційну кризу, викликану пандемією і локдауном, інвестиції в ІТ-галузь зросли до 571 млн дол., причому найбільша частка інвестицій припала на розташовані в США стартапи вітчизняного походження, що розглядають нашу країну як вигідний майданчик для R&D. У структурі джерел фінансування вітчизняних стартапів експерти відзначають зростання ролі венчурних фондів. Зокрема, у вітчизняній екосистемі з'явилася низка нових фондів, які зайняли позиції найактивніших інвесторів, а саме Adventure Labs, Pragmatech Ventures, Bee

Таблиця 1. Найбільші інвестиції у венчурні стартапи в Україні у 2020 р.

Стартапи	Основні характеристики	Інвестиції, млн дол.	Основні інвестори	Типи інвестицій
GitLab	Додаток, функціонал якого охоплює весь цикл розробки програмного забезпечення	195	Alta Park, HMI Capital, Omers Growth Equity, TCV and Verition	VC
Creatio	SaaS-платформа	68	Volition Capital, Horizon Capital	VC
Restream	Стрімінговий сервіс	50	Sapphire Ventures, Insight Partners	VC
airSlate	SaaS-платформа (сервіс автоматизації документообігу)	40	Morgan Stanley Expansion Capital, General Catalysts, High Sage Ventures	VC
4AGames	Розробка відеоігор	35	Embracer Group	Strategic
YayPay	Фінтех-стартап, який спеціалізується на автоматизації фінансових процесів	20	Quaclient	Strategic
Mobalytics	Ігрова індустрія	11,3	Almaz Capital, Cabra VC, HP Tech Ventures, General Catalyst	VC
Preply	Освітня онлайн-платформа	10	Hoxton Ventures, Point Nine Capital, Educapital, The Family	VC
Allset	Технологічна компанія, що розробляє і впроваджує програмне забезпечення для закладів харчування	8,3	EBRD, Greycroft, SMRK, VC Fund, Inno Venture Partners	VC

Джерело: складено авторами за: Deal Book of Ukraine: 2021 edition. URL: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/dealbook-of-ukraine-2021-edition>

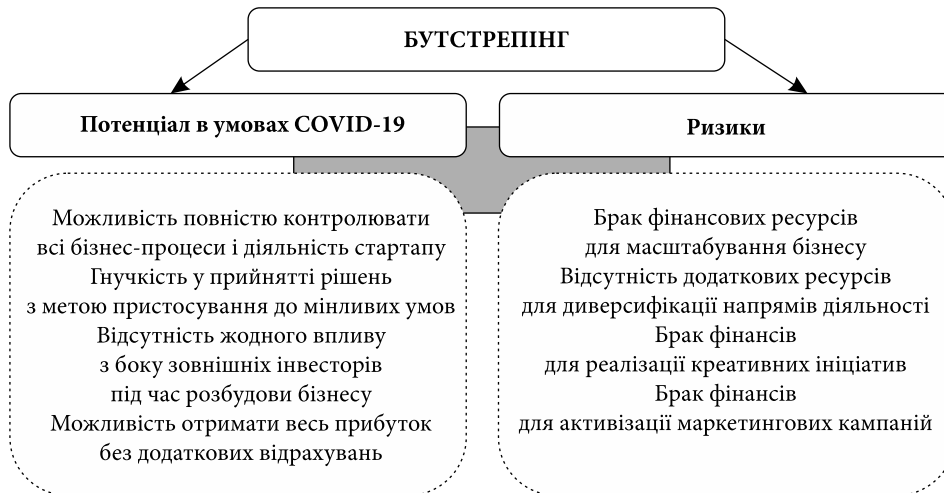


Рис. 2. Потенціал і ризики бутстрепінгу в умовах коронавірусної кризи
Джерело: тут, рис. 4—6 узагальнено і побудовано авторами.

Ventures і QPDigital. Крім того, венчурний капітал становить ліву частку з-поміж найбільших інвестицій у вітчизняні стартапи (табл. 1).

Таким чином, нині переважну частку у фінансуванні венчурних стартапів становлять ресурси венчурних фондів і приватних інвесторів. Однак в умовах невизначеності, у зв'язку із зростанням ризиків і популяризацією високотехнологічних рішень, посилюється актуальність залучення фінансових ресурсів з багатьох джерел, для кожного з яких характерними є специфічні потенціал і ризики.

Для вітчизняних стартаперів відносно новим джерелом залучення фінансових ресурсів став бутстрепінг (bootstrapping). Водночас у розвинутих країнах підхід до фінансування стартапів з мінімальним використанням фінансових ресурсів із зовнішніх джерел уже набув певного поширення [8]. Існує практика ототожнення бутстрепінгу з самофінансуванням, адже обидва джерела передбачають діяльність за рахунок залучення власних ресурсів суб'єкта господарювання. Проте при цьому варто зауважити, що підприємець, який започатковує свій бізнес з використанням власних коштів, не обов'язково є бутстрепером. Слід розуміти, що бутстрепінг є стратегією розвитку стартапу, яка передбачає свідому відмову від залучення зовнішніх ресурсів. Стратегія бутстрепінгу полягає в застосуванні креативного підходу до управління внутрішніми ресурсами стартапера, його родини і друзів. Причому залучаються не лише кошти, але й інші ресурси, інші форми вкладень у розвиток стартапу (зокрема, підприємницький талант і знання). Підхід до фінансування на основі бутстрепінгу передбачає максимальну ефективність використання внутрішніх ресурсів (рис. 2).

Таким чином, очевидними перевагами застосування бутстрепінгу в умовах COVID-19 є відсутність залежності від інвесторів, самостійність і гнучкість під час прийняття рішень і трансформації ідей відповідно до швидкоплинного зовнішнього середовища. Проте можна назвати і низку його недоліків, а саме брак ресурсів для трансформації чи масштабування бізнесу.

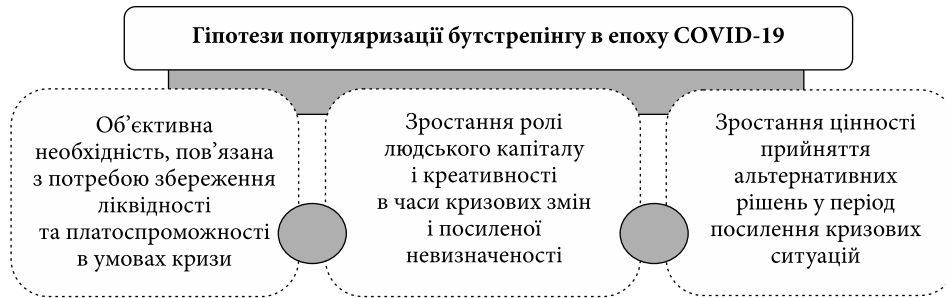


Рис. 3. Гіпотези популяризації бутстрепінгу в епоху COVID-19
Джерело: побудовано авторами за [10].

Прикладні дослідження бутстрепінгу, проведені зарубіжними авторами, дозволили визначити зв'язок між наслідками пандемії COVID-19 і формуванням детермінантів його розвитку. Так, у 2020 р. пандемія COVID-19 призвела до істотного економічного спаду, який зумовив зниження попиту на продукцію багатьох підприємств, проблеми з постачальниками і брак ресурсів потенційних інвесторів [9].

У 2021 р. німецькі вчені провели прикладне дослідження бутстрепінгу, яке базується на опитуванні понад 14 тис. стартаперів щодо наслідків кризи COVID-19 для їхнього бізнесу. Відповідно, результати опитування підтвердили вагоме зростання ролі власних ресурсів стартаперів у період пандемії, спостерігається позитивний зв'язок між гостротою кризи і використанням бутстрепінгу (рис. 3).

Невизначеність, яка посилюється в умовах коронакризи, зумовила особливу потребу в збереженні ліквідності та платоспроможності, тому навіть венчурні стартапи уникають істотних змін вектора свого розвитку. Це зумовлює необхідність систематичного залучення ресурсів з внутрішніх джерел, що дозволить утримати існуючі позиції на ринку, незважаючи на кризову ситуацію.

Доцільність розглядати бутстрепінг як одне з джерел фінансування венчурних стартапів підтверджується успішними зарубіжними кейсами. Зокрема, у 2004 р. Дж. Доркін заснував BiggerPockets, найбільшу онлайн-спільноту для інвестування в нерухомість із застосуванням стратегії бутстрепінгу. Наразі BiggerPockets має понад мільйон учасників і багатий контент, включаючи надзвичайно успішний бізнес-подкаст. Компанія Mailchimp, яка є одним з лідерів на ринку електронних розсилок з щорічними доходами понад 700 млн дол., починаючи з 2000 р. і дотепер на 100% належить засновникам. Створений у 2009 р. клінінговий сервіс MyClean, який розпочав свою діяльність з позичених у друзів 267 тис. дол., щороку отримує доходи в розмірі понад 9 млн дол.³

Криза COVID-19 засвідчила підвищення ролі людського капіталу і креативних здібностей стартаперів у процесі управління власними ресурсами, можливості їх розгляду поряд з оцінкою ефективності залучення коштів. Відповідно, коронакриза скорочує можливості задіяння зовнішніх ресурсів, але вимагає примноження людського капіталу. Відповідно, саме поширення бутстрепінгу дозволяє забезпечити посилення потенціалу людського капі-

³ Thriving Startups that Bootstrapped. Their Way to Success. URL: <https://www.uschamber.com/co/run/business-financing/bootstrapping-success-startups> (дата звернення: 20.01.2022).

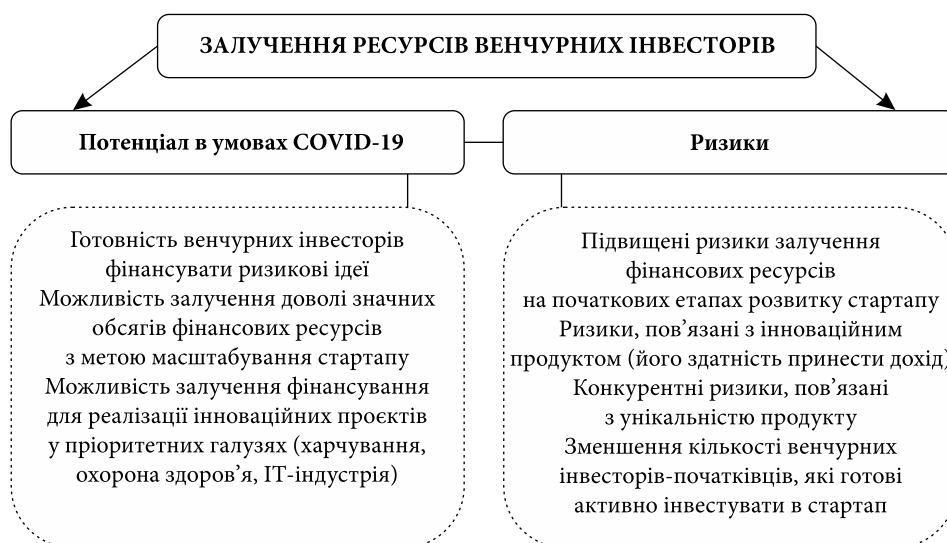


Рис. 4. Потенціал і ризики венчурного фінансування в умовах коронавірусної кризи

талу, що закладає основу для подальшого зростання. У свою чергу, під час коронакризи збільшуються ризики щодо умов вкладення ресурсів для реалізації виключно однієї ідеї. Тому окремі стартапери намагаються диверсифікувати свої ризики шляхом реалізації одразу кількох ідей одного чи навіть різних напрямів. Відповідно, обмежуються можливості залучення зовнішніх інвестицій, діяльність ґрунтується на застосуванні внутрішніх ресурсів.

Однак, незважаючи на поширення бутстрепінгу в епоху COVID-19, розвиток окремих венчурних стартапів продовжує спиратися на ресурси венчурних інвесторів. З огляду на це, варто виокремити потенціал і ризики венчурного фінансування за часів COVID-19 (рис. 4).

Згідно з результатами дослідження експертів KPMG Private Enterprise, у 2020 р. венчурне фінансування залишалось, незважаючи на коронакризу, доволі стабільним. Зокрема, у II кварталі 2020 р. було укладено понад 4,5 тис. угод, що дозволило залучити близько 63 млрд дол. Такі обсяги інвестицій у цілому відповідають обсягам інвестицій протягом I кварталу 2020 р. і відповідному показнику протягом II кварталу 2019 р.

Фактичні тенденції венчурного фінансування дозволяють говорити про пріоритетність вкладення капіталу для цілей фінансування більш безпечних угод. Отже, основним ризиком венчурного фінансування стартапів в епоху COVID-19 є небажання потенційних інвесторів брати на себе занадто високий ризик вкладення коштів у реалізацію ідей стартаперів на початкових етапах їх розвитку. Натомість, дослідження аналітиків KPMG Private Enterprise підтверджують готовність венчурних інвесторів долучатися, незважаючи на кризову ситуацію, до фінансування масштабних інноваційних ідей, стартапів у пріоритетних галузях. Наприклад, на топ-10 угод у світі припадає понад 9 млрд дол. інвестицій [11]. У 2021 р. в результаті венчурного фінансування у світі зростає кількість декакорнів (Deccorns) — венчурних стартапів вартістю понад 10 млрд дол. Зокрема, платформа для онлайн-дизайну Canva завдяки венчурному фінансуванню у 2021 р. додала у вартості

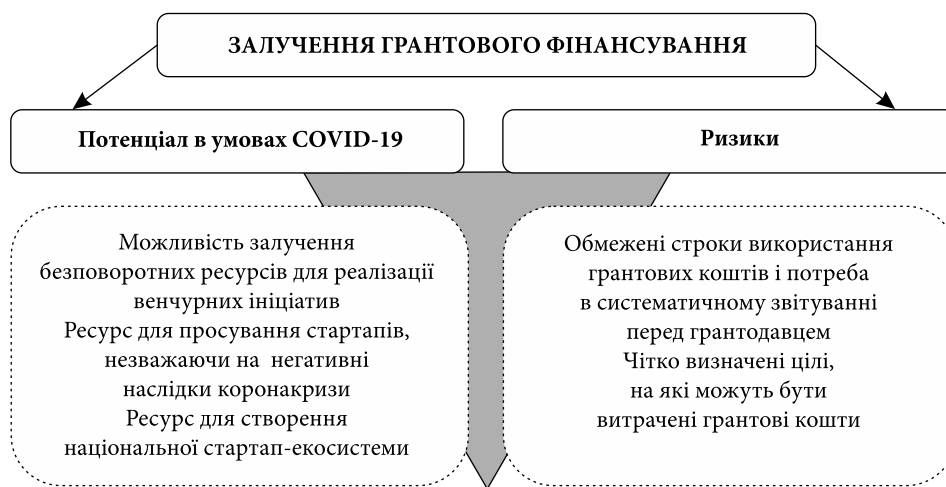


Рис. 5. Потенціал і ризики грантового фінансування в умовах коронакризи

14,4 млрд дол. й наразі оцінюється в 40 млрд дол. Стартап Databricks, який працює у сфері штучного інтелекту, у 2021 р. підвищив свою оцінку на 10 млрд дол., у результаті його вартість сягнула 38 млрд дол. Лондонському neobank Revolut у 2021 р. вдалося додати 27,5 млрд дол.⁴

Поряд з венчурним фінансуванням, важливим джерелом підтримки венчурних стартапів є грантове фінансування. Грантами називають сукупність цільових ресурсів, які здебільшого пропонуються на безповоротній основі з метою реалізації інноваційних програм і проектів, здійснення наукових досліджень, розвитку науки й освіти, а також для реалізації інших цілей стартап-бізнесу (рис. 5).

Специфіка грантового механізму полягає в пошуку найбільш актуальних і нагальних проблем і здійсненні інвестицій з метою їх розв'язання. У сучасних умовах грантове фінансування справляє відчутний вплив на секторальний розподіл фінансових ресурсів, тому існує тенденція, коли господарська діяльність активізується саме в тих секторах, які виявляються найбільш привабливими для потенційних грантодавців⁵. Компанія-грантодавець є відповідальною за організацію і управління процесом надання грантів, зокрема, існує низка моделей грантового фінансування: реалізація грантових програм безпосередньо зусиллями компанії-грантодавця; грантове фінансування за посередництвом організацій, які є посередниками; управління грантовими ресурсами зусиллями внутрішнього грантового фонду.

Нині в Україні одним з провідних джерел грантової підтримки венчурних стартапів є Український фонд стартапів (УФС), у рамках якого діють стандартна грантова і акселераційна програми. За стандартною грантовою програмою фінансова підтримка надається вітчизняним стартапам, які пе-

⁴ The Year Of The Decacorn: 2021 Shatters Records For Number Of New Startups Valued At \$10B+ URL: <https://news.crunchbase.com/news/decacorn-startups-2021-global-record-data-charts/> (дата звернення: 20.01.2022).

⁵ Посібник для створення грантових заявок. Український форум благодійників. URL: <https://ufb.org.ua/posibnyk-dlya-stvorennya-grantovyh-zayavok-2/> (дата звернення: 14.10.2021).

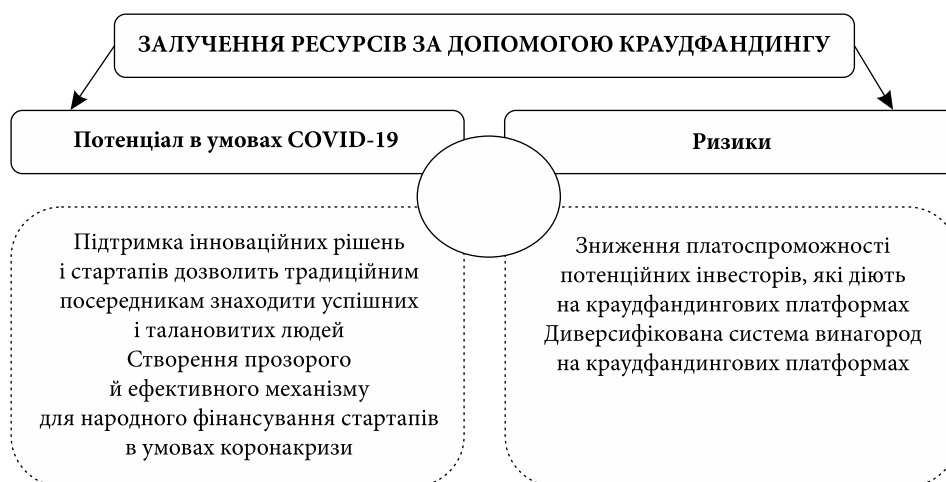


Рис. 6. Потенціал і ризики краудфандингу в умовах коронакризи

ребувають на pre-seed і seed стадіях у розмірі, відповідно, 25 тис. і 50 тис. дол. Механізм фінансування венчурних стартапів передбачає реалізацію двох етапів: 1) написання і подачу грантової заявки за посередництвом онлайн-платформи Українського фонду стартапів; 2) пітчінг обраних проєктів. Результати пітчінгу затверджуються Наглядовою радою УФС і публікуються на його офіційних ресурсах. З-поміж пріоритетних напрямів, на які виділяються ресурси фонду, можна назвати блокчейн, агротехнології, біотехнології, eGovernment, енергетику та екологію, охорону здоров'я та ін.

Акселераційна програма Українського фонду стартапів передбачає можливість отримання 10 тис. дол. з метою перетворення вітчизняних стартапів на успішні глобальні компанії. Акселерація відбувається за посередництвом навчання, менторства, обміну досвідом і якісного нетворкінгу. З-поміж акселераторів, які беруть участь у програмі акселерації Українського фонду стартапів, можна назвати iHUB powered by NUMA, Seed Forum Global, Blue Lake Accelerator, USMAC (US Market Access Center): later stage, ISE Group, 1991 Open Data Incubator. У цілому програма акселерації націлена на формування національної стартап-екосистеми⁶.

На початку лютого 2022 р. Наглядовою радою УФС прийняте рішення щодо стартапів-переможців для участі в EXPO 2020 DUBAI і SXSW 2022 USA. Ці 15 стартапів будуть профінансовані на загальну суму 150 тис. дол. (по 10 тис. дол. на команду). Серед підтриманих стартапів: AutoBI — онлайн-платформа для SMART-рішень в управлінні транспортом (Львів); S.Lab — виробництво на 100% біорозкладного пакування з технічних конопель і грибного міцелію (Київ); Elai — веб-сервіс, який за допомогою штучного інтелекту дозволяє швидко генерувати відеопрезентації з людиною в кадрі без використання професійної студії та коштовного обладнання для відеозйомки, акторів і спеціального програмного забезпечення для обробки відео (Київ)⁷.

⁶ Грант USF. URL: <https://usf.com.ua/grant-usf/> (дата звернення: 14.10.2021).

⁷ Там само.

У світі реалізація окремих венчурних ініціатив здійснюється за рахунок пошуку ресурсів на краудфандингових платформах. В основі їх роботи лежать дві моделі збирання коштів: 1) «все або нічого» (коли автор або збирає 100% суми, або гроші повертають спонсорам); 2) «гнучке фінансування» (коли автор може забрати на фінансування проекту весь зібраний обсяг фінансових ресурсів) [12; 13]. Публікація проекту на краудфандинговій платформі вселяє довіру до нього донорів; отримання контактної інформації, створення бази споживачів; стратегічна відкритість новим можливостям. Отже, краудфандинг створює додаткові варіанти підтримки венчурних стартапів на початкових етапах його становлення (рис. 6).

Залежно від моделі фінансування проектів виокремлюють краудфандинг-пожертвування і краудфандинг-кредитування, яке здійснюється у формах народного (колективного) кредитування, P2P-кредитування (Peer-to-Peer або person-to-person) і P2B (person-to-business). У випадку краудфандингу-пожертвування винагорода інвесторів не має прямого зв'язку з доходом від реалізованого проекту, але важливого значення набуває соціальний ефект від реалізації проекту. В контексті краудфандинг-кредитування переваги для кредитора полягають у можливості запропонувати кредит і розширити спектр надаваних послуг, а для позичальника — у нижчих тарифах і зручності його одержання. P2P є мережею, яка дозволяє оминати банк, а саме додаткову ланку в поставках фінансових послуг, що забезпечує зростання доходів інвесторів і нижчу кредитну ставку для позичальника [12]. На початкових етапах реалізації венчурного стартапу доцільно скористатися краудфандингом-пожертвуванням, тоді як на пізніших етапах його розвитку можливим також є фінансування у формі народного (колективного) кредитування.

Венчурні стартапи є лідерами із збирання коштів на краудфандингових платформах. Наприклад, Glowforge побив рекорд краудфандингу Pebble, зібравши 27,9 млн дол. за один місяць. Цей високотехнологічний лазерний 3D-принтер дозволяє людям використовувати для виготовлення виробів усе, від шкіри до пластику. Згодом, у 2018 р., компанія залучила ще 10 млн дол. від інших інвесторів. Flow Hive — це бокс, який дозволяє легко витягувати мед з вулика, не турбуючи бджіл. У 2015 р. Flow Hive розпочав кампанію на Indiegogo в пошуках 70 тис. дол., щоб вивести свій продукт на ринок⁸. Незважаючи на проблеми, зумовлені пандемією, вітчизняному стартапу Metal Time Workshop вдалося провести успішну краудфандингову кампанію на платформі Kickstarter. Стартап створений для виробництва рухливих конструкторів машин з нержавіючої сталі. З метою пришвидшення виробництва в рамках стартапу виникла необхідність у терміновому залученні фінансування. У підсумку стартапу Metal Time вдалося залучити необхідну для початкового розвитку суму в 10 тис. дол. на краудфандинговій платформі протягом одного дня. За результатами краудфандингової кампанії було зібрано коштів, удвічі більше за запланований розмір інвестицій⁹. Таким чином, краудфандингові платформи можуть слугувати вдалим альтернативним джерелом для фінансової підтримки стартапів на початкових етапах їх створення.

⁸ Wildly Successful Crowdfunded Startups. URL: <https://www.uschamber.com/co/start/startup/successful-crowdfunded-startups> (дата звернення: 14.10.2021).

⁹ Український стартап конструкторів зібрав удвічі більше від необхідної суми: чим підкорили інвесторів. URL: <https://novyny.live/business/ukrainskii-startap-sobral-vdvoe-bolshe-neobkhodimoi-summy-chem-pokorili-investorov-22683.html> (дата звернення: 14.10.2021).

ВИСНОВКИ

Можна зробити такі висновки щодо джерел фінансування венчурних стартапів у часи COVID-19:

- незважаючи на негативні наслідки коронакризи, у світі продовжує зростати кількість венчурних стартапів, тому особливого значення набуває диверсифікація джерел залучення фінансових ресурсів для їх систематичної підтримки;
- коронакриза, у свою чергу, ще більше закріпила тренд залучення ресурсів для підтримки венчурних стартапів за рахунок самофінансування, що заклало основу для виокремлення його специфічної форми — бутстрепінгу, вагомою перевагою якого є гнучкість у прийнятті рішень за рахунок цілковитого контролю всіх бізнес-процесів. Це слугує фундаментом для стійкості стартапу в кризовий період і підвищення його інвестиційної привабливості в майбутньому. Ризиком є брак фінансових ресурсів для масштабування проекту;
- важливим джерелом фінансування стартапів залишається венчурне фінансування, але коронакриза вносить певні корективи в даний процес. Зокрема, венчурні інвестори не знижують своєї активності, натомість вони найчастіше обирають раніше вже відомі для них інноваційні бізнеси або пріоритетні на даний час галузі (харчування, охорона здоров'я, IT-індустрія);
- поряд з венчурним фінансуванням у часи коронакризи особливого значення набуває грантове фінансування, яке передбачає розвиток спеціалізованих програм, націлених на підтримку стартапів в епоху COVID-19. Реалізація програм грантового фінансування у визначених напрямках створює основу для формування стартап-екосистеми в майбутньому;
- на увагу заслуговує краудфандинг, який не тільки дозволяє підтримати інноваційні ідеї матеріально, але й сприяє об'єднанню зусиль потенційних стейкхолдерів і прихильників інноваційних рішень.

Наслідки пандемії справляють негативний вплив на економічне середовище, що зумовлює кризову ситуацію для бізнесу. Однак коронакризові виклики вимагають від стартаперів звертати увагу на нові (інноваційні) напрями розвитку бізнесу. Відповідно, на початковому етапі реалізації венчурного проекту слід застосовувати механізм бутстрепінгу, а саме будувати стратегію для максимально ефективного використання власних ресурсів, ресурсів родини і друзів. На наступному етапі розвитку венчурного стартапу, коли вже наявний прототип інноваційного продукту і з'являються перші споживачі, існує підґрунтя для пошуку ресурсів на краудфандинговій платформі.

У свою чергу, пандемія COVID-19 дала поштовх для розвитку ринку грантів і венчурного фінансування. Для залучення ресурсів з цих джерел здебільшого потрібні хоча б мінімальний життєздатний продукт, злагоджена команда проекту й підтвердження потенційного зростання попиту на інноваційний продукт. У такому випадку стартапер має можливість отримати більше ресурсів для подальшого розвитку й побудувати стратегію зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Twiss B., Goodridge M. *Managing Technology For Competitive Advantage: Integrating Technological And Organisational Development: From Strategy To Action*. USA, Trans-Atlantic Publications, 1989. 264 p.
2. Markopoulos E., Umar O., Vanharanta H. *Agile Start-up Business Planning and Lean Implementation Management on Democratic Innovation and Creativity*. In: *International Conference*

- rence on Human Systems Engineering and Design: Future Trends and Applications. Cham, Springer, 2019. P. 885—895.
3. Cacciolatti L., Rosli A., Ruiz-Alba J.L., Chang J. Strategic alliances and firm performance in startups with a social mission. *Journal of Business Research*. 2020. Vol. 106. P. 106—117.
 4. Franck S.D., Wylie L.E. Predicting outcomes in investment treaty arbitration. *Duke Law Journal*. 2015. Vol. 65. P. 459—525.
 5. Kinash, I., Andrusiv U., Golovnia O., Popadynets I. Aspects of the formation and development of innovation infrastructure in Ukraine. *Management Science Letters*. 2019. Vol. 9 (13). P. 2403—2414.
 6. Blockab J., Fischab C., Vismarac S., Andresa R. Private Equity Investment Criteria: an Experimental Conjoint Analysis of Venture Capital, Business Angels, and Family Offices. *Journal of Corporate Finance*. 2019. No. 58. P. 329—352.
 7. Fried I., Kokalitcheva K. Scoop: Facebook establishing a venture arm to invest in startups. June 11, 2020. URL: <https://www.axios.com/facebook-establishing-a-venture-arm-to-invest-in-startups-91d9ee71-2282-4032-8f31-45b861a6ba9c.html> (дата звернення: 14.10.2021).
 8. Диба М.І., Гернего Ю.О. Джерела фінансування технологізації бізнесу та соціальної сфери в умовах епідеміологічних ризиків. *Фінанси України*. 2020. № 6. С. 93—104.
 9. Nicola M., Alsafi Z., Sohrabi C., Kerwan A., Al-Jabir A., Iosifidis C., Agha M., Agha R. The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International Journal of Surgery*. 2020. Vol. 78. P. 185—193. <https://doi.org/10.1016/j.ijssu.2020.04.018>
 10. Block J.H., Fisch C., Hirschmann M. The determinants of bootstrap financing in crises: evidence from entrepreneurial ventures in the COVID-19 pandemic. *Small Bus Econ*. 2021. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00445-6>
 11. Lavender J., Moore C., Smith K. Venture Pulse Q2 2020. Global analysis of venture funding. KPMG Private Enterprise, 2020. 100 p. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/07/venture-pulse-q2-2020-global.pdf>
 12. Огородник В.О. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Вип. 3 (44). С. 103—105.
 13. Gernego Iu. The Potential for Innovative Development of Crowdfunding. *Економіка розвитку*. 2016. № 3. С. 5—12.

Надійшла: 22.12.2021

Прорецензована: 17.01.2022

Доопрацьована: 24.02.2022

Підписана до друку: 27.02.2022

REFERENCES

1. Twiss B., Goodridge M. *Managing Technology For Competitive Advantage: Integrating Technological And Organisational Development: From Strategy To Action*. USA, Trans-Atlantic Publications, 1989.
2. Markopoulos E., Umar O., Vanharanta H. Agile Start-up Business Planning and Lean Implementation Management on Democratic Innovation and Creativity. In: *International Conference on Human Systems Engineering and Design: Future Trends and Applications*. Cham, Springer, 2019, pp. 885-895.
3. Cacciolatti L., Rosli A., Ruiz-Alba J.L., Chang J. Strategic alliances and firm performance in startups with a social mission. *Journal of Business Research*, 2020, Vol. 106, pp. 106-117.
4. Franck S.D., Wylie L.E. Predicting outcomes in investment treaty arbitration. *Duke Law Journal*, 2015, Vol. 65, pp. 459-525.
5. Kinash, I., Andrusiv U., Golovnia O., Popadynets I. Aspects of the formation and development of innovation infrastructure in Ukraine. *Management Science Letters*, 2019, Vol. 9 (13), pp. 2403-2414.
6. Blockab J., Fischab C., Vismarac S., Andresa R. Private Equity Investment Criteria: an Experimental Conjoint Analysis of Venture Capital, Business Angels, and Family Offices. *Journal of Corporate Finance*, 2019, No. 58, pp. 329-352.
7. Fried I., Kokalitcheva K. Scoop: Facebook establishing a venture arm to invest in startups. June 11, 2020, available at: <https://www.axios.com/facebook-establishing-a-venture-arm-to-invest-in-startups-91d9ee71-2282-4032-8f31-45b861a6ba9c.html> (accessed on: 14.10.2021).

8. Dyba M., Gernego Iu. Sources for business and social sphere technologization in the context of epidemiological risks. *Finance of Ukraine*, 2020, No. 6, pp. 93-104 [in Ukrainian].
9. Nicola M., Alsafi Z., Sohrabi C., Kerwan A., Al-Jabir A., Iosifidis C., Agha M., Agha R. The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International Journal of Surgery*, 2020, Vol. 78, pp. 185-193. <https://doi.org/10.1016/j.ijisu.2020.04.018>
10. Block J.H., Fisch C., Hirschmann M. The determinants of bootstrap financing in crises: evidence from entrepreneurial ventures in the COVID-19 pandemic. *Small Bus Econ*, 2021. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00445-6>
11. Lavender J., Moore C., Smith K. Venture Pulse Q2 2020. Global analysis of venture funding. KPMG Private Enterprise, 2020, available at: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/07/venture-pulse-q2-2020-global.pdf>
12. Ohorodnyk V.O. Crowdfunding as an innovative tool for modernizing the national financial and investment system. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University*, 2014, Vol. 3 (44), pp. 103-105 [in Ukrainian].
13. Gernego Iu. The Potential for Innovative Development of Crowdfunding, *Economics of Development*, 2016, No. 3, pp. 5-12.

Received on December 22, 2021

Reviewed on January 17, 2022

Revised on February 24, 2022

Signed for printing on February 27, 2022

Mykhailo Dyba, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Director of the Institute of Financial Business Development
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
54/1, Peremohy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine
Iuliia Gernego, Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
Associate Professor of Department of Corporate Finance and Controlling
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
54/1, Peremohy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine

SOURCES OF VENTURE STARTUP FUNDING IN THE CONDITIONS OF COVID-19

Expert research shows that the aggravation of the epidemiological situation globally, the intensification of the effects of the crisis and quarantine restrictions cause a number of additional problems for business. In particular, venture startups were the most vulnerable to the pandemic effects, as the COVID-19 crisis laid the groundwork for reducing consumer purchasing power, increasing difficulties in supplying raw materials and resources due to quarantine restrictions.

Despite the expansion of venture business opportunities in Ukraine, financial support of venture startups is still a relatively new area. Some analytical studies confirm the increase in investment in the development of venture startups. Aventures Capital experts note the strengthening of the role of venture funds in the structure of funding sources for domestic startups. In particular, a number of new funds, which appeared in the domestic ecosystem, have taken the position of the most active investors, namely Adventure Labs, Pragmatech Ventures, Bee Ventures.

In turn, both in Ukraine and in the world as a whole, there is a growing need to attract financial resources to support venture startups using a wide range of sources in the face of increasing corona crisis. Sources of venture startups funding are substantiated taking into account the negative consequences of the COVID-19 crisis. Trends in venture startups funding in OECD countries were assessed, which led to the conclusion that funding them during the corona crisis remains expedient. The characteristics of the largest investments in venture startups in Ukraine in 2020 are presented. The key characteristics and advantages of bootstrapping for the development of venture startups are substantiated given the possible risks of this form of support for startups amid the COVID-19 crisis. The potential and risks of venture and grant funding in the conditions of corona crisis are estimated. The potential and risks of attracting resources on crowdfunding platforms to support venture startups are studied.

Keywords: *venture startup; bootstrapping; venture funding; grant funding; crowdfunding.*



СВІТОГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

WORLD ECONOMIC TIES:
DEVELOPMENT TRENDS

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.050>

УДК 339.9:330.341.1

JEL: F02, F15, O38, O52

І.Ю. ПІДОРИЧЕВА, д-р екон. наук, завідувачка сектору проблем інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості Інститут економіки промисловості НАН України
вул. Марії Капніст, 2, 03057, Київ, Україна
e-mail: pidoricheva@nas.gov.ua
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4622-8997>

ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄС І СПІВПРАЦІ ЙОГО КРАЇН-ЧЛЕНІВ У СФЕРІ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІННОВАЦІЙ*

Систематизовано найбільш значущі теоретичні підходи і концепції до вивчення явища європейської інтеграції, розкрито їх сутність і еволюцію. За результатами такої систематизації упорядковано теоретичні уявлення про особливості європейської інтеграції, проблеми й перспективи її розвитку, зокрема у сфері досліджень та інновацій. Обґрунтовано необхідність осучаснення і переосмислення ключових положень теорії європейської інтеграції відповідно до нових реалій та сучасних викликів.

Ключові слова: європейська інтеграція; Європейський Союз; теорія європейської інтеграції; кризові процеси; дезінтеграція; сфера досліджень та інновацій; сценарії розвитку інтеграції в ЄС; війна в Україні; нова історична реальність.

Звернення до теорії європейської інтеграції та концептуальних підходів щодо осмислення даного явища є важливим і актуальним насамперед тому, що суто практичне пізнання того, як функціонують Європейський Союз та європейські інститути, дає лише поверхове розуміння механізмів ЄС. При цьому не враховуються їх складність і комплексність, а також об'єктивні передумови поширення дезінтеграційних настроїв усередині ЄС. Натомість

* Статтю підготовлено в рамках виконання науково-дослідної роботи «Інтеграція України до Європейського дослідницького простору в інтересах інноваційного розвитку національної економіки» Інституту економіки промисловості НАН України (2022 р.) (державний реєстраційний № 0122U002168).

Ц и т у в а н н я: Підоричева І.Ю. Теоретичне осмислення процесів розвитку інтеграції в ЄС і співпраці його країн-членів у сфері досліджень та інновацій. *Економіка України*. 2022. № 4. С. 50—73. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.04.050>

теоретизація інтеграції дозволяє глибоко проаналізувати і узагальнити результати різних спостережень щодо перебігу процесів інтеграції, знайти їм загальні пояснення, визначити існуючі закономірності та причинно-наслідкові зв'язки, яких не видно на перший погляд.

Теорія європейської інтеграції сягає корінням у 1940—1950-ті роки, коли були представлені перші ідеї щодо майбутнього розвитку європейських країн у їх взаємозв'язку і взаємовпливі у вигляді федерації. Яскравим прибічником цих ідей був відомий французький політичний діяч, економіст і дипломат Ж. Монне. Він вважав, що лише створення «Західної федерації» дозволить європейським країнам, ослабленим після Другої світової війни, вирішити проблеми економічної модернізації у бажані строки і, зрештою, запобігти розв'язанню нової війни в Європі [1, с. 334]. Відтоді з'явилася ціла низка теоретичних підходів і концепцій, які дозволяють з різних боків поглянути на європейську інтеграцію, краще зрозуміти логіку її розвитку, специфіку міжнародної поведінки ЄС, з'ясувати обмеженість і вразливість певних практичних кроків і процесів, які не мають під собою належного теоретичного підґрунтя. Взагалі слід вказати на те, що теоретичне осмислення європейської інтеграції не встигає за динамікою розвитку ЄС, а тому потребує пильнішої уваги з боку дослідників. Ключові положення теорії європейської інтеграції, з огляду на нові реалії та виклики, потребують осучаснення й переосмислення для забезпечення відповідності теоретичних засад практиці євроінтеграції.

Проте, незважаючи на те, що тематиці європейської інтеграції присвячено чимало наукових публікацій, лише в небагатьох з них приділено належну увагу питанням теорії. Більшість праць зосереджено на історії євроінтеграції, діяльності європейських інститутів та органів, політиці ЄС та його країн-членів. Як результат, простежується слабкість у процесах теоретизації європейської інтеграції в цілому і в певних сферах зокрема. Традиційно в центрі уваги дослідників європейської проблематики, у тому числі українських, перебувають політико-правові, соціально-економічні, безпекові, військово-технічні й ментально-ідеологічні аспекти [2—11]. Водночас науково-технічному та інноваційному векторам євроінтеграційної співпраці приділено значно менше уваги, попри те, що саме ці сфери визначають перспективи успішного розвитку і конкурентоспроможності кожної європейської країни та ЄС у цілому, отже, і їх місце у світовій економіці.

З огляду на це, **мета статті** — виокремити і систематизувати найбільш значущі теоретичні підходи і концепції до вивчення такого явища, як європейська інтеграція, зокрема у сфері досліджень та інновацій, розкрити їх сутність і еволюцію, обґрунтувати необхідність теоретичного осмислення майбутніх сценаріїв розвитку інтеграції у ЄС у контексті сучасних реалій та викликів.

За результатами систематизації ключових теоретичних підходів і концепцій до вивчення європейської інтеграції удосконалено теоретичні уявлення про сутність і еволюцію євроінтеграційного процесу, проблеми та перспективи його розвитку з урахуванням кризових явищ у ЄС, нових реалій та викликів, що сприяло теоретичному осмисленню євроінтеграційної співпраці у сфері досліджень та інновацій як чинника забезпечення конкурентоспроможності європейських країн та ЄС у цілому в сучасній світовій економіці.

СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Розглянемо найбільш значущі теоретичні підходи і концепції до вивчення європейської інтеграції та з'ясуємо, як вони пояснюють співробітництво європейських країн у цілому й у сфері досліджень та інновацій зокрема.

За висловом А. Вінер (Antje Wiener) і Т. Діца (Thomas Diez), теорія — це як абстрактна рефлексія, що залежить від контексту, тобто в різних теоретичних підходах сенс і мета теоретизування є різними [12, р. 7—8], а відтак, об'єктом для подібного теоретизування може бути конкретна сфера економіки чи політики ЄС, де виникають ситуації, що потребують логічного пояснення.

Нас цікавить насамперед сфера досліджень та інновацій. З точки зору історичної ретроспективи слід зазначити, що фундамент європейської інтеграції у цій сфері було закладено ще на початку створення ЄС. Ідеться про Європейське об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС)¹ і Європейську спільноту з атомної енергії (Євратом). Остання була заснована в 1957 р. під впливом досягнутих успіхів ЄОВС рішенням усіх шістьох держав-засновниць поширити західноєвропейську інтеграцію на інші галузі економіки. До речі, у тому самому році було створено Європейську економічну спільноту («спільний ринок»), яка повністю скасувала митні збори між країнами — членами ЄОВС на наступні 10 років. Отже, можна говорити, що ЄОВС і Євратом започаткували наукове і технологічне співробітництво європейських країн у вугледобувній галузі, сталеливарній промисловості та ядерній енергетиці.

Ширша наукова та інноваційна співпраця між країнами розпочалась із запуском першої Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій (далі — Рамкова програма) у 1984 р. На той час до шістьох держав — засновниць ЄОВС приєдналися ще чотири країни: Велика Британія, Данія, Ірландія і Греція. Разом вони започаткували потужний фінансовий інструмент підтримки досліджень, розробок та інновацій майже в усіх галузях знань. Загалом у ЄС було прийнято дев'ять Рамкових програм, у тому числі остання «Горизонт Європа» (2021—2027 рр.) є наймасштабнішою з бюджетом 95,5 млрд євро. Сумарно на виконання восьми Рамкових програм протягом 1984—2020 рр. було витрачено близько 200 млрд євро. Тому досягнення багатьма країнами — членами ЄС високого рівня розвитку науки є цілком закономірним.

Проте з позиції продуктивності національних інноваційних екосистем ЄС усе ще відстає від основних глобальних конкурентів — Південної Кореї, США і Японії². Завдання підвищення цього рівня пріоритезується Рамковими програмами і ще одним проектом Європейської комісії — Європейським до-

¹ Договір про утворення Європейського об'єднання вугілля та сталі було підписано у квітні 1951 р. в Парижі шістьма країнами — Францією (виступила ініціатором і головним ідеологом цього об'єднання), Західною Німеччиною, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом та Італією — з метою об'єднання вугледобувних галузей і сталеливарної промисловості цих країн як способу прискорення темпів їх економічного відновлення після Другої світової війни і недопущення нової війни в Європі. Договір набрав чинності в липні 1952 р.

² European Innovation Scoreboard. European Commission. Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2021. 95 p.

слідницьким простором³. З їх допомогою ЄС намагатиметься до кінця 2027 р. налагодити успішний трансфер результатів досліджень і розробок в інноваційні продукти і послуги, досягти обсягів фінансування науки в розмірі 3% ВВП, підвищити якість наукових досліджень та інноваційної діяльності по всьому ЄС при дотриманні гендерної рівності в дослідженнях та інноваціях.

Отже, повертаючись до теоретичних ідей щодо європейської інтеграції, зазначимо, що А. Вінер і Т. Діц розподілили їх за сутнісним та історичним контекстами на три фази: пояснювальну, аналітичну і конструктивну (табл. 1). Цим трьом фазам, на їхню думку, передувала ще одна — *протоінтеграційна*. Вона спиралася на *теорії федералізму* (А. Спінеллі, Ж. Монне) та функціоналізму (Д. Мітрані), ідеї яких переважали в період міжвоєнних років і одразу після Другої світової війни. Їх головною метою було запобігти розв'язанню нової війни на європейському континенті.

Зокрема, Жан Монне так розмірковував з цього приводу: «Не буде миру в Європі, якщо держави відновляться на базі національного суверенітету з прагненнями до політичної переваги та економічного протекціонізму. Якщо країни Європи займуть позицію ізоляції та конфронтації, знову стане необхідним створення армій. За умовами миру, одним країнам це буде дозволено, іншим — заборонено. У нас вже є досвід 1919 року, і ми знаємо, до чого це веде. Будуть укладатися внутрішньоєвропейські союзи — нам відомо, чого вони варті. Соціальні реформи будуть зупинені або уповільнені військовими витратами. І Європа знову почне жити в стані страху. Країни Європи надто обмежені розмірами своєї території, щоб забезпечити своїм народам максимально можливе і, отже, необхідне процвітання. Їм потрібні більші ринки... Процвітання та відповідний прогрес у соціальній сфері вимагають об'єднання європейських держав у якусь федерацію або «європейське ціле», яке забезпечило б їх економічну єдність» [1, с. 271].

В основу свого плану Ж. Монне разом з однодумцями поклав метод поступової, поступової розбудови «європейської федерації»: «Єдина Європа не може бути побудована одразу як готова конструкція; вона створюватиметься поступово, завдяки конкретним проектам, що закладатимуть основи для реальної солідарності» [1, с. 371]. Отже, прибічники федералізму від самого початку не сприймали європейську інтеграцію як незмінну конструкцію, вона замислювалася ними як «жива», рухома будова, що міцніє і розвивається, поступово сприяючи формуванню єдиної, солідарної Європи. І першим кроком на цьому шляху стало заснування ЄОВС з метою модернізації та оздоровлення європейських країн за рахунок перезавантаження базових на той час вугледобувної та сталеливарної галузей промисловості.

Такий поступовий, неспішний процес утворення «Сполучених Штатів Європи», названий «методом Монне» (Monnet method), або «федералізмом у розстрочку» (federalism by instalments), був, однак, розкритикований італій-

³ Європейський дослідницький простір (European Research Area) покликаний сформувати єдиний загальноєвропейський ринок ідей, знань, досліджень та інновацій ЄС, націлений на сприяння їх вільному переміщенню та заохочення більш конкурентоспроможної європейської промисловості (A new ERA for Research and Innovation — a spotlight on the relevance for European Partnerships. ERA LEARN, 2021. URL: <https://www.era-learn.eu/news-events/news/a-new-era-for-research-and-innovation-2013-a-spotlight-on-the-relevance-for-european-partnerships> (дата звернення: 04.03.2022)).

Таблиця 1. Фази розвитку теорії європейської інтеграції

Фази	Періоди домінування	Основні питання, які осмислюються і хвилюють теоретиків	Основні теоретичні підходи, концепції, ідеї, які превалюють у цей період
Протоінтеграційна	Міжвоєнні роки і роки відразу після Другої світової війни	Як забезпечити безпеку у світі й не допустити розв'язання нової війни? Як забезпечити модернізацію і відродження економіки європейських країн після Другої світової війни?	Федералізм, функціоналізм
Перша фаза: пояснювальна	З підписання Римських договорів у 1957 р. до початку 1980-х років	Чому відбувається євроінтеграція та які її передумови? Що виступає рушійними силами євроінтеграції? Як країни можуть співпрацювати і які переваги це їм може надати?	Неофункціоналізм, міжурядовий підхід, ліберальний міжурядовий підхід
Друга фаза: аналітична	1980—1990-ті роки	Що насправді являє собою ЄС і як він функціонує? Як можна охарактеризувати політичні процеси в ЄС? Як працює регуляторна політика ЄС?	Концепція політичних меж, теорія багаторівневого управління, інституційний підхід
Третя фаза: конструктивна	1990-ті — початок 2000-х років	Як і з якими соціальними і політичними наслідками розвивається євроінтеграція? Як концептуалізується євроінтеграція і якою вона має бути?	Соціальний конструктивізм, міжнародна політекономія, нормативна політична теорія, гендерний підхід
Четверта фаза: дезінтеграційна	2008 р. — дотепер	Чи є ймовірність європейської дезінтеграції? Чи відбудеться розпад ЄС і як він виглядатиме? Якими мають бути зміни напрямів євроінтеграційного розвитку, щоб подолати кризові процеси в ЄС?	Теорія дезінтеграції

Джерело: складено автором на основі розширення і адаптації до сучасних умов і викликів підходу до розподілу теоретичних ідей щодо європейської інтеграції за їх сутнісним та історичним контекстами, запропонованого А. Вінер і Т. Діцем [12, р. 11].

ським державним діячем А. Спінеллі (Altiero Spinelli). Він вважав, що методу Ж. Монне не вистачає єдиного політичного центру — федерального уряду, міцних наднаціональних інститутів, оскільки в протилежному випадку процесами інтеграції керуватимуть окремі уряди держав. Проте, як зазначає британський політолог Дж. МакКормік (John McCormick), ідея передачі влади і суверенних прав єдиному політичному центру завжди викликала спротив серед європейських держав, і навіть сьогодні її не сприймають ані європейські лідери, ані громадяни [13, р. 19].

Іншим критиком ідей федералізму виступив Д. Мітрані (David Mitrany), засновник *теорії функціоналізму*. На його думку, федералізм був занадто жорстким у його обмеженнях, які він накладав на дії країн, а тому його було б важко підтримувати на тлі політичного націоналізму. У своїй головній публікації «A Working Peace System» [14] він переконував, що заснування мережі функціонально корисних міжнародних інститутів забезпечить безпеку у світі й втримає європейські держави від розв'язання війни. Його теоретичні припущення згодом дістали практичне втілення в трьох Європейських Спільнотах — Європейському об'єднанні вугілля та сталі, Європейській економічній спільноті та Євратомі, — які взяли на себе функції регулювання виробництва вугілля та сталі, торгівлі та сільського господарства, розвитку та сприяння дослідженням у сфері ядерної енергетики, розробці ядерних технологій у мирних цілях. Власне, підписання Римських договорів⁴ і започаткувало теорію європейської інтеграції. З них, за періодизацією А. Вінер і Т. Діца, розпочинається *перша фаза* розвитку теоретичних уявлень щодо європейської інтеграції, яка тривала до початку 1980-х років (див. табл. 1). У цей період (1957 р. — початок 1980-х років) домінували два теоретичних підходи: *неофункціоналізм* і *міжурядовий підхід*.

Зародження *теорії неофункціоналізму* було пов'язане з успішним періодом функціонування Європейських Спільнот і спробою її прихильників пояснити цей успіх, а також витоки євроінтеграційних процесів, подальшу динаміку й природу їх розвитку. Так, засновник неофункціоналізму Е. Хаас (Ernst Haas) замислювався над такими запитаннями: У чому полягають причини й передумови європейської інтеграції? Що стимулює європейську інтеграцію? Як країни можуть співпрацювати і які переваги це їм може надати? [15].

Базуючись на поглядах Д. Мітрані, Е. Хаас виходив з того, що європейську інтеграцію стимулюють функціональні потреби, але, на відміну від попередника, який на чільне місце ставив безпеку і мир у світі, Е. Хаас підкреслював переваги регіоналізму. І хоча політичному співробітництву він відводив провідну роль, досягати його мали завдяки співробітництву економічному. Тому не дивно, що Е. Хаас підкреслював важливість усунення бар'єрів для вільного транскордонного переміщення людей і грошей, що, на його думку, могло трансформувати європейську державну систему.

Неофункціоналісти (Е. Хаас, Л. Ліндберг (Leon Lindberg), Ф. Шміттер (Philippe Schmitter), Дж. Най (Joseph Nye)) висунули й описали ідею так званого «переливу» або «перетікання» (spill-over), суть якої полягає в тому, що інтегра-

⁴ Римські договори — міжнародні договори, укладені в березні 1957 р. в Римі між Францією, Західною Німеччиною, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом та Італією про заснування Європейської економічної спільноти та Європейської спільноти з атомної енергії.

ція між двома і більше країнами в одній сфері швидше приведе до інтеграції в інших, оскільки лише в такому разі країни матимуть можливість скористатись усіма перевагами регіональної інтеграції. Відповідно, національні уряди делегують наднаціональним органам виконавчі повноваження, необхідні для вирішення конкретних завдань у різних сферах, але передачі компетенцій щодо забезпечення національного суверенітету не передбачається [15, р. 291—299]. Ефект «переливу» не є автоматичним, його потрібно підживлювати за допомогою економічних і політичних еліт, які, відчуваючи свою довіру і лояльність одному чи декільком центрам впливу, активно стимулюватимуть подальшу інтеграцію. Вочевидь, неофункціоналісти надихались ідеями покрокового «методу Монне» і розвинули його основні положення. За їхньою логікою, прогрес інтеграції в одній сфері «перекидається» на інші, приводить до наростаючого процесу об'єднання країн спочатку в економічному, соціальному і культурному, а згодом — у безпековому і політичному сенсах. До речі, Ж. Монне завжди підкреслював важливість культурної складової євроінтеграції та прагнув до широкого об'єднання людей різних культур і народів Європи [1, с. 647]. Сьогодні ми бачимо, що ЄС продовжує дотримуватися цього принципу у своїх освітніх, дослідницьких і культурних програмах.

Якщо стати на позиції неофункціоналістів, то ідея формування Європейського дослідницького простору (ЄДП) є закономірним результатом поступального процесу розвитку регіональної інтеграції, рухомого зсередини потребами надати європейській дослідницькій політиці більшої когерентності й мінімізувати фрагментацію зусиль європейських держав у дослідницькій та інноваційній сфері. Можна говорити, що розширення інтеграційних процесів на сферу досліджень та інновацій обумовлене усвідомленням європейськими країнами своєї взаємозалежності та необхідності розбудови тісніших функціональних зв'язків.

На відміну від неофункціоналістів, які схилилися до поступової передачі повноважень національних органів влади інститутам наднаціонального рівня, представники *міжурядового підходу* на чолі з його засновником С. Хоффманном (Stanley Hoffmann) [16] спиралися на такі ключові концепти, як суверенітет і національні інтереси, вважаючи, що основну роль у інтеграційних процесах мають відігравати уряди країн, спрямовуючи хід їх подальшого розвитку. Зі свого боку, інтеграційне об'єднання є лише способом міждержавної співпраці, а наднаціональні інститути не мають самостійної, визначальної ролі в процесах євроінтеграції. Країни долучаються до інтеграційних процесів у різних сферах лише за умови спільності національних інтересів й можливості самостійно приймати рішення щодо характеру міждержавних взаємодій.

Спроба поєднати концепти міжурядовості та наднаціональності викристалізувалася в *ліберальному міжурядовому підході* Е. Моравчика (Andrew Moravcsik) [17]. Згідно з цим підходом, європейська інтеграція є результатом раціональних дій та рішень національних лідерів і груп, які готові вдатися до обмеження суверенітету і передати національні повноваження наднаціональним інститутам, якщо вбачають у цьому суттєві вигоди, зокрема зміцнення владних позицій, використання досвіду, інструментів й авторитету потужніших у економічному плані країн.

На практиці неофункціональний та ліберальний міжурядовий підходи дістали втілення в інституційній системі ЄС і розподілі обов'язків між ЄС та його країнами-членами. Так, у ЄС діють як головні інститути й органи (Європейський парламент, Європейська рада, Рада ЄС, Європейська комісія, Європейський центральний банк та ін.), так і різні консультативні й міжінституційні служби і агенції — загалом близько 70 структур. Усі вони працюють над вирішенням спільних цілей ЄС та його народів, виконуючи конкретні функції — від розробки законів і формування політики до їх реалізації на місцях і в конкретних сферах суспільного життя Європи⁵. Причому при розподілі повноважень між ЄС та його країнами-членами застосовуються три керівних принципи⁶: *доручення*, згідно з яким ЄС має лише ті повноваження, які надані йому договорами ЄС, ратифікованими всіма країнами-членами; *пропорційності*, відповідно до якого дії ЄС не можуть перевищувати ті, що необхідні для досягнення цілей його договорів, і *субсидіарності*, коли йдеться про сфери, де можуть діяти або ЄС, або національні уряди, і ЄС має право втручатися в них лише в разі більш ефективного вирішення існуючих проблем, ніж це могли б зробити уряди.

З цього випливає, що є сфери, у яких відповідальність несе виключно ЄС, є сфери, де відповідальність розподілено між ЄС та його країнами-членами, і є сфери, у яких виключними компетенціями володіють національні уряди, а ЄС може лише підтримувати, координувати і доповнювати їх дії (табл. 2). Разом з тим існують деякі винятки. Так, наднаціональні інститути ЄС можуть брати на себе додаткові зобов'язання і виходити за межі компетенцій, обумовлених договорами, зокрема, щодо формування та реалізації спільної зовнішньої політики та політики безпеки, координації економічної політики і політики зайнятості.

Як видно з табл. 2, до сфери досліджень та інновацій застосовується більшою мірою міжурядовий підхід, тобто країни — члени ЄС добровільно співпрацюють з питань, які становлять їх спільний інтерес, контролюють ситуацію у цій сфері й, з огляду на це, делегують частину своїх повноважень інститутам і органам ЄС, які можуть виконати їх ефективніше без обмеження національного суверенітету.

Друга фаза, на переконання А. Вінер і Т. Діца, значно розширила сферу емпіричних досліджень і теоретичної рефлексії щодо європейської інтеграції та внесла більшу міждисциплінарність у вивчення цього явища [12, р. 13]. На даному етапі головна увага теоретиків була прикута до аналізу й осмислення особливостей функціонування ЄС, здобуття нових знань про його політику і природу в цілому (див. табл. 1). Дедалі виразніше почали проявлятися тенденції до поєднання різних, іноді протилежних теоретичних поглядів на європейську інтеграцію, які робили наголос на ті чи інші фактори — економічні, політичні, соціальні. Найбільш своєрідного втілення це набуло в

⁵ Types of institutions and bodies. European Union, 2021. URL: https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/types-institutions-and-bodies_en (дата звернення: 07.03.2022).

⁶ Areas of UE action. European Commission, 2021. URL: https://ec.europa.eu/info/about-european-commission/what-european-commission-does/law/areas-eu-action_en (дата звернення: 07.03.2022).

Таблиця 2. Розподіл компетенцій між ЄС та його країнами-членами за сферами впливу

Виключна компетенція ЄС	Спільна компетенція ЄС та його країн-членів	Компетенція країн — членів ЄС виконує лише допоміжну або координуючу роль
<p>Діяльність Митного союзу</p> <p>Правила, що регулюють конкуренцію на єдиному ринку</p> <p>Монетарна політика для країн, що використовують євро</p> <p>Торговельна політика</p> <p>Збереження морських біологічних ресурсів у рамках спільної політики рибальства</p> <p>Укладання міжнародних угод, якщо це передбачено законодавством ЄС</p>	<p>Єдиний ринок ЄС</p> <p>Зайнятість і соціальні питання</p> <p>Економічна, соціальна й територіальна згуртованість</p> <p>Навколишнє середовище</p> <p>Охорона здоров'я (для аспектів, визначених ст. 168 Договору про функціонування ЄС)</p> <p>Правосуддя, справедливість й основні права громадян ЄС</p> <p>Європейський енергетичний ринок</p> <p>Захист прав споживачів</p> <p>Міграція і національна безпека</p> <p>Транспорт і транс'європейські мережі</p> <p>Сільське господарство, рибальство</p> <p>Дослідження, інновації, космос</p> <p>Міжнародне партнерство, гуманітарна допомога і цивільний захист</p>	<p>Громадське здоров'я</p> <p>Бізнес і промисловість</p> <p>Культура і ЗМІ</p> <p>Туризм</p> <p>Освіта і навчання, молодь і спорт</p> <p>Гуманітарна допомога і цивільний захист</p> <p>Адміністративне співробітництво</p>

Джерело: Складено автором за: Areas of UE action. European Commission, 2021. URL: https://ec.europa.eu/info/about-european-commission/what-european-commission-does/law/areas-eu-action_en (дата звернення: 07.03.2022).

концепції політичних мереж, теорії багаторівневого управління та інституційному підході.

Узагалі концепція політичних мереж використовується для аналізу як внутрішньодержавних, так і наддержавних інтеграційних політичних процесів, у тому числі в межах ЄС. Одна з представниць концепції політичних мереж, Т. Берцель (Tanja Börzel), дає таке визначення політичної мережі: це «сукупність відносно стабільних взаємовідносин, неієрархічних і взаємозалежних за своєю природою, що пов'язують різноманітних акторів, які поділяють спільні політичні інтереси та обмінюються наявними ресурсами для просування цих інтересів, визнаючи той факт, що співробітництво є найкращим способом досягнення спільних цілей» [18, р. 254].

Потрібно зазначити, що міжурядові мережі не є принципово новим явищем. Такі міжнародні економічні угоди та організації, як Міжнародний телеграфний союз (1865 р.) (наразі — Міжнародний союз електрозв'язку), Всесвітній поштовий союз (1874 р.) (наразі — спеціалізована установа ООН), уже давно слугували майданчиком для співпраці країн. Але з часом значно розширилися різноманітність і масштаби цих мереж, зросла сила міжурядових зв'язків. Так, з кінця XIX ст. і до середини XX ст. спостерігалось поглиблення міжнародної економічної інтеграції, було підписано важливі міжнародні угоди, створено політичні (зокрема, ООН), військово-політичні (НАТО), валютно-фінансові (МВФ) і регіональні (ЄОВС) міжнародні організації. В умовах розгортання Третьої промислової революції (1960-ті роки — початок XXI ст.) розвиток дістали глобальні ланцюги формування вартості, зросла світова торгівля товарами і послугами, було створено Світову організацію торгівлі [19, р. 7—8]. Зважаючи на те, що міжурядові мережі є гнучкими, неієрархічними утвореннями, які не обмежують національний суверенітет держав, але водночас об'єднують державних і недержавних акторів, які мають можливість оперативного обмінюватись інформаційними, матеріальними та іншими ресурсами, деякі дослідники [20] вважають їх найбільш перспективною формою міжнародного співробітництва у XXI ст.

Концепція політичних мереж дістала продовження в *теорії багаторівневого управління*. Г. Маркс (Gary Marks) започаткував цей теоретичний напрям і вперше використав термін «багаторівневе управління» для характеристики партнерства Комісії Європейського Співтовариства з регіональною владою при реалізації його структурної політики [21; 22]. Разом з Л. Хугом (Liesbet Hooghe) він описував Європейське Співтовариство як систему, в якій влада розподіляється між наднаціональним, національним, субнаціональним (регіональним) і локальним рівнями управління з високим ступенем взаємодії між ними [23]. Отже, вже йдеться не про просту дворівневу модель управління, як у Е. Моравчика, а про складну неієрархічну мережу взаємозв'язків, що охоплює відразу всі рівні. До такої мережі долучаються як наднаціональні інститути і органи ЄС, так і безліч комітетів, агентств, спілок, а також експерти, державні службовці й активні громадяни, які взаємодіють між собою, забезпечуючи процес вироблення та реалізації політичних рішень на взаємовигідних засадах. По суті, теорія багаторівневого управління логічно доповнює міжвідомчий та неофункціональний підходи.

Головна ідея цієї теорії полягає в тому, що проблеми і виклики, з якими стикаються європейські країни та їх населення, є різними за складністю і, відповідно, вимагають застосування заходів різного масштабу на різних рівнях із залученням усіх зацікавлених осіб. Ці ідеї дістають практичне втілення в діяльності сучасного ЄС. Так, питання організації навчального процесу в школах та інших навчальних закладах, наповнення навчальних програм і планів вирішуються на національному або локальному рівнях. Водночас ЄС просуває програми «Еразмус+» для сприяння освітнім обмінам, аби молодь могла виїжджати за кордон, навчатися, вивчати нові мови, обмінюватися досвідом.

Інший приклад — протидія глобальним викликам. Боротьба з епідеміями, адаптація до кліматичних змін, забезпечення здорових ґрунту та їжі, очищення й відновлення океанів і прісних вод потребують об'єднання зусиль та координації спільних дій якомога більшої кількості країн, оскільки несуть загрозу планетарного масштабу. Наприклад, глобальна зміна клімату має безпосередній вплив на здоров'я людини, вона може збільшити географічне поширення таких захворювань, як малярія та жовта лихоманка. Разом з тим рішення щодо розв'язання однієї глобальної проблеми може негативно вплинути на іншу: добрива, що покращують урожайність і забезпечують вищу продовольчу безпеку, також виділяють азот, а отже, впливають на зміну клімату⁷. Для спільного вирішення глобальних соціальних і екологічних викликів у 2008 р. в ЄС було запроваджено Ініціативи спільного програмування (Joint Programming Initiatives) — процес узгодження країнами — членами ЄС на добровільних партнерських засадах спільного бачення і програм стратегічних досліджень та інновацій для вирішення основних глобальних проблем. У тому самому році було започатковано десять Ініціатив спільного програмування, які діють і сьогодні⁸.

На вирішення найбільш гострих глобальних проблем сучасності спрямовано й місієорієнтовану інноваційну політику ЄС. Місії покликані максимально підвищити корисність поточної Рамкової програми «Горизонт Європа» у вирішенні глобальних викликів, реалізації Європейського зеленого курсу (European Green Deal) і досягненні Цілей сталого розвитку [24, с. 54].

Ключові посилення теорії багаторівневого управління відображено в новому порядку денному Європейського дослідницького простору. Це стосується, по-перше, необхідності долучити до ЄДП академічні інститути, технологічні компанії, промисловість, державні структури та громадян з метою підвищення якості європейських дослідницьких та інноваційних екосистем відповідно до парадигми «відкритих інновацій» [25]. По-друге, політика і заходи ЄДП на всіх рівнях покликані більшою мірою відповідати потребам зацікавлених сторін та інтересам широкої громадськості завдяки розумним напрямкам та інвестиціям, спрямованим на вирішення суспільних потреб і глобальних викликів⁹.

⁷ Meeting Global Challenges through Better Governance. Paris, OECD, 2012. 246 p.

⁸ Joint Programming Initiatives (JPIs). ERA-LEARN, 2020. URL: <https://www.era-learn.eu/partnerships-in-a-nutshell/type-of-networks/partnerships-under-horizon-2020/joint-programming-initiatives> (дата звернення: 21.02.2022).

⁹ ERAC Opinion on the future of the ERA. European Union. European Research Area and Innovation Committee. ERAC Secretariat. Brussels. 2020. 23 Jan. 32 p.

З позиції *інституційного підходу* процес створення ЄС подібний до утворення держав. Це означає, що він не обмежується виключно доброю волею країн, які домовились об'єднати свої ресурси і зусилля для отримання низки переваг. Процес європейської інтеграції передбачає його послідовність і стійкість, від самого початку вимагаючи формування спільних правил, правових норм і законів, які б регулювали взаємовідносини між країнами та їх народами, так само, як це відбувається між громадянами будь-якої цивілізованої країни. Для досягнення реальної єдності європейських країн також були потрібні наднаціональні інститути, їх планомірний розвиток і зміцнення, аби вони могли накопичувати колективний досвід і передавати його наступним поколінням. Як результат, інституційна система ЄС була сформована й набула в процесі своєї еволюції унікальних характерних рис, які відрізняють її від класичної організації влади в державі. Передусім це стосується суміщення функцій інститутами ЄС, принаймні трьома головними з них — Європейським парламентом, Європейською радою та Європейською комісією. Власне, функції, які ними виконуються, тотожні тим, що здійснюються законодавчими, виконавчими, судовими й наглядовими органами держави, але різниця полягає в тому, що головні інститути ЄС їх поєднують і фактично неможливо співвіднести якусь одну функцію з окремим інститутом ЄС. Так, хоча Європейська комісія і вважається вищим органом виконавчої влади ЄС, вона має право законодавчої ініціативи нарівні з Європейським парламентом і Європейською радою, які розподіляють між собою законодавчі повноваження. Така функціональна модель організації влади в ЄС аж ніяк не сприяє спрощенню механізмів його функціонування і призводить лише до надмірно високого рівня бюрократії, ускладнення і затягування узгоджувальних і координаційних процедур.

Отже, на перших етапах розгортання процесів європейської інтеграції її сприймали швидше як безальтернативний вибір, потрібний добровільний крок для економічного відродження і забезпечення колективної безпеки в Європі. Починаючи з 1986 р., коли було підписано Єдиний європейський акт, а пізніше, у 1992 р., — Маастрихтський договір, і до початку XXI ст. процеси європейської інтеграції розвивалися більш-менш інтенсивно та підтримувалися широкою громадськістю. Апогеєм цих процесів став, по-перше, перехід до єдиного європейського ринку; по-друге, утворення економічного і валютного союзу з введенням єдиної європейської валюти і, по-третє, розширення ЄС до 27 членів (у 2007 р.), що перетворило його на потужного гравця і впливову силу світової економіки та політики.

Однак глобальна фінансово-економічна криза 2008—2009 рр. порушила ці процеси, підірвала позитивні настрої в суспільстві та, зрештою, спричинила появу й поширення євроскептичних і навіть євроапокаліптичних бачень щодо майбутнього ЄС. Дедалі більше дослідників ставили під сумнів обраний шлях розвитку інтеграції в ЄС та його політику, що реалізовувалася в конкретних сферах, пропонуючи нові норми і принципи майбутньої євроінтеграції. Це дало поштовх появи нових теоретичних поглядів і підходів, які або критикували європейську інтеграцію, проблематизуючи її розвиток, або пропонували альтернативні варіанти її подальшого розгортання. А. Вінер і Т. Діц назвали цю фазу *конструктивною* з періодом домінування починаючи з 1990-х років і дотепер [12, р. 11].

На її початку дослідники зверталися більшою мірою до конструктивістських підходів, оперуючи такими поняттями, як культура, ідентичність, норми, цінності, спільнота, соціалізація. Зокрема, остання є ключовим поняттям теорії соціального конструкціонізму. Перенесення соціалізації на сферу європейської інтеграції передбачає європеїзацію — «поступовий процес, який переорієнтовує напрям і форму політики до такої міри, що політична та економічна динаміка ЄС стає частиною організаційної логіки національної політики» [26, р. 69]. Ідеться про конструювання, поширення й закріплення в межах ЄС формальних і неформальних інститутів, а потім про їх упровадження в логіку внутрішньополітичного наративу, політичні структури й державну політику країн — членів ЄС та їх партнерів [27, р. 30]. Серед інших теоретичних підходів, які домінують у цій фазі, А. Вінер і Т. Діц виокремлюють міжнародну політекономію, нормативну політичну теорію і гендерний підхід [12, р. 11], але не відносять до неї теорію дезінтеграції. Певною мірою це пов'язано з тим, що дану періодизацію автори запропонували ще у 2004 р. з перевиданням праці у 2009 р. [28], коли дезінтеграційні теоретичні погляди до кінця не оформились. Але і у 2018 р., у її доопрацьованій версії, відсутні посилання на зріз досліджень, присвячених дезінтеграційним процесам. До того ж конструктивна фаза, на їхню думку, триває вже 30 років, тоді як перша і друга фази продовжувалися, відповідно, близько 20 і 10 років. З огляду на це, пропонуємо доповнити періодизацію А. Вінер і Т. Діца четвертою фазою — дезінтеграційною з періодом домінування починаючи з 2008 р. і дотепер (див. табл. 1). При цьому її назву не варто сприймати надто прямолінійно — як обов'язкове руйнування чи розпад ЄС; ідеться також і про зміну векторів інтеграційного розвитку, які не відповідають сучасним викликам, умовам співпраці, очікуванням і прагненням країн при вступі до ЄС.

КРИЗОВІ ПРОЦЕСИ В ЄС І ТЕОРІЯ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ

Побоювання країн втратити національний суверенітет завжди існували і тривалий час суперечили економічним та інституційним цілям ЄС. Порушення боргової та дефіцитної політики ЄС у Греції, економічна криза в так званих країнах PIIGS Єврозони (Португалії, Ірландії, Італії, Греції та Іспанії) і на додаток до цього запропонований Великою Британією референдум щодо припинення її членства в ЄС похитнули довіру до спільної європейської валюти та політичного керівництва ЄС. На цьому тлі відбулися популістські рухи і протести проти надання допомоги фінансово безвідповідальним країнам-членам на тій підставі, що це послаблює національну економіку та карає населення інших країн, які не порушують умов членства в ЄС [29, р. 3]. Але, попри ці протестні акції, опитування населення ЄС, які регулярно проводяться в межах «Євробарометра», продемонстрували значну підтримку фінансової солідарності з країнами-членами, які опинилися в складній економічній ситуації. Респонденти також підтримали необхідність фінансового регулювання економіки і впровадження заходів контролю банківської ситуації¹⁰. Тож краї-

¹⁰ Europeans and the crisis. European Parliament Eurobarometer (EB Parlemètre 74.1). Analytical Synthesis. European Parliament. Brussels, 2010. 14 Oct. 46 p. URL: <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2410> (дата звернення: 11.03.2022).

нами — членами ЄС було прийняте рішення виділити близько 1 трлн євро на підтримку єдиної європейської валюти і виведення з фінансової кризи країн PIIGS, а також створити нові інститути — Банківську спілку (Banking Union) та Європейський стабілізаційний механізм (European Stability Mechanism), — покликані допомагати країнам-членам реагувати на кризи. Поряд з тим були запроваджені заходи жорсткої економії, масштаби яких надали право дослідникам розглядати їх як «надмірне регулювання» та «надмірну інтеграцію» з боку наднаціональних органів ЄС [30, р. 6—7]. Країни Південної Європи на чолі з Грецією, Італією та Іспанією звинуватили ЄС у таких каральних заходах економії, через які мільйони людей залишилися без роботи. Натомість більш потужні країни, такі як Німеччина і Велика Британія, скаржилися на недостатню суворість ЄС щодо країн з великими боргами.

У відповідь на ці процеси деякі дослідники заявили про «європейське роз'єднання» (European disunion) [31; 32], стали замислюватися над імовірністю європейської дезінтеграції (European disintegration) і тим, чи відбудеться розпад ЄС і як він виглядатиме [33; 34]. Зокрема, Г. Воллаард (Hans Vollaard) під дезінтеграцією розуміє не просто вихід країни з ЄС, а й «вилучення ресурсів, відсторонення від (певних) процесів прийняття рішень і зниження дотримання законодавства ЄС будь то урядами країн-членів, чи підприємствами, приватними особами та субдержавною владою» [35, р. vi]. З цього визначення зрозуміло, що автор має на увазі не крах євроінтеграційного проекту чи повний розпад ЄС, а скоріше, звуження виключної компетенції ЄС. Проте навряд чи недотримання *acquis communautaire* або неналежну реалізацію політики ЄС у певних сферах слід розцінювати як ознаки безпосередньої дезінтеграції. Ці випадки можуть бути пов'язані, зокрема, з неможливістю або недоцільністю країн-членів виконати певні умови ЄС, але не з їх спротивом інтеграції. Так, далеко не всі країни — члени ЄС входять до Єврозони, але це не означає, що в цих країнах панують дезінтеграційні настрої. Насправді механізм функціонування Єврозони, як зазначають українські фахівці з проблем розвитку євроінтеграції, не враховує розбіжностей між країнами-членами за рівнем економічного розвитку та конкурентоспроможності, за ступенем зрілості інститутів економічного регулювання, а тому в кризові періоди він виступає лише додатковим фактором макроекономічної дестабілізації для слабкіших її членів [7, с. 14]. Навпаки, такі гнучкі рішення (у даному випадку входження/невходження до Єврозони) дозволяють запобігти їх появі та реальному розпаду ЄС.

Водночас різноманітність викликів, перед якими опинився ЄС, насамперед це Brexit, глобальна фінансово-економічна криза 2008—2009 рр. і економічна рецесія, що за нею сталася, зростання соціально-економічних диспропорцій між країнами-членами, міграційна криза 2015—2016 рр. через наплив біженців з Сирії, Афганістану та Іраку, суспільне невдоволення результатами європейської інтеграції, зростання кількості «европесимістичних» політичних партій, які виступали з підтримкою ідеї національної ідентичності та критикою політики ЄС, дає підстави для висновку про системні кризові явища в розвитку інтеграційних процесів у Європейському Союзі. Усі ці кризи насправді засвідчили, що інституційна система ЄС і механізм її функціонування належним чином не справляються з усією різноманітністю

кризових явищ у ЄС, а тому потребують переосмислення і модернізації відповідно до нових загроз і викликів.

І дійсно, якщо подивитися на адміністративні практики і процедури прийняття рішень інститутами ЄС, то можна побачити і значну їх забюрократизованість та закоординованість (у тому числі в науковій та інноваційній сфері), і нерідко залежність «долі» усього ЄС від політичної волі однієї чи кількох країн, які блокують прийняття рішень, важливих для більшості його країн-членів. Незрозумілим є тиражування великої кількості занадто амбітних офіційних документів за відсутності реальних передумов їх ефективної реалізації [7, с. 38]. Як приклад можна навести мету, оголошену на Барселонському саміті у 2002 р., — підвищити до 2010 р. в середньому по ЄС витрати на дослідження і розробки до рівня 3% ВВП. Ця мета не була досягнута ні в межах Лісабонської стратегії, ні в наступному стратегічному періоді в рамках стратегії «Європа 2020». Її досягнення досі залишається пріоритетним завданням для ЄС у новому порядку денному ЄДП на 2021—2027 рр.

Традиційні теорії європейської інтеграції не дають вичерпних пояснень кризових процесів у ЄС, а отже, з'являється потреба в розвитку нового зрізу теоретичних досліджень євроінтеграції — *теорії дезінтеграції*. Тут важливо зазначити, що, як і у згаданій публікації Г. Воллаарда, дезінтеграція не завжди репрезентується як руйнівний процес, а частіше — як процес зміни або коригування напрямів євроінтеграційного розвитку, які не відповідають очікуванням країн і сучасним викликам. Дослідники висувають різні сценарії майбутнього ЄС — від контрольованої дезінтеграції та зменшення кількості країн-членів до поділу національних ринків і «диференційованої інтеграції», яка охоплюватиме широкий спектр юридичних відмов і дозволів у межах правової системи ЄС, а також різні види політики, у яких не всі країни-члени братимуть участь ¹¹ [30; 36—39].

Так, французький економіст і політик, ексголова Європейської комісії Ж. Делор (Jacques Delors) вважав цілком імовірним розпад ЄС через його територіальне розширення у 2004 р. з 15 до 25 країн. Від самого початку заснування ЄС він наголошував на доцільності створення європейської конфедерації, яка б запропонувала країнам Центральної та Східної Європи високий рівень політичного співробітництва з ядром ЄС, але відстрочила їх повну інтеграцію на багато років. Його ідея не була підтримана європейськими лідерами, що цілком зрозуміло, оскільки навряд чи сценарій членства в ЄС «на другорядних ролях» влаштував би керівництво цих країн [39]. «Суїцидальним» для ЄС назвав розширення його складу і відомий угорський дослідник євроінтеграції І.Т. Беренд (Ivan T. Berend) [40]. Як трагедію після глобальної кризи характеризували стан Європейського Союзу Дж. Сорос (George Soros) і Г. Шміц (Gregor Schmitz) [41]. Менш категоричними були Г. Воллаард і Д. Веббер (Douglas Webber). Останній, зокрема, підтримує ідею саме «диференційованої інтеграції» зі зміною конфігурації ЄС і переходом до більш вільних зв'язків між його учасниками [37].

Усвідомлюючи наявність складних проблем і викликів, перед якими постав ЄС, у 2017 р. Європейська комісія сама запропонувала п'ять сценаріїв

¹¹ Ways to conceptualize EU-Disintegration. Workshop Proposal. ecpr. 2013. July 09—12. URL: <https://ecpr.eu/Events/Event/PanelDetails/1419> (дата звернення: 11.03.2022).

майбутнього розвитку Європи до 2025 р.¹² Вони є доволі широкими і передбачають як кардинальну трансформацію ЄС з внесенням змін до його договорів (за сценарієм 2 «Нічого, крім єдиного ринку» — «Nothing but the Single Market» і сценарієм 5 «Робимо набагато більше разом» — «Doing Much More Together»), так і певну модифікацію ЄС з метою вирішення існуючих невдоволень і суперечностей між його країнами-членами (сценарій 3 «Хто хоче більшого, робить більше» — «Those Who Want More Do More» і сценарій 4 «Робимо менше, але ефективніше» — «Doing Less More Efficiently»). Перший сценарій («Продовжуємо жити, як і раніше» — «Carrying on») не передбачає будь-яких істотних змін в існуючих механізмах ЄС і залишає все як є. З позиції сьогодення можна сказати, що ЄС рухається шляхом поєднання двох сценаріїв — першого і четвертого.

Перший проявляється в збереженні занадто складної бюрократичної організації інституційної системи ЄС з ускладненим для розуміння громадськістю процесом узгодження та прийняття рішень. І це, незважаючи на офіційні декларації керівництва ЄС про відкриття всіх сфер суспільства для активного діалогу з громадянами: в економіці — через «відкриті інновації» (Open Innovation), в політиці — через «партисипативну демократію» (Participatory Democracy), у державному управлінні — через «відкритий уряд» (Open Government), у науці — через «відкриту науку» (Open Science). Звісно, ці наміри є дуже важливими й амбіційними, проте чи здатна бюрократична машина ЄС з усіма властивими їй координаційними і погоджувальними процедурами ефективно їх реалізувати, залишається під великим запитанням.

Четвертий сценарій «Робимо менше, але ефективніше» передбачає концентрацію ресурсів і зусиль на обмеженій кількості найважливіших, глобально значущих напрямів євроінтеграційної співпраці для одержання значно більшого ефекту від спільних дій. Вочевидь, цей сценарій яскраво проявився в новій стратегії розвитку ЄС — Європейському зеленому курсі, в основу якого закладено наміри перетворити Європу на справедливе і процвітаюче суспільство з сучасною, ресурсоефективною і конкурентоспроможною економікою, на перший кліматично нейтральний континент світу¹³.

У цілому аналіз теоретичних «європесимістичних» досліджень щодо можливих сценаріїв розвитку ЄС дозволяє зробити висновок про значну розбіжність між існуючими поглядами і оцінками авторів. Власне, можна говорити, що сьогодні відбувається переосмислення традиційних уявлень про євроінтеграційний процес через призму численних внутрішніх і зовнішніх проблем і викликів для ЄС. Наразі найбільш серйозним з них і безпрецедентним у новітній історії країн Європи є війна в Україні. Вона, з одного боку, поставила під загрозу мир і безпеку на європейському континенті, а з іншого — виявила кризу в безпековій сфері ЄС. Її найближчими вагомими наслідками стануть міграційна, продовольча, енергетична, економічна кризи, які торк-

¹² White Paper on the Future of Europe. Reflections and scenarios for the EU27 by 2025. European Commission. Brussels, 2017. 32 p. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/white_paper_on_the_future_of_europe_en.pdf

¹³ Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The European Green Deal. European Commission, 2019. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52019DC0640> (дата звернення: 07.03.2022).

нуться всього світу. Для ЄС це зумовлює необхідність поглиблення євроінтеграційних процесів в умовах новонабутої солідарності його країн-членів, які швидко й рішуче ухвалили численні політичні рішення в дипломатичній, економічній, фінансовій, інформаційній та інших сферах, аби протистояти акту російської військової агресії проти України і забезпечити безпеку в Європі. Можна констатувати, що війна РФ проти України згуртувала всю Європу і продемонструвала єдність європейців з українським народом.

Такі трагічні події не можуть не вплинути на шляхи подальшого розвитку ЄС і, безумовно, приведуть до перегляду акцентів і пріоритетів у політиці ЄС. Найімовірніше, вони будуть зосереджені на поглибленні партнерства країн у сфері оборони, безпеки, військово-технічного та оборонно-промислового співробітництва з виділенням додаткових бюджетних асигнувань на такі цілі як Європейським Союзом, так і його країнами-членами.

Дії та рішення європейських країн в умовах військової небезпеки, яка їм загрожує, мають стати добре скоординованими, позбавленими бюрократичної складності діями і рішеннями єдиного європейського організму, якому притаманний дух єдності, непохитності та солідарності. Проте навряд чи навіть ця небезпека зумовить кардинальну перебудову ЄС і формування щось на кшталт «Західної федерації», як бачив ЄС Ж. Монне. На такий сценарій національні уряди не погодилися після Другої світової війни, а сьогодні на тлі націоналістичних рухів у більшості країнах-членах і поготів він виглядає не інакше, як сюрреалізмом. Звісно, на європейські країни попереду чекають неабиякі випробовування, але є всі підстави вважати, що в новій історичній реальності Європейський Союз стане згуртованішим, реалістичнішим і сильнішим. Можливо, саме з цього часу розпочнеться нова фаза теоретичного осмислення європейської інтеграції та називатиметься вона не дезінтеграційною, а презавантажувальною.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

1. Теоретичне осмислення проблем формування і розвитку євроінтеграційного процесу має об'єктивні передумови. Це зумовлено, по-перше, складністю і комплексністю євроінтеграції, неспроможністю суто практичного пізнання того, як функціонує ЄС, зрозуміти її сутність, існуючі закономірності та причинно-наслідкові зв'язки; по-друге, поєднанням процесів поглиблення і розширення складу учасників ЄС, що створює значне навантаження на всю його будову і систему інститутів; по-третє, виникненням у сучасних умовах дедалі зростаючої кількості внутрішніх і зовнішніх викликів для ЄС нагальної потреби в переосмисленні та осучасненні ключових положень теорії для забезпечення її відповідності практиці євроінтеграції.

2. Підґрунтя європейської інтеграції у сфері досліджень та інновацій було закладене на початкових етапах створення ЄС разом із заснуванням Європейського об'єднання вугілля та сталі й Євратому в 1957 р. Ці спільноти започаткували науково-технічне та інноваційне співробітництво між західноєвропейськими країнами у вугледобувній галузі, сталеливарній промисловості та ядерній енергетиці. Їх масштабніша наукова співпраця в гео-

графічному і секторальному сенсах розпочалась у 1984 р. разом із запуском першої Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій, що дозволило країнам-членам значно просунутися в науковому плані поряд зі своїми конкурентами, чого, однак, не можна сказати про національні інноваційні екосистеми. Останні Рамкові програми та Європейський дослідницький простір спрямовані, зокрема, на зростання їх продуктивності.

3. Теоретичні підвалини європейської інтеграції почали інтенсивно формуватися відразу після Другої світової війни з метою не допустити розв'язання нової війни і забезпечити відродження європейської економіки. З цього часу оформилося декілька хвиль розвитку теорії євроінтеграції, на кожній з яких осмислювалися різні питання залежно від історичного контексту та завдань, які стояли перед європейською спільнотою. Проте загальної теорії, здатної пояснити феномен європейської інтеграції у всій її сукупності, так і не сформувався. Наразі існує значна різноманітність теоретичних підходів і концепцій, кожен(на) з яких вносить свій вклад у формування загальної картини європейської інтеграції. До основних з них слід віднести: федералізм, функціоналізм, неофункціоналізм, міждержавний підхід, ліберальний міждержавний підхід, концепцію політичних мереж, теорію багаторівневого управління, інституційний підхід, теорію дезінтеграції. Усі разом вони виконують важливе завдання — упорядковують теоретичні знання та уявлення про сутність європейської інтеграції, проблеми і перспективи її розвитку.

4. Однією зі спроб систематизувати існуючі теоретичні ідеї щодо євроінтеграції є періодизація А. Вінер і Т. Діца. Вона послідовно розподіляє ці ідеї за сутнісним та історичним контекстами на три фази: пояснювальну, аналітичну і конструктивну, а також протоінтеграційну, яка ним передувала. Сучасні уявлення про діяльність ЄС беруть свій початок з теорії неофункціоналізму і міждержавного підходу, які відносяться до першої фази — пояснювальної. Вони дістали практичне втілення в інституційному устрої ЄС і такому розподілі компетенцій між ЄС та його країнами-членами за сферами впливу: 1) виключна компетенція ЄС; 2) спільна компетенція ЄС і країн-членів; 3) компетенція країн-членів з можливістю отримання допомоги з боку ЄС. Щодо сфери досліджень та інновацій, то на неї поширюється другий з названих варіантів.

5. Теоретичні підходи, що з'явилися слідом за неофункціоналізмом і міждержавним підходом, характеризувалися більшою міждисциплінарністю: європейську інтеграцію, поряд з економістами і політологами, почали активно вивчати історики, культурологи та соціологи. У 1980—1990-х роках європейську інтеграцію досліджували здебільшого з позиції інституційного, мережевого і багаторівневого підходів. Зокрема, інституційний підхід розглядав ЄС як систему наднаціональних правил, правових норм, законів, інститутів, органів, служб і агенцій, необхідних для накопичення колективного досвіду, забезпечення послідовного і стійкого розвитку регіональної європейської інтеграції. У процесі еволюції інституційна система ЄС набула унікальних рис, не завжди позитивних, і однією з таких є суміщення функцій його інститутами, що призвело до ускладнення європейських бюрократичних процедур прийняття й ухвалення рішень.

Теорія багаторівневого управління описує ЄС як складну неієрархічну мережу взаємозв'язків, що охоплює відразу всі рівні управління (від надна-

ціонального до локального), — як мережу, до якої долучаються не лише загальноєвропейські та національні інститути, але й активні громадяни. Ключові посили цієї теорії уособлюються в сучасних парадигмах розвитку ЄС — відкритих інновацій, відкритої науки, відкритого уряду тощо. Проте ефективна реалізація амбітних намірів керівництва ЄС щодо відкриття всіх сфер суспільства для активного діалогу з громадянами не має під собою достатніх передумов, насамперед, через існування численних бюрократичних перепон для їх ефективної реалізації на практиці.

6. Починаючи з кінця першої декади ХХІ ст. євроінтеграційні процеси перебувають під постійним впливом несприятливих глобальних трендів і різноманітних викликів, серед яких: глобальна фінансово-економічна криза 2008—2009 рр., зростання соціально-економічної дивергенції усередині ЄС, міграційна криза 2015—2016 рр., невдоволення населення результатами євроінтеграції, Brexit. Ці кризові процеси засвідчили вразливість системи регулювання ЄС і механізмів співпраці між його учасниками, актуалізували потребу в їх перезавантаженні відповідно до нових загроз і викликів. За таких умов в академічному колі з'являється окремий зріз досліджень євроскептичного нахилу і формується теорія дезінтеграції. Дослідники-європесимісти додержуються широких поглядів і дають різні оцінки майбутнього ЄС, причому воно (майбутнє ЄС) далеко не завжди уявляється ними як руйнівний процес, а часто — як процес перегляду векторів євроінтеграційного розвитку відповідно до очікувань країн і сучасних викликів. З огляду на наявність кризових явищ у ЄС і поширення досліджень, які їх описують, нами запропоновано доповнити періодизацію А. Вінер і Т. Діза четвертою фазою — дезінтеграційною — з періодом домінування починаючи з 2008 р. і дотепер.

7. Нині ЄС опинився перед найбільш серйозним і безпрецедентним викликом у новітній історії Європи — військовим вторгненням РФ на територію незалежної України, трагедією, яку так прагнули не допустити архітектори європейської інтеграції (Ж. Монне, Ж. Делор та інші). По суті, воно (військове вторгнення) викрило кризу в безпековій сфері ЄС, за якою стануться міграційна, продовольча, енергетична та економічна кризи. Ці кризові процеси є важким випробуванням для європейської спільноти, але є підстави вважати, що в умовах новонабутої солідарності країн — членів ЄС проти розпочатої РФ війни в Україні, зазіхання країни-агресора на найвищу соціальну цінність — людину, її життя і здоров'я, недоторканність і безпеку — ЄС стане згуртованішим і сильнішим, а його інститути, механізми співпраці та нові пріоритети в політиці відповідатимуть новим реаліям і викликам. Тому потрібно вже сьогодні теоретично осмислювати майбутні сценарії розвитку євроінтеграції у контексті нової історичної реальності, що є важливим напрямом для подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Монне Ж. Реальность и политика. Мемуары. М., Московская школа политических исследований, 2000. 664 с.
2. Горбулін В. Ціннісні ресурси війни і миру: український формат. *Стратегічні пріоритети*. 2018. № 40 (3). С. 11—17.
3. Гриценко А., Борзенко О., Бурлай Т. Досягнення та виклики європейської інтеграції України. *Журнал європейської економіки*. 2021. Т. 20. № 3 (78). С. 548—572.

4. Євроатлантичний вектор України. Нац. доп. Ред. кол.: С.І. Пирожков, І.О. Кресіна, А.І. Кудряченко, Ю.С. Шемшученко та ін. Інститут держави і права імені В.М. Корецького НАН України. Київ, Національна академія наук України, 2019. 328 с.
5. Мельник О., Пашков М., Поляков Л. Сунгуровський М. Партнерство Україна — ЄС у безпековій сфері: сучасний стан і перспективи. Київ, Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова, 2021. 71 с.
6. Парахонський Б.О., Яворська Г.М. Дестабілізація Європи: гібридна війна РФ. *Стратегічна панорама*. 2021. № 1-2. С. 5—29. <https://doi.org/10.53679/2616-9460.1-2.2021.01>
7. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна — ЄС. В. Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ, Заповіт, 2018. 214 с.
8. Резніков В.В. Державна політика у сфері європейської інтеграції України: теорія, методологія, практика. Моногр. Харків, НУЦЗУ, 2020. 325 с.
9. Савельєв Є., Куриляк В., Лизун М., Ліщинський І. Концепція «Вишеградська четвірка + Україна»: реальність і перспективи. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1 (36). С. 115—121.
10. Сіденко В.Р. Кризові процеси у розвитку інтеграції в ЄС: витоки та перспективи. *Економіка та прогнозування*. 2017. № 1. С. 7—30. <https://doi.org/10.15407/eip2017.01.007>
11. Цивілізаційний вибір України: парадигма осмислення і стратегія дії. Нац. доп. Ред. кол.: С.І. Пирожков, О.М. Майборода, Ю.Ж. Шайгородський та ін. ІПіЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України. Київ, НАН України, 2016. 284 с.
12. Diez T., Wiener A. Introducing the Mosaic of Integration Theory. *Freie Universität Berlin. KFG Working Paper Series*. 2018. No. 88, May. 33 p.
13. McCormick J. *European Union Politics*. London, Palgrave Macmillan, 2011. 468 p.
14. Mitran D. *A Working Peace System: An Argument for the Functional Development of International Organization*. London, Royal Institute of International Affairs, 1943. 56 p.
15. Haas Ernst B. *The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957*. Foreword by Desmond Dinan. New Introduction by Ernst-B. Haas. Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 2004. 552 p.
16. Hoffman S. *The European Sisyphus: Essays on Europe, 1964-1994*. San Francisco, Westview Press, 1995. 326 p.
17. Moravcsik A. Preferences and Power in the European Community: a Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*. 1993. Vol. 31 (4). P. 473—524.
18. Börzel T. Organizing Babylon — on the Different Conceptions of Policy Networks. *Public Administration*. 1998. Vol. 76. No. 2. P. 253—273.
19. Amosha O., Pidorycheva I., Zemliankin A. Key trends in the world economy development: new challenges and prospects. *Science and Innovation*. 2021. Vol. 17. No. 1. P. 3—17. <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>
20. Slaughter A.-M. The Real New World Order. *Foreign Affairs*. 1997. Vol. 76. No. 5. P. 183—197. <https://doi.org/10.2307/20048208>
21. Marks G. Structural policy in the European community. A.M. Sbragia (Ed.). In: *Europolitics: Institutions and Policymaking the 'New' European Community*. Washington, DC, The Brookings Institute, 1992. P. 191—224. URL: <https://garymarks.web.unc.edu/wp-content/uploads/sites/13018/2016/09/marks-Structural-Policy-in-the-European-Community.pdf>
22. Marks G. Structural policy and multilevel governance in the EC. A.W. Cafrany, G.G. Rosenthal (Eds.). In: *The State of the European Community*. Boulder, CO, Lynne Rienner, 1993. P. 391—409. URL: <https://garymarks.web.unc.edu/wp-content/uploads/sites/13018/2016/09/marks-Structural-Policy-and-Multilevel-Governance.pdf>
23. Hooghe L., Marks G. *Multi-Level Governance and European Integration*. Maryland, Rowman & Littlefield Publishers, 2001. 272 p.
24. Підоричева І.Ю. Науково-технологічне та інноваційне співробітництво між Україною та Європейським Союзом: перспективи і стратегічні напрями розвитку. *Економіка України*. 2022. № 2. С. 50—74. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.02.050>
25. Chesbrough H. *Open Innovation: The New Perspective for Creating and Profiting from Technology*. Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, 2003. 227 p.

26. Ladrech R. Europeanization of Domestic Politics and Institutions: The Case of France. *Journal of Common Market Studies*. 1994. Vol. 32 (1). P. 69—88.
27. Radaelli C.M. The Europeanization of Public Policy. In: *The Politics of Europeanization*. K. Featherstone, C. Radaelli (Eds.). Oxford, Oxford University Press, 2003. P. 27—56. URL: https://ceses.cuni.cz/CESES-93-version1-4_1_1.pdf
28. Wiener A., Diez T. *European Integration Theory*. New York, Oxford University Press, 2009. 295 p.
29. Hempson III Donald A. European Disunion: The Rise and Fall of a Post-War Dream? *Origins: Current Events in Historical Perspective*. 2013, July. URL: https://origins.osu.edu/article/european-disunion-rise-and-fall-post-war-dream?language_content_entity=en (дата звернення: 11.03.2022).
30. Scheller H., Eppler A. European Disintegration — Non-existing Phenomenon or a Blind Spot of European Integration Research? Preliminary Thoughts for a Research Agenda. Institute for European Integration Research. *Working Paper*. 2014. No. 02. 46 p.
31. *European Disunion: Between Sovereignty and Solidarity*. J. Hayward, R. Wurzel (Eds.). New York, Palgrave Macmillan, 2012. 337 p. <https://doi.org/10.1057/9781137271358>
32. Woods N. The European Disunion: How the Continent Lost its Way. *Voices*. 2015. Dec 18. URL: <https://www.bsg.ox.ac.uk/blog/european-disunion-how-continent-lost-its-way> (дата звернення: 18.02.2021).
33. Vollaard H. Explaining European Disintegration. *Journal of Common Market Studies*. 2014. Vol. 52 (5). P. 1142—1159.
34. Schmitter P. European Disintegration? A Way Forward. *Journal of Democracy*. 2012. Vol. 23 (4). P. 39—48.
35. Vollaard H. *European Disintegration: A Search for Explanations*. London, Palgrave Macmillan, 2018. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/bfm%3A978-1-137-41465-6%2F1.pdf>
36. Jones E. Towards a theory of disintegration. *Journal of European Public Policy*. 2018. Vol. 25 (3). P. 440—451. <https://doi.org/10.1080/13501763.2017.1411381>
37. Webber D. How likely is it that the European Union will disintegrate? A critical analysis of competing theoretical perspectives. *European Journal of International Relations*. 2013. Vol. 20 (2). P. 341—365.
38. Schimmelfenning F. EU crisis and reform: is differentiated integration the answer? Groupe d'études géopolitiques. *Working Paper*. 2020. June. URL: https://legrandcontinent.eu/fr/wp-content/uploads/sites/2/2020/06/GEG_EU-crisis-and-reform-is-differentiated-integration-the-answer.pdf
39. Charlemagne. The return of Jaques Delors. *The Economist*. 2004. Feb 12. URL: <https://www.economist.com/europe/2004/02/12/the-return-of-jacques-delors> (дата звернення: 04.03.2022).
40. Berend I.T. *The Contemporary Crisis of the European Union: Prospects for the Future*. Abingdon, Oxon; New York, Routledge, 2017. 170 p.
41. Soros G., Schmitz G. *The Tragedy of the European Union: Disintegration or Revival?* New York, Public Affairs, 2014. 208 p.

Надійшла: 14.03.2022

Прорецензована: 27.03.2022

Доопрацьована: 05.04.2022

Підписана до друку: 07.04.2022

REFERENCES

1. Monnet J. Reality and politics. *Memoirs*. Moscow, 2000 [in Russian].
2. Horbulin V. Value resources of war and peace: Ukrainian format. *Strategic Priorities*, 2018, No. 40 (3), pp. 11-17 [in Ukrainian].
3. Grytsenko A., Borzenko O., Burlay T. Achievements and challenges of Ukraine's European integration. *Journal of European Economy*, 2021, Vol. 20, No. 3 (78), pp. 548-572 [in Ukrainian].
4. Euro-Atlantic Vector of Ukraine. National Report. S.I. Pyrozhkov, I.O. Kresina, A.I. Kudryachenko, Yu.S. Shemshuchenko et al. (Eds.). Kyiv, 2019 [in Ukrainian].

5. Melnyk O., Pashkov M., Polyakov L., Sunhurovskiy M. The EU-Ukraine-Security Partnership: Status and Prospects. Kyiv, Razumkov Centre, 2021 [in Ukrainian].
6. Parakhonsky B., Yavorska G. Destabilizing Europe: Russia's hybrid warfare. *Strategic Panorama*, 2021, No. 1-2, pp. 5-29. <https://doi.org/10.53679/2616-9460.1-2.2021.01> [in Ukrainian].
7. Reformatting the European Integration Process: Opportunities and Risks for the Ukraine-EU Association. V. Sidenko et al. (Eds.). Kyiv, 2018 [in Ukrainian].
8. Ryznyk V.V. State policy in the field of European integration of Ukraine: theory, methodology, practice. Kharkiv, 2020 [in Ukrainian].
9. Savelyev Y., Kuryliak V., Lyzun M., Lishchynskyy I. Concept «Visegrad Four + Ukraine»: the reality and prospects. *Herald of the Economic Sciences of Ukraine*, 2019, No. 1 (36), pp. 115-121 [in Ukrainian].
10. Sidenko V.R. The crisis processes in the EU development: origins and prospects. *Economy and Forecasting*, 2017, No. 1, pp. 7-30. <https://doi.org/10.15407/eip2017.01.007> [in Ukrainian].
11. Civilizational choice of Ukraine: paradigm of comprehension and strategy of action. National Report. S.I. Pyrozhekov, O.M. Mayboroda, Yu.Zh. Shayhorodskiy et al. (Eds.). Kyiv, 2016 [in Ukrainian].
12. Diez T., Wiener A. Introducing the Mosaic of Integration Theory. Freie Universität Berlin. *KFG Working Paper Series*, 2018, No. 88, May.
13. McCormick J. European Union Politics. London, Palgrave Macmillan, 2011.
14. Mitrany D. A Working Peace System: An Argument for the Functional Development of International Organization. London, Royal Institute of International Affairs, 1943.
15. Haas Ernst B. The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957. Foreword by Desmond Dinan. New Introduction by Ernst B. Haas. Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 2004.
16. Hoffman S. The European Sisyphus: Essays on Europe, 1964-1994. San Francisco, Westview Press, 1995.
17. Moravcsik A. Preferences and Power in the European Community: a Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*, 1993, Vol. 31 (4), pp. 473-524.
18. Börzel T. Organizing Babylon — on the Different Conceptions of Policy Networks. *Public Administration*, 1998, Vol. 76, No. 2, pp. 253-273.
19. Amosha O., Pidorycheva I., Zemliankin A. Key trends in the world economy development: new challenges and prospects. *Science and Innovation*, 2021, Vol. 17, No. 1, pp. 3-17. <https://doi.org/10.15407/scine17.01.003>
20. Slaughter A.-M. The Real New World Order. *Foreign Affairs*, 1997, Vol. 76, No. 5, pp. 183-197. <https://doi.org/10.2307/20048208>
21. Marks G. Structural policy in the European community. In: *Europolitics: Institutions and Policymaking the 'New' European Community*. A.M. Sbragia (Ed.). Washington, DC, The Brookings Institute, 1992, pp. 191-224, available at: <https://garymarks.web.unc.edu/wp-content/uploads/sites/13018/2016/09/marks-Structural-Policy-in-the-European-Community.pdf>
22. Marks G. Structural policy and multilevel governance in the EC. In: *The State of the European Community*. A.W. Cafrany, G.G. Rosenthal (Eds.). Boulder, CO, Lynne Rienner, 1993, pp. 391-409, available at: <https://garymarks.web.unc.edu/wp-content/uploads/sites/13018/2016/09/marks-Structural-Policy-and-Multilevel-Governance.pdf>
23. Hooghe L., Marks G. Multi-Level Governance and European Integration. Maryland, Rowman & Littlefield Publishers, 2001.
24. Pidorycheva I. Scientific-technological and innovative cooperation between Ukraine and the European Union: perspectives and strategic directions of development. *Economy of Ukraine*, 2022, No. 2, pp. 50-74. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.02.050> [in Ukrainian].
25. Chesbrough H. Open Innovation: The New Perspective for Creating and Profiting from Technology. Boston, Massachusetts, Harvard Business School Press, 2003.
26. Ladrech R. Europeanization of Domestic Politics and Institutions: The Case of France. *Journal of Common Market Studies*, 1994, Vol. 32 (1), pp. 69-88.
27. Radaelli C.M. The Europeanization of Public Policy. In: *The Politics of Europeanization*. K. Featherstone, C. Radaelli (Eds.). Oxford, Oxford University Press, 2003, pp. 27-56, available at: https://ceses.cuni.cz/CESES-93-version1-4_1_1.pdf

28. Wiener A., Diez T. *European Integration Theory*. New York, Oxford University Press, 2009.
29. Hempson III Donald A. *European Disunion: The Rise and Fall of a Post-War Dream? Origins: Current Events in Historical Perspective*, 2013, July, available at: https://origins.osu.edu/article/european-disunion-rise-and-fall-post-war-dream?language_content_entity=en (accessed on: 11.03.2022).
30. Scheller H., Eppler A. *European Disintegration — Non-existing Phenomenon or a Blind Spot of European Integration Research? Preliminary Thoughts for a Research Agenda. Institute for European Integration Research. Working Paper*, 2014, No. 02.
31. *European Disunion: Between Sovereignty and Solidarity*. J. Hayward, R. Wurzel (Eds.). New York, Palgrave Macmillan, 2012. <https://doi.org/10.1057/9781137271358>
32. Woods N. *The European Disunion: How the Continent Lost its Way. Voices*, 2015, Dec 18, available at: <https://www.bsg.ox.ac.uk/blog/european-disunion-how-continent-lost-its-way> (accessed on: 18.02.2021).
33. Vollaard H. *Explaining European Disintegration. Journal of Common Market Studies*, 2014, Vol. 52 (5), pp. 1142-1159.
34. Schmitter P. *European Disintegration? A Way Forward. Journal of Democracy*, 2012, Vol. 23 (4), pp. 39-48.
35. Vollaard H. *European Disintegration: A Search for Explanations*. London, Palgrave Macmillan, 2018, available at: <https://link.springer.com/content/pdf/bfm%3A978-1-137-41465-6%2F1.pdf> (accessed on: 11.03.2021).
36. Jones E. *Towards a theory of disintegration. Journal of European Public Policy*, 2018, Vol. 25 (3), pp. 440-451. <https://doi.org/10.1080/13501763.2017.1411381>
37. Webber D. *How likely is it that the European Union will disintegrate? A critical analysis of competing theoretical perspectives. European Journal of International Relations*, 2013, Vol. 20 (2), pp. 341-365.
38. Schimmelfennig F. *EU crisis and reform: is differentiated integration the answer? Groupe d'études géopolitiques. Working Paper*, 2020, June, available at: https://legrandcontinent.eu/fr/wp-content/uploads/sites/2/2020/06/GEG_EU-crisis-and-reform-is-differentiated-integration-the-answer.pdf
39. Charlemagne. *The return of Jaques Delors. The Economist*, 2004, Feb 12, available at: <https://www.economist.com/europe/2004/02/12/the-return-of-jacques-delors> (accessed on: 04.03.2022).
40. Berend I.T. *The Contemporary Crisis of the European Union: Prospects for the Future*. Abingdon, Oxon; New York, Routledge, 2017.
41. Soros G., Schmitz G. *The Tragedy of the European Union: Disintegration or Revival?* New York, Public Affairs, 2014.

Received on March 14, 2022

Reviewed on March 27, 2022

Revised on April 5, 2022

Signed for printing on April 7, 2022

Iryna Pidorycheva, Dr. Sci. (Econ.), Head of the Department of Innovative Investment-Driven Development of the Industry Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine 2, Marii Kapnist St., Kyiv, 03057, Ukraine

THEORETICAL UNDERSTANDING OF THE PROCESSES OF INTEGRATION DEVELOPMENT IN THE EU AND COOPERATION OF ITS MEMBER COUNTRIES IN THE FIELD OF RESEARCH AND INNOVATION

The importance and relevance of theoretical understanding of the problems of initiating and developing the processes of European integration are substantiated. Key theoretical approaches and concepts in the study of European integration are defined, systematized and revealed, including: federalism, functionalism, neofunctionalism, intergovernmental approach, liberal intergovernmental approach, the concept of political networks, multilevel governance theory,

institutional approach, theory of disintegration. The cooperation of European countries in the field of research and innovation is described from the standpoint of several theoretical approaches. It was shown that the foundation of European integration in this area was laid in the early stages of the EU founding, and since then scientific cooperation between countries has been significantly deepened and expanded in both geographical and sectoral terms.

The evolution of theoretical ideas on European integration is revealed in accordance with the periodization of A. Wiener and T. Diez, who divided these ideas, by historical and substantive contexts, into three phases: explanatory, analytical and constructive. This periodization has been expanded and adapted to modern conditions and challenges, taking into account the crisis processes in the development of the EU, by supplementing it with the fourth phase — disintegration with a period of dominance since 2008 and until now. This name, however, does not imply the inevitable destruction or disintegration of the EU; the generalization of theoretical ideas on disintegration processes indicates a significant discrepancy between the views of authors with Eurosceptic bias, who in their assessments are more inclined to the change or adjustment of European integration directions according to the new realities and expectations of countries. Emphasis is placed on the need for theoretical understanding of future scenarios for the development of integration in the EU in the context of the formation of a new historical reality related to the Russian military invasion of independent Ukraine.

Keywords: *European integration; European Union; theory of European integration; crisis processes; disintegration; research and innovation; scenarios for the development of integration in the EU; the war in Ukraine; new historical reality.*