МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. Н. КАРАЗІНА

ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Колективна монографія

За редакцією О. А. Довгаль

Харків – 2022

УДК 339.98
І-54

Рецензенти:

Т. М. Камінська – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії (Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого);

В. Є. Куриляк – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки (Тернопільський національний економічний університет);

М. І. Макаренко – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки (Сумський державний університет).

Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 12 від 29 листопада 2021 року)

Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах
І-54 глобальних викликів : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. – 528 с.

ISBN 978-966-285-743-6

У колективній монографії автори дали своє бачення розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів, які все більше вирішальним чином впливають не тільки на форми і методи, а й на формування стратегії і тактики дії суб'єктів міжнародних економічних відносин через призму їх інтересів. Основну увагу зосереджено на аналізі міжнародного досвіду та потенціалу формування стратегії розвитку України в умовах протистояння глобальним викликам.

Книга призначена для науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, а також фахівців-практиків у галузі міжнародних економічних відносин.

УДК 339.98

ISBN 978-966-285-743-6

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2022
© Довгаль О. А., кол. авторів, 2022
© Пруднік Н. Є., макет обкладинки, 2022

ЗМІСТ

Передмова……..... 7

Розділ 1. Теоретико-методологічні засади розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів……..... 11

1.1. Концептуалізація глобального економічного розвитку..... 12

1.1.1. Еволюція наукової парадигми та глобальний економічний розвиток……... 13

1.1.2. Ціннісно-орієнтовані концепції глобального економічного розвитку…….. 21

1.1.3. Рівень людського розвитку як здатність глобальної економічної системи до самоорганізації та саморегулювання..... 25

Список використаних джерел….....…….……..….....…. 28

1.2. Людиномірність як новий парадигмальний методологічний формат досліджень міжнародних економічних відносин..……..... 32

1.2.1. Фундаментальні методологічні гіпотези щодо формування нової постнекласичної людиномірної господарської науки..... 33

1.2.2. Нові методологічні основи наукового формату глобального людиноспасіння... 37

1.2.3. Уноміка як доленосна наука про людяність світогосподарських відносин …. 45

1.2.4. Духовно-моральнісна глобалістика та її значення для виживання людства..... 52

1.2.5. Методологічні засади розробки стратегії духовно-ноосферо-сталого господарського антикризового розвитку..... 55

Список використаних джерел……..…….....…..……..……. 63

1.3. Теоретичні основи цивілізаційного підходу та його застосування при дослідженні міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів..... 66

1.3.1. Сутність цивілізаційного підходу...….....……..... 66

1.3.2. Розвиток теоретичних основ цивілізаційного підходу…..... 69

1.3.3. Цивілізаційний підхід в міжнародних економічних відносинах…….…..... 74

Список використаних джерел…….…..…..... 79

1.4. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності в процесі становлення інформаційної економіки: методологія аналізу..... 82

1.4.1. Ґенеза концепції інформаційного суспільства...….....……..... 83

1.4.2. Теоретичні підходи до аналізу економічного феномену інформаційного суспільства…..... 84

1.4.3. Сутність економіки інформаційного суспільства….....…. 91

1.4.4. Специфіка створення конкурентних переваг у процесі формування інформаційного суспільства..... 97

Список використаних джерел…….…….…. 103

1.5. Глобалізація або монополізація ризики для розвитку міжнародних економічних відносин.……..……...……..... 105

1.5.1. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток сучасних міжнародних економічних відносин..... 105

1.5.2. Взаємовідносини між державами у контексті глобальних проблем сучасності..... 107

1.5.3. Проблеми негативного впливу глобалізаційних процесів на національну зовнішню політику держав..... 109

Список використаних джерел…….……..……..... 110

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ..... 111
2.1. Розвиток конкурентних відносин в умовах фінансової глобалізації……..... 112
2.1.1. Глобалізація як підґрунтя розвитку фінансових ринків..... 112
2.1.2. Фінансова глобалізація та зміни конкурентного середовища..... 116
2.1.3. Вплив консолідації банків на інтенсивність конкуренції та антимонопольне регулювання..... 122
Список використаних джерел……..……...…. 132
2.2. Актуалітети впровадження інноваційних фінансових технологій в умовах цифрової трансформації глобальної фінансової системи…….…. 134
2.2.1. Теоретична сутність економічної дефініції FinTech та її класифікація……. 134
2.2.2. Основні напрями діяльності FinTech-компаній на світовому ринку фінансових послуг.....…..... 138
2.2.3. Міжнародна практика реалізації продуктів FinTech..... 145
Список використаних джерел……..... 148
2.3. Мегарегіональні угоди як новий етап розвитку багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі..... 150
2.3.1. Регіоналізація та закономірності появи мегарегіональних торговельних угод. 150
2.3.2. Мегарегіональні проекти за участю ЄС..... 156
2.3.3. Перспективи формування системи глобального регулювання торгівлі…… 163
Список використаних джерел……..…….…..… 169
2.4. Глобальне старіння населення як виклик розвитку міжнародних економічних відносин..... 170
2.4.1. Старіння населення як світовий демографічний «мегатренд»..... 170
2.4.2. Основні методи оцінки демографічного старіння населення..... 178
2.4.3. Глобальне старіння населення як виклик для розвитку міжнародних економічних відносин……...…… 182
Список використаних джерел…….....…….……..... 194
2.5. Вплив економічної ментальності на розвиток інтеграційних процесів у глобалізованому світі..... 196
2.5.1. Теоретичні основи дослідження неформальних інститутів та їх вплив на економічну поведінку..... 196
2.5.2. Економічна ментальність як базовий елемент неформальних інститутів та її роль в розвитку інтеграційних процесів..... 199
2.5.3. Оцінювання економічної ментальності в Україні за методикою Г. Хофстеде.. 202
2.5.4. Кластеризація країн світу в контексті економічної ментальності……..…..... 206
Список використаних джерел……..…….…….. 209
2.6. Глобальний туристичний ринок та його трансформація в контексті пандемії COVID-19..... 210
2.6.1. Особливості глобального туристичного ринку та асиметричність його розвитку..... 210
2.6.2. Пандемія Covid-19 та її вплив на глобальний туристичний ринок..... 218
2.6.3. Імперативи відновлення глобального туристичного ринку..... 222
Список використаних джерел……..……..... 228
2.7. Світовий ринок готельних послуг в умовах економічної нестабільності: теоретичні та практичні аспекти розвитку..... 229
2.7.1. Еволюція розвитку та теоретичні підходи до дослідження світового ринку готельних послуг.....……..…..... 229

2.7.2. Динаміка розвитку глобальної індустрії гостинності
у нестабільному економічному середовищі..... 235
2.7.3. Регіональні особливості розвитку світового ринку готельних послуг……..... 249
Список використаних джерел……..……..……..... 251
2.8. Особливості розвитку міжнародних логістичних процесів
під впливом глобалізації..... 253
2.8.1. Вплив глобальних процесів на розвиток логістики..... 253
2.8.2. Міжнародний досвід створення та розвитку логістичних систем……..…… 260
2.8.3. Перспективи розвитку логістичних стратегій в сучасних умовах……..….... 267
Список використаних джерел……...……..... 273
2.9. Економічна сутність інфраструктури та її роль
у світовій економіці й міжнародних економічних відносинах..... 275
2.9.1. Теоретичні підходи до визначення інфраструктури та її складу..... 276
2.9.2. Сучасні класифікаційні ознаки інфраструктури у світовій економіці…….. 280
2.9.3. Роль інфраструктури у міжнародних економічних відносинах..... 286
Список використаних джерел……...…….....…..... 293

РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІД ВПЛИВОМ
ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ..... 297
3.1. Роль транснаціональних корпорацій у вирішенні глобальних
проблем сучасності..…..... 298
3.1.1. Загальний аналіз транснаціоналізації як елементу міжнародних
економічних відносин..... 298
3.1.2. Огляд ТНК та їх діяльності з урахуванням глобальних проблем
у XXI столітті..... 301
Список використаних джерел……..……..…...….. 313
3.2. Специфіка інноваційних стратегій сучасних ТНК в умовах
обмеженості ресурсів: регіональний і галузевий аспекти...... 315
3.2.1. Особливості інноваційних стратегій ТНК з різних інноваційних центрів…..... 316
3.2.2. Галузеві особливості інноваційних стратегій ТНК..... 324
Список використаних джерел…….……..……..... 337
3.3. Економічний розвиток Королівства Саудівська Аравія:
ретроспектива та особливості сучасного етапу..... 339
3.3.1. Процес державотворення та передумови економічного розвитку……..….... 339
3.3.2. Еволюція економічної політики Королівства Саудівська Аравія
у 1970−2020 роки..... 343
3.3.3. Особливості сучасного етапу економічного розвитку Саудівської Аравії…..... 353
Список використаних джерел……...……...……..... 356
3.4. Зовнішня торгівля як фактор економічної деградації Венуели..... 358
3.4.1. Феномен ресурсного прокляття та його зародження у Венесуелі..... 358
3.4.2. Епоха У. Чавеса: стратегія максимізації нафтового експорту
та побудови соціалізму.....…..... 363
3.4.3. Економічна політика Н. Мадуро та реакція світу на економічну
кризу у Венесуелі..... 367
Список використаних джерел…….....…… 375

РОЗДІЛ 4. ПОТЕНЦІАЛ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПРОТИСТОЯННЯ ГЛОБАЛЬНИМ ВИКЛИКАМ..... 379
4.1. Економічна безпека країн ЄС і України в умовах їх асоціації...... 380
4.1.1. Визначення та методичні підходи до оцінки економічної безпеки країн світу..... 380
4.1.2. Порівняльний аналіз стану економічної безпеки України та країн ЄС…....… 386
4.1.3. Основні загрози економічній безпеці країн ЄС і України в сучасних умовах.. 398
4.1.4. Перспективи підвищення рівня економічної безпеки країн ЄС і України в умовах їх асоціації..... 406
Список використаних джерел……..… 420
4.2. Забезпечення фінансової інклюзії в Україні під впливом глобальних викликів……..... 423
4.2.1. Фінансова інклюзія як чинник соціально-економічного розвитку……..... 423
4.2.2. Фінансові шахрайства та піраміди як вид махінацій на фінансовому ринку України……..... 429
4.2.3. Види шахрайств на ринку платіжних карток в Україні..... 435
Список використаних джерел……..…… 443
4.3. Світові тенденції та сценарії організації наукових досліджень у стратегії розвитку України.....…….....…... 445
4.3.1. Драйвери та сценарії розвитку глобального дослідницького простору…...….. 446
4.3.2. Тенденції розвитку наукового простору України у контексті викликів, що стоять перед вітчизняною наукою..... 453
4.3.3. Основні принципи стратегії розвитку науки в Україні.……...….. 457
Список використаних джерел…….……...……..... 46
4.4. Сучасні виклики та умови формування стратегії розвитку вищої освіти в Україні..... 462
4.4.1. Концептуальні підходи до формування цілей, принципів та пріоритетів формування стратегії розвитку вищої освіти..... 462
4.4.2. Нові виклики у розвитку вищої освіти в умовах пандемії COVID-19……... 468
4.4.3. Напрями удосконалення стратегії розвитку вищої освіти в умовах глобальних викликів..... 471
Список використаних джерел…….……..... 477
4.5. Використання потенціалу «третього сектору» і суб'єктів «соціальної економіки» в Україні в умовах глобальних викликів……..... 479
4.5.1. Поняття «соціальна економіка» і «третій сектор»: ґенеза та взаємозв’язок..… 479
4.5.2. Використання досвіду країн ЄС для формування ефективного «третього сектору» та розвитку суб’єктів соціальної економіки в Україні.....… 488
Список використаних джерел…….....…….....……..... 495
4.6. Запровадження плану протистояння розмиванню оподатковуваної базита виведення прибутку з-під оподаткування (BEPS) в Україні……. 498
4.6.1. Передумови виникнення та запровадження BEPS..... 498
4.6.2. П'ятнадцять заходів Плану BEPS: світовий досвід.....……..... 501
4.6.3. Запровадження Плану BEPS в Україні..... 509
Список використаних джерел…….……...……..... 518

ПІСЛЯМОВА……..……... 520

ДОДАТКИ..... 522

ПЕРЕДМОВА

Динаміка розвитку форм міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів представляє безліч різноспрямованих трендів, що визначають розвиток основних сфер і сегментів глобалізованої економіки, від співвідношення провідних геостратегічних, економічних і науково-технологічних центрів до особливостей глобального соціокультурного процесу. Саме суперечливість і різномасштабність даних трендів під впливом глобальних ризиків і викликів, їх темпові відмінності вкупі з мінливою в часі системною успішністю країн світу, глобальних корпорацій та інтеграційних угруповань як суб'єктів глобального економічного розвитку, задають нелінійний характер майбутнього розвитку людства.

Проблеми сучасного розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів є досить принциповими як для оцінки в якості основних досягнень глобалізації, так і масштабу викликаних нею проблем і саме тому постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, є предметом численних наукових дискусій. Спроба розібратися в особливостях та взаємообумовленості цих процесів знайшла відображення і в працях останніх років науковців кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Дана робота узагальнює ці дослідження. У монографії автори дали своє бачення особливостей, сучасних тенденцій та напрямів розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних дисбалансів, які супроводжуються формуванням нових концепцій розвитку міжнародних економічних відносин, трансформацією сфер міжнародної економічної діяльності та практичних аспектів реагування їх суб'єктів на зміни зовнішнього середовища. Колективна монографія розглядає в теоретичній і практичній площинах питання передумов і детермінант розвитку національної економіки України в умовах протистояння глобальним викликам, трансформаційні процеси в сфері її зовнішньоекономічних зв'язків, а також проблеми оптимізації зовнішньоекономічної політики України в глобалізованій економіці, прагнучи привернути увагу дослідників і управлінських кіл до пріоритетності об'єднання зусиль при переході до інноваційного напряму розвитку української економіки в умовах глобальних викликів.

Монографія складається з чотирьох розділів. Перший розділ присвячено дослідженню теоретико-методологічних засад розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів; у другому розділі розглядаються особливості розвитку міжнародних економічних відносин у контексті глобальних проблем сучасності; у третьому розділі аналізується трансформація напрямів розвитку суб'єктів міжнародних економічних відносин під впливом глобальних викликів; у четвертому – потенціал формування стратегії розвитку України в умовах протистояння глобальним викликам.

Основу авторського колективу представленої монографії склали науковці кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна: 1.1 – О. А. Довгаль, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна, Г. В. Ревякін, к. е. н., ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.2 – Г. В. Задорожний, д. е. н., академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри міжнародної економіки та світового господарства ХНУ імені В. Н. Каразіна; О. Г. Задорожна, к. е. н., член-кореспондент Академії економічних наук України, доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.3 – П. О. Черномаз, к. г. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.4 – О. А. Довгаль, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна, Є. В. Фоміна, к. е. н., викладач кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.5 – В. М. Дмітрієв, арбітр Національної служби посередництва і примирення, ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; П. В. Шаповал – магістр кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.1 – С. А. Циганов, д. е. н., професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка; Н. В. Циганова, к. е. н., доцент кафедри банківської справи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; 2.2 – Н. І. Гончаренко, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.3 – Н. А. Казакова, к. г. н., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; А. С. Шолом, к. е. н., ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.4 – М. В. Шуба, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; О. А. Шуба, к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки та світового

господарства ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.5 – О. А. Довгаль, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна, М. О. Іщенко, ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна, Г. В. Сердюк, викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.6 – О. В. Ханова, к. г. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.7 – Г. В. Довгаль, к. е. н., доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.8 – О. Є. Майборода, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.9 – С. О. Юрченко, к. е. н., доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства ХНУ імені В. Н. Каразіна; О. Є. Юрченко, аспірант кафедри туристичного бізнесу та країнознавства ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.1 – А. О. Шаповал, аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова; С. О. Якубовський, д. е. н., завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова; 3.2 – О. А. Довгаль, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; А. С. Зайцева, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; Р. С. Коваленко, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.3 – О. В. Підчоса, к. е. н., доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка; А. Б. Гунда, магістр кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка; В. П. Мельничук, координатор Центру арабських студій Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка; 3.4 – І. О. Дерід, к. е. н., завідувач кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії ХНУ імені В. Н. Каразіна; 4.1 – І. Ю. Матюшенко, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна, С. А. Касьян, ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна, А. О. Гаврилова, магістр кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 4.2 – О. Б. Жихор, д. е. н., професор кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи ХНУ імені В. Н. Каразіна; Н. А. Плєшакова, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка, О. Б. Яфінович, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка; 4.3 – О. І. Решетняк, к. е. н., доцент Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України; Н. І. Данько, к. е. н., завідувач кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи ХНУ

імені В. Н. Каразіна; 4.4 – О. Б. Жихор, д. е. н., професор кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи ХНУ імені В. Н. Каразіна; Н. В. Погрібна, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка; Н. С. Мєдвєдкова, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка; 4.5 – В. В. Гончаренко, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; А. О. Пантелеймоненко, д. е. н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавського державного аграрного університету; С. А. Касьян, ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; 4.6 – В. А. Делас, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка; В. В. Рєзніков, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова ХНУ імені В. Н. Каразіна; Є. А. Носова, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНУ імені Тараса Шевченка.

Авторський колектив висловлює щиру вдячність рецензентам – доктору економічних наук, професору, професору кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого Т. М. Камінській, доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри міжнародної економіки Західноукраїнського національного університету В. Є. Куриляк; доктору економічних наук, професору, професору кафедри міжнародних економічних відносин Сумського державного університету М. І. Макаренку – за корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надану під час роботи над монографією.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

1.1. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Інтерес до наукового обґрунтування глобального економічного розвитку обумовлений не тільки тим, що в сучасному суспільстві поняття розвитку нерозривно пов'язане з поліпшенням матеріального благополуччя. У систему чинників і цілей розвитку потрапляє все більше неекономічних характеристик, включаючи технічні інновації, доступність і рівень освіти, поведінкові аспекти акторів господарської діяльності, інституційні умови і багато іншого.

У процесі історичного розвитку змінюються світоглядні установки, система цінностей суспільства і стратегічних орієнтирів. Наразі немає сумнівів у тому, що цілі і цінності глобальної економічної системи, що саморозвивається, знаходяться у постійному русі, а простір – є єдністю ментального, інституційного і матеріального.

Причини ментальних трансформацій багато в чому пов'язані з діалектикою розвитку, з історією пройденого шляху і зовнішніми викликами. Післявоєнна розруха кінця 1940-х років змінилася бурхливим розвитком технічного прогресу протягом 1950–1960-х років, який в останній третині XX століття зумовив підвищення значущості людських цінностей. Енергетичні кризи 1970-х і техногенні катастрофи 1980-х років «підготували» підґрунтя для сталого розвитку і визначили екологічні цінності в системі вподобань.

Критерії та показники економічної оцінки глобального економічного розвитку, які використовуються сьогодні, базуються на соціально-економічних, техніко-економічних і еколого-економічних ефектах. Кожен з напрямків розвитку, що у сукупності відображають певну ціннісну орієнтацію, може бути конкретизований у системі показників на основі використання різних методів і підходів, що забезпечують їх різноманітність. Індикаторами економічного розвитку в національних проектах і цільових програмах крім ВВП виступають показники рівня і якості життя, продуктивності праці, енергоємності економіки, зниження викидів забруднюючих речовин тощо.

Саме ці аспекти глобального економічного розвитку є предметом сучасних методологічних дискусій.

1.1.1. Еволюція наукової парадигми та глобальний економічний розвиток

Еволюція концепцій глобального економічного розвитку – процес, пов'язаний зі зміною цілей і пріоритетів розвитку, методів вимірювання та одиниць аналізу, з уявленнями про сутність, фактори та рушійні сили, про просторово-часовий континуум глобальної економіки як функціонуючої системи. Цей процес нерозривно пов'язаний з еволюцією загальнонаукової та економічної парадигм і тому може розглядатися тільки в контексті історичного розвитку самої глобальної економічної системи [4].

Як відомо, під парадигмою розуміється вихідна концептуальна схема, модель постановки проблем та їх вирішення, які панують протягом певного історичного періоду в науковому співтоваристві. Зміна парадигм відбувається в результаті наукових революцій, в ході яких змінюється картина світу.

Сучасна загальнонаукова системна парадигма належить до четвертого покоління. Перша парадигма розглядає об'єкти у вигляді простих малих систем, друга – складно функціонуючої системи, третя – складно функціонуючої системи, що саморегулюється, четверта – системи, що саморозвивається.

Об'єкти пізнання в контексті першої загальнонаукової парадигми, що базується на механістичній картині світу, досліджуються переважно в якості малих систем (механічних пристроїв), характеризуються відносно невеликою кількістю елементів і жорстко детермінованими зв'язками. Серед функцій системи виділяється цілісність. Властивості цілого повністю визначаються станом і властивостями його частин, а процес розглядається з позицій переміщення тіл у просторі з плином часу.

За Т. Куном, кожна наука створює свої власні парадигми [7].

У класичній економічній парадигмі уявлення про систему пов'язано із рухом «фізичних потоків». Характеризуючи цей тип економіки, М. Портер виділив початкову стадію економічного розвитку, назвавши її «стадія факторів виробництва» [31]. Інші автори в зв'язку з цим оперують поняттями «ресурсна парадигма» та «кругообіг багатства» [17–18].

В першу парадигму вписуються уявлення про економіку як про процеси обміну і (або) перетворення матеріальних потоків. Більшість авторів під економічним процесом розуміє процес перетворення економічних ресурсів у задоволені суспільні потреби. При цьому ризики для економіки класики пов'язували виключно з рідкістю природних ресурсів.

Простір у простих системах розглядається як «порожній» або в геометричному (для характеристики переміщення), або в географічному (країновому) аспектах. При дослідженні міжрегіональних товарних

обмінів, починаючи з А. Сміта і Д. Рікардо, головними питаннями теорій міжнародної торгівлі були «чому» країни вступають у відносини обміну і «який» виграш від цих взаємодій? Пізніші дослідження, результати яких лягли в основу теорії Хекшера–Оліна, пояснювали структуру товарних потоків, пов'язуючи їх з перевагами країн (у тому числі природними, зумовленими географічними особливостями) і з факторонасиченістю виробництва. Простір і кількість елементів економічної системи в теоріях і теоремах міжнародної торгівлі були в більшості випадків обмежені форматом моделі «2х2х2» (два фактори, два товари, дві країни), запропонованої П. Самуельсоном [2].

Час при дослідженні економіки як простої системи часто взагалі ігнорується, і операції розглядаються як миттєвий акт. Роль фактора часу, так само як і простору, зумовлена механістичними уявленнями. Зазвичай статичні конструкції використовуються при дослідженні процесів обміну, а динамічні – процесів накопичення. Моделі динаміки базуються на змінах системи за лінійним законом або на циклічних процесах по замкнутому колу. Поступальна динаміка економічної системи трактується як розвиток [10].

У засновника класичної школи А. Сміта економічний розвиток пов'язаний із діючими силами довгої тривалості, які керують багатством народів, під яким він розуміє дохід суспільства, вироблений протягом якогось часу (потік) [10].

Добробут, за А. Смітом, визначається продуктивністю системи, підвищення якої він пов'язував із поділом праці та обміном. Ефекти розвитку у А. Сміта і Д. Рікардо пов'язані з міжнародною торгівлею, тому домінуючою формою капіталу у класиків був оборотний капітал. Тезу багатства як «споживчих благ, щорічно відтворюваних працею суспільства» Сміт почерпнув у фізіократів [10]. Модель суспільного відтворення фізіократів Ф. Кене була однією з перших моделей економічного циклу. За змістом термін «відтворення» у першому значенні являє собою суспільне виробництво, що розглядається як безперервно повторюваний процес, в другому – відтворення витрачених факторів виробництва (природних ресурсів, робочої сили, засобів виробництва) за допомогою їх подальшого виробництва.

Економічна система в теорії відтворення розглядається як закрита, замкнута система. Розроблена Ф. Кене модель простого відтворення і міжгалузевого балансу орієнтована на відтворення в незмінних розмірах.

Циклічність процесів в економіці у вигляді відтворення матеріальних благ дозволяє виділити крім цілісності ще одну функцію системи – репродуктивну. Таким чином, економічна система, завдяки функції репродукції, забезпечує самовідтворення [2].

Друга загальнонаукова парадигма поряд із механістичною картиною світу включає в уявлення про досліджуваний об'єкт еволюційні процеси

деяких систем (наприклад, біологічних і геологічних). Синтез знань дисциплінарно організованих наук сприяє формуванню парадигми вже складно функціонуючої системи.

Уявлення про економіку як про складно організовану систему складаються завдяки становленню ринкового господарства, в межах якого формуються і переміщуються не тільки товарні потоки, але й потоки капіталу і трудових ресурсів. Економіка в міру розширення масштабів економічної діяльності все більше набуває форму взаємодіючих товарних виробництв, заснованих на обміні діяльністю та її результатами, а ринкова система поступово перетворюється на основну форму економічного буття [2].

Використання моделей простого і розширеного відтворення капіталу К. Маркса дозволяє виділити не тільки репродуктивну, а й еволюційну функцію економічної системи. Невипадково багато економістів називають К. Маркса першим еволюціоністом. Теорія циклів К. Маркса, вбудована у дослідження процесів накопичення капіталу, не є вже рухом по замкнутому колу. Економічний цикл, за К. Марксом, включає в себе: 1) період підвищення попиту на працю, розширення виробництва і зростання накопичень; 2) період вичерпання резервів праці, підвищення заробітної плати і зниження норми заощаджень; 3) період падіння сукупного попиту і згортання виробництва; 4) кризовий період, що супроводжується поповненням резервної армії праці, падінням заробітної плати і відновленням норми прибутковості. Разом з тим, як і в природознавстві, еволюція ще не розглядається в якості значущої функції системи [2].

Саме гетерогенність наукового знання, у тому числі економічного, є характерною ознакою другої системної парадигми. У природознавстві еволюційна концепція починає розвиватися в науках, які вивчають, переважно, живі системи. Тому зміна класичної парадигми в економіці на неокласичну супроводжується введенням у процес функціонування системи суб'єкта. Основою неокласики є атомістична концепція індивідуумів, активна роль яких полягає в приватній власності [6].

Цільовою функцією розвитку економіки стає накопичення капіталу. Роль суб'єктивного фактора у функціонуванні економіки в неокласичній парадигмі не обмежується інтересами власника та прибутком фірм. Наприклад, у центрі дослідження Дж. Кейнса знаходиться працівник, його зайнятість, сукупний попит і заробітна плата. Рівень попиту визначає виробництво, елементами якого є, в свою чергу, споживання та інвестиції [5].

В еволюції економічного розвитку М. Портера друга стадія називається «стадія інвестицій» [31]. Домінуючою формою капіталу стає основний капітал. За Дж. Хіксом, саме заміна оборотного капіталу основним є головним чинником промислової революції [14]. Цей тип

економіки, на відміну від стадії факторів, передбачає залежність економічного зростання від обсягу інвестованого у виробництво капіталу.

Однією з властивостей неокласичної виробничої функції є постійна ефективність зі зростанням масштабу виробництва. Найбільш відомими моделями економічного зростання є неокласична модель Солоу, а також функція Кобба–Дугласа [30, 34].

Простір і час у другій системній парадигмі не зазнали істотних змін. Більш того, оскільки в неокласичній концепції центральне місце займає теорія рівноваги, то її відмінною рисою є використання «позачасових» моделей. Як зазначає Д. Норт, у моделі загальної рівноваги Л. Вальраса «... товари ідентичні, ринок сконцентрований в єдиній точці простору і обмін відбувається миттєво ...» [8]. Економічна система розглядається як рівноважна. Економічний агент у неокласичному поданні, що критикується Т. Вебленом, виступає як «пристрій для блискавичного підрахунку балансу задоволень і страждань».

Але ж, при вирішенні поточних проблем макроекономічної стабільності Дж. Кейнс вважав орієнтацію на довгостроковий період помилковою. При цьому, не використовуючи теорію циклів, неокласична теорія досліджувала процеси спадів і підйомів в економіці, тобто фрагменти динаміки розвитку. Неокласична парадигма сприяла розвитку знання про складні, неоднорідні й широко диференційовані системи, досліджуючи не тільки економіку держав (макроекономіку), але також економіку фірм і окремих операцій (мікроекономіку).

Парадоксально, що Дж. Кейнса за вирішення саме макроекономічних проблем називають «батьком макроекономіки», хоча в межах другої загальнонаукової парадигми структурний багаторівневий аспект складних систем взагалі не розглядався в якості найважливішої характеристики.

Напрошується висновок, що класичний період загальнонаукової системної парадигми, відповідний класичній та неокласичній парадигмам в економіці, був підготовчим етапом становлення зрілої істинно системної парадигми.

Період третьої загальнонаукової парадигми – етап становлення некласичного природознавства. У цю епоху відбуваються революційні зміни у фізиці (відкриття подільності атома, становлення релятивістської та квантової теорій), космології (концепція нестаціонарного Всесвіту), хімії (квантова хімія), біології (становлення генетики) тощо. Виникають кібернетика і теорія систем.

Сформована в результаті цих відкриттів загальнонаукова картина світу базується на таких постулатах:

1. Об'єкт виступає не як річ (тіло), а як процес, мінливий у низці основних характеристик, що відтворює деякі стійкі стани.

2. При дослідженні причинно-наслідкових зв'язків використовується категорія «ймовірної причинності».

3. Властивості цілого не зводяться до суми властивостей його частин.

4. Об'єкти розглядаються як складні динамічні системи.

5. Опис динаміки базується на категоріях «випадковості», «потенційної можливості» і «дійсності».

6. У системах діють закони управління (виділяється керуючий рівень) і зворотного зв'язку.

7. Системи мають функцію саморегулювання [20].

Створення загальної теорії систем пов'язують з ім'ям Л. Берталанфі, який розробив біологічну теорію відкритих систем. Ключовими поняттями цієї теорії були: 1) «принцип синергізму» при організації взаємодії елементів у цілому; 2) функція «безперервного обміну інформацією із зовнішнім середовищем»; 3) «концепції самоорганізації як способу прогресивної диференціації, еквіфінальності, що відображає незалежність фінального стану від початкових умов, і телеології, що описує залежність поведінки організму від деяких «відомих йому заздалегідь» цілей у майбутньому» [19].

Третя загальносистемна парадигма розглядає об'єкти з позицій складних систем, що саморегулюються. Саме процеси саморегуляції, самовідтворення й самоструктуризації і є характеристиками систем, що саморегулюються. Як зазначав Я. Корнаї, «... здатність до самовідтворення глибоко вкорінена у самій системі» [6].

Саморегульованою називається система зі зворотним зв'язком, яка здатна реагувати на зовнішні та внутрішні зміни так, щоб зберігався стан її динамічної рівноваги. Власне, явище гомеостазу (саморегулювання) існує завдяки особливому типу зворотного зв'язку, що дозволяє зберігати сталість внутрішнього стану як результат скоординованої реакції системи. Нерівноважні відкриті системи називаються дисипативними, коли сталий стан економіки в нерівноважному середовищі забезпечується за рахунок дисипації (або розсіювання) енергії [16].

Під дисипативною системою розуміється нестійка структура системи, що виникає в результаті процесу її самоорганізації, для здійснення якого необхідний протилежний фактор, який її дезорганізує. На відміну від рівноважної, дисипативна система може існувати лише за умови обміну речовиною та інформацією, енергією із зовнішнім середовищем. Стійкі стани економічної системи забезпечуються реалізацією функції цілісності системи завдяки інтеграційним процесам у всіх сферах функціонування економіки, а також процесами гармонізації відносин із зовнішнім середовищем, що базуються на адаптації до несприятливих впливів, а також балансі інтересів і різноспрямованих сил.

У неокласичній парадигмі такою домінантою стійкості виступає рівновага між попитом і пропозицією [13].

Наступною сходинкою еволюції економічної парадигми після неокласичної є інституційна парадигма. Зміна інститутів в межах концепції Дж. Коммонса – це, перш за все, результат адаптації шляхом вибору найкращих інституційних альтернатив [21].

Безумовно, формування інститутів безпосередньо пов'язано з процесом самоорганізації економіки, оскільки самоорганізація економіки і є процесом формування структури інститутів, що забезпечують ефективне використання обмежених ресурсів для забезпечення розвитку економічної системи в цілому.

Як зазначає Д. Норт, «інститути – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми» [8].

У вигляді формальних обмежень виступають правила, що придумані людьми, а у вигляді неформальних – загальноприйняті умовності й кодекси поведінки.

Головним інститутом сучасної економіки І. Валлерстайн вважає «ринок, або скоріше ринки; далі йдуть фірми, що конкурують на цих ринках; безліч держав, пов'язаних міждержавними відносинами; домогосподарства; класи; статусні групи ...» [37].

Провідна роль інститутів в економічному розвитку проявляється у зниженні ступеня невизначеності через структурування суспільного життя і зменшення трансакційних витрат, вперше досліджених Р. Коузом. У факторній економіці ефективність базувалася на підвищенні віддачі й економії трансформаційних (виробничих) витрат. В інституціональній економіці до низки факторів зростання включаються інформаційні ресурси й трансакційні витрати. Р. Коуз виходив з того, що як покупець, так і продавець можуть економити витрачання своїх ресурсів, якщо вони вкладають кошти в отримання інформації (оформляється у вигляді відповідного контракту) – її покупку або продаж протягом певного періоду.

В інституціональній парадигмі домінуючою формою капіталу виступає людський капітал. Відзначаючи заслугу інституціоналістів у розширенні можливостей розвитку за рахунок неекономічних змінних, можна констатувати, що саме вкладення в «людський капітал», зростання цінності людської праці стають найважливішими чинниками трансформації економіки, модернізації її економічних та юридичних інститутів [11].

Вплив інститутів на економічну поведінку людей здійснюється через реалізацію трьох основних функцій: 1) обмежувальну, що впливає на поведінку економічних суб'єктів; 2) інформаційно-пізнавальну, що дає можливість аналізувати й сприймати інформацію як релевантну; 3) телеологічну, що виявляється у впливі інститутів на кінцеві результати через формування мотивації [21].

Реалізація цих функцій сприяє процесу соціалізації господарюючого суб'єкта, відходу від атомістичної концепції індивідуумів, оскільки інституційні правила формуються за взаємною згодою. За Дж. Коммонсом, інститути є результатом саме колективних дій [21].

В інституціональній парадигмі ініціація економічних процесів належить не тільки і не стільки індивіду, як в неокласичній парадигмі, скільки організації. На зміну економічній раціональності, яка була зведена М. Вебером у загальну теорію раціоналізації суспільства, приходить критерій «обмеженої раціональності» Г. Саймона. Замість надраціональної економічної моделі Г. Саймон висунув адміністративну модель людини [9].

Простір у контексті третьої парадигми розглядається, по-перше, як «не порожнє» (як активне середовище) і, по-друге, як найважливіша характеристика розміщення складної багаторівневої економічної системи.

Перехід в економіці від неокласичної до інституційної парадигми багато в чому був обумовлений зміною механічної картини світу на електромагнітну. Завдяки відкриттям Максвелла і Фарадея було введено поняття «поля», оскільки поведінка тіла визначається особливим станом навколишнього середовища.

В економіці вплив середовища на економічні процеси знайшов відображення в інституційній теорії. Наприклад, інституційна модель економічного простору, яка використовується в міжнародному інформаційно-статистичному стандарті – системі національних рахунків. Як зазначає Д. Норт, «... конкретні інституційні обмеження утворюють той простір, в рамках якого діють організації, і тим самим дозволяють побачити взаємодію між правилами гри і поведінкою акторів» [8].

Сукупність економічних інститутів вже розглядається як інституційне середовище, яке обмежує поле можливих дій для економічних агентів. У новій інституціональній економічній теорії інститути розглядаються через призму їхнього впливу на рішення, що приймаються економічними агентами. Інститути обмежують кількість альтернатив, тим самим знижуючи невизначеність в управлінні «бажаною поведінкою» організації [8].

Але ж концепція простору в загальнонауковій парадигмі третього покоління змінюється не тільки завдяки електромагнітній картині світу. Створення спеціальної теорії відносності (СТВ) призвело до того, що до початку XX століття абсолютна концепція простору і часу поступилася місцем реляційній (відносній) концепції простору і часу. Основним поняттям СТВ є «система звіту» деякого матеріального тіла, яке є початком системи координат і процедури вимірювання часу. У мікроекономіці центром системи звіту стає організація [11].

Відносність простору проявляється в його дослідженні по відношенню до організації з виділенням зовнішнього і внутрішнього середовища.

Оскільки структурування досліджуваного об'єкта за рівнями є відмінною рисою третьої парадигми, відбувається структурування самого простору, в якому розміщена економічна система. При цьому становлення третьої парадигми було підготовлено відкриттям специфічних законів для мікро- і мегасвіту у фізиці й космології. В економіці макрорівень (мегарівень) розглядається як простір економічної системи країни (світу), мікрорівень – як простір організації [11].

Для характеристики вертикальної структури простору у форматі третьої парадигми використовується принцип «матрьошки», коли при дослідженні структури економічного простору виділяють простір підприємства, простір регіону, простір макрорегіону, простір національної економіки тощо [26].

Саме до третьої парадигми слід віднести початок формування світосистемного підходу. При цьому об'єктом свого аналізу Ф. Бродель зробив не державу, а «світоекономіку» як одну з форм економічної організації. Префікс «світ» вживається не в сенсі всесвітньої економіки, а для відображення взаємозв'язку сфер життєдіяльності. За словами І. Валлерстайна, «... світосистема є якимось територіально-часовим простором, що охоплює багато політичних та культурних одиниць, але в той же час є єдиним організмом, вся діяльність якого підпорядкована єдиним системним правилам» [37].

Важливо, що світосистемний підхід, базуючись на комплексній картині дослідження, першість в діяльності людей залишає за економікою.

Відповідно до реляційної концепції простору і часу, як було зазначено вище, в інституційній економіці відносність пов'язана із системою звіту – організацією. Відносність часу проявляється у переході до історичного часу системи – життєвого циклу організації І. Адізеса. Крім того, економіка оперує поняттями життєвого циклу товару Р. Вернона, життєвого циклу проекту та інших форм відносного часу [36]. І. Валлерстайном використовується термін «соціальний час», який передбачає розмежування понять «структурний час» і «циклічні процеси в межах цих структур». За його словами, «структурний час, довгий, але не вічний, відображає довготривалі структурні явища (longue duree), а циклічний час включає злети і падіння, що відбуваються в межах певного структурного часу» [31].

Принцип відносності часу знайшов своє відображення у циклах кон'юнктури Й. Шумпетера [15]. У своїй роботі «Цикли ділової активності» Й. Шумпетер виділяє: 1) довгі цикли М. Кондратьєва, пов'язані з появою нових галузей і технологій (50–60 років); 2) інвестиційні цикли К. Жюгляра (7–11 років); 3) цикли господарської кон'юнктури Д. Кітчина (2 роки 4 місяці). Крім того, середньострокові цикли економічної кон'юнктури (15–30 років), пов'язані з процесами інвестування і демографічними змінами, які виділяв С. Кузнець.

Четверта загальнонаукова парадигма базується на синтезі «картин реальності, що виробляються у фундаментальних науках», пронизаних принципами «еволюції та історизму» [38].

Найважливішими етапами формування сучасної картини світу послужили ідея «Великого вибуху», розробка ідей термодинаміки нерівноважних процесів І. Пригожина і синергетики. Об'єктами сучасних наукових досліджень стають системи, що історично розвиваються і які у порівнянні з саморегульованими системами характеризуються особливим станом динаміки, стійкою стадією її еволюції.

Перехід від однієї стійкої системи до іншої в процесі історичної еволюції супроводжується новою рівневою організацією елементів та саморегуляцією. За І. Валлерстайном, «... період переходу від однієї системи до іншої супроводжується великою боротьбою, великими сумнівами і великими питаннями щодо структури знання. Насамперед нам потрібно зрозуміти, що ж відбувається. А потім прийняти рішення, в який бік ми хочемо, щоб рухався наш світ .... Це завдання інтелектуального, морального і політичного плану» [37].

У зв'язку з цим трансформується об'єкт дослідження. Сам процес пізнання детермінується на кожному етапі розвитку загальним станом історичної епохи, її ціннісними орієнтаціями і світоглядними установками. Спостерігається історична мінливість самих ідеалів і норм пізнання.

Таким чином, економіка в контексті четвертої загальнонаукової парадигми розглядається як система, що саморозвивається, як система з рухомими цілями. Перехід від економічних цінностей до соціальних вписується у розроблену І. Валлерстайном теорію «світ-системи», згідно з якою в процесі еволюції повинна відбутися зміна типу системи, здійснитися перехід від «світ-економіки» до «світ-соціалізму», так, як більше ніж 500 років тому здійснився перехід від «світ-імперії» до «світ-економіки». Необхідність переходу до «світ-соціалізму», на думку І. Валлерстайна, обумовлена системною кризою, оскільки рушійні сили багатовікового тренда капіталістичної «світ-системи» повністю вичерпали себе [37].

1.1.2. Ціннісно-орієнтовані концепції глобального економічного розвитку

Оскільки дослідження глобального економічного розвитку в контексті сучасної загальнонаукової парадигми передбачає аналіз економіки як системи, що саморозвивається й самоорганізується, то до її системо-утворюючих ознак входить наявність мети, яка спирається на певні цільові установки.

Найважливішою характеристикою саморозвитку людиномірних систем, безумовно, є не тільки наявність мети, але й головне – її зміна

у процесі історичного розвитку. Рухомі цілі, ціннісні орієнтації, світоглядні установки й моделі людини, що постійно змінюються, є, безумовно, трансформацією на ментальному рівні.

Ментальний простір є середовищем концептуалізації мислення. Як відомо, процес концептуалізації передбачає виведення понять зі спостережень, формулювання тверджень загального характеру. Концептуалізація має загальні характеристики і з процесами узагальнення, абстрагування і роздумів.

Таким чином, ментальний простір є середовищем формування концепцій не тільки в понятійному аспекті, а й в аспекті ціннісних орієнтацій.

Цінності виступають, як правило, в трьох формах існування:

1) як суспільний ідеал, що виробляється суспільною свідомістю і містить у собі абстрактне уявлення про атрибути належного в різних сферах суспільного життя;

2) у вигляді конкретних предметних втілень громадських ціннісних ідеалів;

3) особистісні цінності як одне із джерел мотивації поведінки.

У науці прийнято розглядати не окремі цінності, а їх систему, розуміючи кожну з них як внутрішньо несуперечливу [38].

Загальновідомо, що концепція трактується як система поглядів на те чи інше розуміння явищ. Концепція розвитку відображає систему поглядів про характер і причини змін. Еволюція концепцій розвитку глобальної економічної системи в координатах ментального простору може бути досліджена з позицій історичної мінливості системи цінностей (табл. 1.1.1) [38].

Серед економічних концепцій розвитку доцільно виділити наступні:

1. Концепція економічного зростання/розвитку – первісна система поглядів, орієнтована на кількісні параметри економічного розвитку.

Починаючи з класиків, в якості головної мети економічного розвитку розглядалося зростання добробуту держави. Для вимірювання ступеня багатства А. Сміт використовував показник обсягу виробленої продукції, віднесеної до чисельності населення [10]. У сучасній практиці найбільшого поширення набув показник валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення. До групи показників, орієнтованих на кількісні параметри економічного розвитку, також можна віднести норму прибутку в процесі нагромадження капіталу К. Маркса, вартість валового продукту, національне багатство та інші показники, що характеризують розміри економіки і темпи її зростання.

Таблиця 1.1.1

Еволюція ціннісно-орієнтованих концепцій економічного розвитку

Концепція розвитку	Цінності			
	Економічні	Інноваційні	Соціальні	Екологічні
1. Економічного зростання	+			
2. Техніко-економічного розвитку	+	+		
3. Людського розвитку	+		+	
4. Сталого розвитку	+		+	+
5. Розумного, стійкого й інклюзивного зростання	+	+	+	+

Джерело: складено за даними [38]

Концепція кількісного економічного зростання, спираючись на критерій раціональності, відображає ціннісні орієнтації моделі «економічної людини». Під орієнтацією на економічні цінності розуміється прагнення до зростання максимізації доходів, капіталу, податкових надходжень, приросту споживання тощо.

2. Концепція техніко-економічного розвитку почала формуватися на початку XX століття.

Одним з перших, хто розмежував поняття кількісного зростання і якісних змін в економіці, був Й. Шумпетер. У роботі «Цикли ділової активності» ним були виділені періоди в розвитку, пов'язані зі зміною траєкторії розвитку і створенням «нових комбінацій» елементів, тобто періоди якісних змін в результаті впровадження радикальних інновацій [15].

Разом з тим, поняття економічного зростання й економічного розвитку й досі використовують як взаємозамінні.

На наш погляд, саме еволюційний підхід, що був розвинений Й. Шумпетером та М. Кондратьєвим, поклав початок формуванню моделі «інноваційної людини». Пізніше ця концепція, яка відображає інноваційно-технічний аспект еволюції економіки, отримала розвиток у вченні про зміну техніко-економічних парадигм К. Фрімена [12].

3. Концепція людського розвитку (розвитку людського потенціалу) сформувалася в другій половині XX століття.

Еволюція методів оцінки економічного розвитку країн і регіонів була спрямована в бік «соціалізації» індикаторів. У доповідях Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) став використовуватися спеціальний індекс людського розвитку (ІЛР) або індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). До 1990-х років експерти Світового банку сформували систему оцінки на основі «кристалів розвитку», три вершини якого є соціальними індикаторами розвитку і одна – економічним

індикатором: очікувана тривалість життя, охоплення дітей початковою освітою, доступ населення до чистої питної води та валовий національний продукт (ВНП) на душу населення. Такий індикативний підхід також базується на критерії обмеженої раціональності, який передбачає введення мінімальних соціальних стандартів [29].

Концепція людського розвитку відображає ціннісні орієнтації моделі «соціально-економічної» людини, які реалізуються в різних програмах і стратегіях соціально-економічного розвитку.

4. Триєдина концепція сталого розвитку, що включає економічну, соціальну й екологічну складову, почала формуватися ще у 70–80-ті рр. XX століття, отримавши офіційний статус на Конференції ООН у 1992 році. В опублікованому документі конференції «Порядок денний на XXI століття» відображені 17 принципів сталого розвитку, конкретизовані в низці показників [28].

Концепція сталого розвитку акумулювала в собі ціннісні орієнтації декількох моделей людини. У низці критеріїв сталого розвитку використовується критерій екологічності, який дозволяє робити «не зовсім раціональний» вибір з позицій економічної людини. Крім того, у концепцію сталого розвитку також вписується модель «людини інституційної» або «людини адміністративної», що, як і критерій обмеженої раціональності, пов'язують з ім'ям Г. Саймона [9].

5. Концепція розумного, стійкого та інклюзивного зростання була сформульована у 2010 році у третьому варіанті проекту Лісабонської стратегії ЄС-2020 [22].

Базуючись на сталий розвиток, нова концепція сформувалася в умовах наслідків світової фінансової кризи, що почалася у 2008 році й викликала загострення соціальних проблем. У тому ж році Комісією по зростанню і розвитку було опубліковано Доповідь про зростання: Стратегії сталого зростання та інклюзивного розвитку [35]. За словами М. Спенса, стійке зростання не є самоціллю, але воно може забезпечити зниження бідності, зайнятість, освіту, здоров'я і можливість для творчості [35].

У новій концепції «людський розвиток» підвищив свій статус і розширив спектр цілей розвитку. Соціальна складова, виділившись у самостійний напрям, отримала назву інклюзивного або всеосяжного зростання (inclusive growth), основу якого складають підвищення рівня життя, соціальне і територіальне об'єднання. Вектор стійкого зростання (sustainable growth) став розглядатися з позицій засобу розвитку, що сприяє зниженню навантаження на навколишнє середовище, ефективному використанню ресурсів і підвищенню конкурентоспроможності економіки.

Під «розумним» зростанням (smart growth) у новій концепції розуміється розвиток, заснований на знаннях та інноваціях [3]. Концепція розумного, стійкого та інклюзивного зростання відображає підвищення значущості

соціальних та інтелектуальних цінностей у багатовимірному процесі розвитку, які саме й формують сучасну модель «інноваційної людини». Інноваційний розвиток створює умови для сталого зростання за рахунок вже не тільки зниження навантаження на навколишнє середовище, а й для інклюзивного зростання, забезпечуючи підвищення рівня життя [24].

Таким чином, зміна цілей і цінностей у процесі історичного розвитку відображає процес еволюції глобальної економічної системи, що саморозвивається. Еволюція відбувається в напрямку гармонізації відносин із навколишнім середовищем, поліпшення соціально-економічних умов життя і розвитку самого суб'єкта діяльності – людини. Критерії та показники економічної оцінки глобального економічного розвитку, що використовуються сьогодні, базуються на соціально-економічних, техніко-економічних і еколого-економічні ефектах. Кожен з напрямків розвитку, що відображає певну ціннісну орієнтацію, може бути конкретизованим у системі показників на основі використання різних методів і підходів, що забезпечують різноманітність показників. Індикаторами економічного розвитку в національних проектах і цільових програмах крім ВВП виступають показники рівня і якості життя, продуктивності праці, енергоємності економіки, зниження викидів забруднюючих речовин тощо. І, при цьому, обґрунтованість використання різних методів і підходів для оцінювання результатів глобального економічного розвитку, як і раніше, залишається предметом наукових дискусій.

1.1.3. Рівень людського розвитку як здатність глобальної економічної системи до самоорганізації та саморегулювання

У процесі еволюції економічної парадигми відбувається розширення уявлень про систему та її просторово-часовий континуум. Так, у третій парадигмі в економічному просторі в якості однієї із системоутворюючих складових виступає соціальний простір. У четвертій парадигмі взагалі змінюється роль економіки, вона сама стає на службу інтересам соціального розвитку.

У Доповіді експертів Програми розвитку ООН (ПРООН) за 1996 рік також зазначається, що людський розвиток є метою, а економічне зростання – лише засобом її досягнення.

Вперше ідею розвитку як розширення вибору людини сформулював А. Льюїс у 1955 році. Пізніше, у 1960-х роках у багатьох країнах світу економічне зростання супроводжувалося посиленням нерівності й загостренням соціально-демографічних проблем, що послужило передумовою для формування у 1970-х роках концепцій, які базувалися на зближенні економічного і соціального розвитку: наприклад, концепція перерозподілу за рахунок зростання і концепція базових потреб. А вже до початку

1980-х років сформувалася загальновизнана думка, що економічне зростання не є єдиною цінністю. Великий внесок у її формування зробили дослідження й публікації К. Гріффіна і Дж. Найта [23], а також наукова праця А. Сена «Розвиток як розширення можливостей» [33], на основі яких експертами ПРООН було сформовано концептуальний підхід до аналізу глобального людського розвитку.

Цей підхід був вперше представлений в Глобальній Доповіді про людський розвиток за 1990 рік, в якій під людським розвитком розуміється процес забезпечення людей більш широким вибором. Принципово цей вибір може бути нескінченним і змінюватися з часом. Але на всіх рівнях розвитку головними аспектами людського розвитку є можливість прожити довге і здорове життя, отримати знання і мати доступ до ресурсів, необхідних для гідного рівня життя. У тому випадку, якщо немає доступу до цих основних виборів, у людини не буде доступу і до інших можливостей.

Основними складовими концепції людського розвитку є:

1) продуктивність (можливість підвищувати продуктивність);

2) рівність (можливостей);

3) стійкість (можливості для майбутніх поколінь);

4) розширення можливостей (можливість розвивати свої здібності).

Пізніше цінності й цілі людського розвитку отримали відображення у Декларації тисячоліття ООН (від 8 вересня 2000 року) [1, 32], в якій фундаментальні цінності XXI століття включають свободу, рівність, солідарність і толерантність. Серед ключових цілей особливого значення набули забезпечення поваги прав людини і основних свобод, включаючи право на розвиток, а також викорінення бідності.

У широкому сенсі в поняття «людський розвиток» включаються всі аспекти розвитку особистості людини – від стану його здоров'я до ступеня його економічної й політичної свободи.

Для вимірювання успішності розвитку у Глобальних Доповідях про розвиток людини, що щорічно видаються ПРООН, пропонуються відповідні індекси, включаючи: Індекс людського розвитку (ІЛР) – Доповідь 1990 року «Концепція і вимірювання людського потенціалу»; Індекс свободи людини (ІСЛ) – Доповідь 1991 року «Фінансування розвитку людського потенціалу»; Індекс політичної волі (ІПВ) – Доповідь 1992 року «Глобальні виміри розвитку людського потенціалу»; Індекс розвитку з урахуванням гендерного фактора (ІРГФ); Показник розширення можливостей жінок (ПРМЖ) – Доповідь 1995 року «Становище жінок і розвиток людського потенціалу»; Показник бідності за можливостями (ПБМ) – Доповідь 1996 року «Економічне зростання і розвиток людського потенціалу»; Індекс бідності населення для країн, що розвиваються (ІБН-1) – Доповідь 1997 року «Розвиток людського потенціалу як засіб ліквідації бідності»; Індекс бідності

населення для промислово розвинених країн (ІБН-2) – Доповідь 1998 року «Споживання з точки зору людського потенціалу»; Індекс технологічних досягнень – Доповідь 2001 року «Використання нових технологій в інтересах розвитку людини»; Показник ефективності управління – Доповідь 2002 року «Поглиблення демократії в роз'єднаному світі» [25].

Індекс людського розвитку (ІЛР) або індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) – це зведений показник, що відображає середній рівень досягнень тієї чи іншої країни за трьома найважливішими аспектами розвитку людського потенціалу: 1) довге і здорове життя, що вимірюється показником очікуваної тривалості життя при народженні; 2) знання, що вимірюється рівнем грамотності дорослого населення за середньою й очікуваною тривалістю навчання; 3) гідний рівень життя, що вимірюється показником ВНД на душу населення (в доларах США за ПКС), як видно з табл. 1.1.2 [27].

Таблиця 1.1.2

Складові індексу людського розвитку

Характеристика	Складові ІЛР			
Вимірювання	Довголіття і здоров'я	Знання		Гідний рівень життя
Показники	Очікувана тривалість життя при народженні	Середня тривалість навчання	Очікувана тривалість навчання	ВНД на душу населення (у дол. США за ПКС)
Індекс вимірювання	Індекс тривалості життя	Індекс освіти		Індекс ВНД
	Індекс людського розвитку			

Джерело: складено за даними [27]

В опублікованій доповіді ПРООН 2019 року «За межами рівня доходів і середніх показників сьогоднішнього дня: нерівність у людському розвитку в XXI столітті» представлений рейтинг країн за рівнем людського розвитку за 2018 рік [27].

Україна в цьому рейтингу зі 189 країн світу займає 88-ме місце, як і протягом останніх трьох років, і входить до групи країн із високим значенням людського розвитку.

До групи країн з дуже високим рівнем людського розвитку (більше 0,8) входять 62 країни. Рейтинг країн очолює Норвегія з індексом 0,954. Країною-довгожителем визнана Японія, де очікувана тривалість життя становить 83,6 років. Максимальна середня тривалість навчання зафіксована в США і Німеччині і становить 12,9 років.

Високий рівень людського розвитку (від 0,7 до 0,799) зафіксовано в 54-х країнах, у тому числі й Україні (0,75), яка розмістилася в рейтингу між Азербайджаном (0,754) і Домініканською Республікою (0,745). Крім того, до цієї ж групи входять Грузія (0,786), Мексика (0,767), Бразилія (0,764), Китай (0,758) і замикає перелік країн – Єгипет (0,700).

Середній рівень людського розвитку (від 0,55 до 0,69) мають 37 країн. До цієї групи, в тому числі, входять В'єтнам (0,693), Індія (0,647) та інші країни.

Групу країн з низьким рівнем людського розвитку (0,54 і менше) складають 36 країн. На останньому 189-му місці рейтингу знаходиться Нігер з ІЛР на рівні 0,377, що є абсолютним мінімумом серед країн світу за середньосвітовим показником на рівні 0,731 [27].

Таким чином, рівень людського розвитку можна інтерпретувати як здатність економічної системи до самоорганізації й саморегулювання. Накопичений людський і соціальний капітал дозволяє тому чи іншому соціуму створювати ті економічні й політичні інститути, що сприяють економічному зростанню. Індекс людського розвитку виступає як якісний показник розвитку суспільства з позицій соціогуманітарних та економічних цінностей. Кількісною характеристикою якості людини є людський капітал, який складається з вітального, інтелектуального та духовного. Вітальний капітал відображає біологічну сутність людини, величину життєвого ресурсу, яку людина має при народженні. Інтелектуальний капітал, що утворюється людиною за допомогою соціуму в процесі виховання, навчання, оволодіння трудовими навичками, характеризує її якість як працівника. Духовний капітал характеризує людину як носія моральності.

Еволюція систем, що самоорганізуються, відбувається стрибкоподібно. В кожній «хвилі» розвитку змінюються цілі, домінуючий тип актора, фактори й механізми. На сучасному етапі глобального економічного розвитку саме людський розвиток стає метою, а економічне зростання – засобом її досягнення, що і дає надію всьому людству на самоорганізацію і саморозвиток глобальної економічної системи в правильному напрямку.

Список використаних джерел:

1. Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_621#Text

2. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки (Питання теорії і методології) : монографія / О. А. Довгаль. – Харків : Вид-во НУА, 2004. – 320 с.

3. Довгаль О. А. Інноваційний розвиток економіки : методологія аналізу / О. А. Довгаль // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – № 1 (16). – Харків : РВВ ХІБС УБС, 2013. – С. 113-117.

4. Довгаль О. А. Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку / О. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2017. – Вип. 6. – С. 38-43.

5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Дж. М. Кейнс. – Режим доступа: https://socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf

6. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.

7. Кун Т. Структура научных революций [Электронный ресурс] / Т. Кун. – Режим доступа: http://www.psylib.ukrweb.net/books/kunts01/index.htm.

8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс] / Д. Норт; пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – Режим доступа: http://cee-moscow.com/doc/izd/North.pdf

9. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления [Электронный ресурс] / Г. А. Саймон // THESIS. –1993. – Вып. 3. – С. 16–38. – Режим доступа: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. С англ. В 2 т. Т. 2. / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1935. – 475 с.

11. Форрестер Дж. Мировая динамика [Электронный ресурс] / Дж. Форрестер. – М. : Наука, 1978. – Режим доступа: http://www.vixri.com/d/Forrester%20Dzh.%20_Mirovaja%20dinamika.pdf

12. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки [Электронный ресурс] / М. Фридмен // THESIS. – Т. 2. – Вып. 4. – 1994. – С. 20–52. – Режим доступа: https://igiti.hse.ru/data/044/314/1234/4_1_2Fried.pdf

13. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики [Электронный ресурс] / Р. Ф. Харрод. – М. : Изд-во иностр. лит., 1959. – Режим доступа: https://altairbook.com/go2/103017.html#form

14. Хикс Дж. Теория экономической истории [Электронный ресурс] / Дж. Хикс. – М. : Философский энциклопедический словарь. 2010. – Режим доступа: // http:// dic.academic.ru/ dic.nsf/enc_philosophy/1276

15. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Электронный ресурс] / Й. Шумпетер; пер. с нем. В.С. Автономова и др. ; общ. ред. А.Г. Милейковского; вступ. ст. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. – М. : Прогресс, 1982. – Режим доступа: http://uaterra.in.ua/wp-content/uploads/2017/11/SHumpeter-Teoryya-ekonomycheskogo-razvytyya.pdf

16. Aghion Ph. A Model of Growth Through Creative Destruction [Electronic resource] / Ph. Aghion, P. Howitt // Econometrica. – Vol. 60. – March. – 1992. – P. 323–351. – Way of access: https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/12490578/A%20Model%20of%20Growth%20through%20Creative%20Destruction.pdf

17. Alesina A. Political Instability and Economic Growth [Electronic resource] / A. Alesina, S. Ozler, N. Roubini, P. Swagel // Journal of Economic Growth. – 1996. – Vol. 1. – № 2. – P. 189–211. – Way of access: https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4553024/alesina_instabilitygrowth.pdf

18. Alesina A. Distributive Politics and Economic Growth [Electronic resource] / A. Alesina, D. Rodrik // Quarterly Journal of Economics. – 1994. – Vol. 109. – № 2. – P. 465–490. – Way of access: https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/4551798/alesina_distributive.pdf

19. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review [Electronic resource] / L. Bertalanffy // General Systems. – Vol. VII. – 1962. – P. 1–20. – Way of access: https://platona.net/sinergetika/bertalanfi_l_obshhaja_teorija_sistem_1968_eng/55-1-0-4655.

20. Clark C. The Conditions of Economic Progress [Electronic resource] / C. Clark. – London : Macmillan, 1951. – Way of access: https://academic.oup.com/ej/article-abstract/51/201/120/5269307?redirectedFrom=fulltext

21. Commons J. Institutional economics its place in political economy [Electronic resource] / J. Commons // News Brunswick (NJ). – USA: Transaction Publishers, 1990. – Way of access: https://academic.oup.com/ser/article-abstract/5/1/3/1613429?redirectedFrom=PDF

22. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. [Electronic resource]. – Way of access: // http://www.youth-partnership-eu.coe.int / youth-partnership/documents/EKCYP/Youth_Policy/docs/Employment/ Policy/ COMPLET-EN-BARROSO---007---Europe-2020---EN-version.pdf.

23. Griffin K. Human Development in the 1980s and Beyond / K. Griffin, J. Knight // Journal of Development Planning. –1989. – № 19 (Special number).

24. Grossman G. M., and Elihanan H. Innovation and Growth in the Global Economy [Electronic resource] / G. M. Grossman, H. Elihanan. – Cambridge. MA: MIT Press, 1990. – Way of access: https://spia.princeton.edu/system/files/research/documents/Grossman_Globalization%20and%20Growth.pdf

25. Haq M. Reflections on Human Development / M. Haq. – New York: Oxford University Press, 1995.

26. Harris G.D. The market as a factor in the localization of production / G. D. Harris // Annals of the Association of American Geographers, 1954.

27. Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. [Electronic resource]. – Way of access: http://www.un.org.ua/images/documents/4791/Human%20Development%20Report%202019%20-%20Overview.pdf

28. Indicators of sustainable development: framework and methodologies. United Nations. New York. Commission on Sustainable Development. Ninth Session16–27 April 2001, New York. [Electronic resource]. – Way of access: https://www.un.org/esa/sustdev/csd/csd9_indi_bp3.pdf

29. International Comparison Program [Electronic resource]. – Way of access: http://siteresources.worldbank.org/ICPEXT/ Resources/ ICP_2011.html

30. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development [Electronic resource] / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42. – Way of access: https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmechanicseconomicgrowth.pdf

31. Porter M. The Competitive Advantage of Nations [Electronic resource]. – Way of access: http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf

32. Resolution adopted by the General Assembly 55/2. United Nations Millennium. 8 September 2000. [Electronic resource]. – Way of access: //

www.give1get2. sourceforge.net/ give1get2/support/docs/end_poverty/ United% 20Nations %20Millennium%20 Declaration.pdf

33. Sen A. Development as Capability Expansion [Electronic resource] / A. Sen // Journal of Development Planning. – 1989. – № 19. – P. 41–58. – Way of access: http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-2003_Development-as-Capability-Expansion.pdf.

34. Solow R. A contribution to the Theory of Economic Growth [Electronic resource] / R. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – Vol. 70. – № 1 (Feb. 1956). – P. 65–94. [Electronic resource]. – Way of access: http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf

35. The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. [Electronic resource]. – Way of access: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6507.

36. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle [Electronic resource] / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – Vol. 80. – № 2, (May 1966). – P. 190-207. [Electronic resource]. – Way of access: http://bev.berkeley.edu/ipe/readings/International%20Investment%20and%20International%20Trade%20in%20the%20Product%20Cycle.pdf

37. Wallerstein I. The modern world-system [Electronic resource] / I. Wallerstein. – San-Diego, N. Y., 1989. – Way of access: http://pombo.free.fr/wallersteiniv.pdf

38. Witt U. Evolutionary concepts in economics [Electronic resource] / U. Witt // Eastern Economic Journal. – 1992. – Vol. 18. – № 4. – P. 405–419. [Electronic resource]. – Way of access: https://www.econstor.eu/bitstream/ 10419/31834/1/518416216.pdf

1.2. ЛЮДИНОМІРНІСТЬ ЯК НОВИЙ ПАРАДИГМАЛЬНИЙ МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ФОРМАТ ДОСЛІДЖЕНЬ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Відкиньте вчення про абсолютну цінність людської особистості – і всі демократичні вимоги нашого часу будуть порожнім просторікуванням.
М. І. Туган-Барановський

Подолання сучасної глобальної кризи, що значно поглиблюється в період пандемії коронавірусу, однозначно вимагає *кардинальної зміни методології пізнання* цілісної реальності та цілісної людини. Визнання того факту, що наука ще не має задовільної моделі людини (В. В. Налімов), вимагає знову переглянути і поглиблювати знання про людину, але у новому форматі розмислів, на який вказав Блез Паскаль: «людина безкінечно вище людини і що вона неосяжна для самої себе без допомоги віри» [44, с. 45]. В останнє десятиріччя XX століття вчені почали говорити про перехід до *нової* історичної формації наукового знання, яку назвали *постнекласичною* чи *Новою наукою*. Це стало одним із наслідків валлерстайнівської конструкції світо-системного аналізу, де була проведена констатація *занепаду всього комплексу соціально-гуманітарного знання*, й виникла актуальна потреба різко підіймати планку наукової рефлексії через звернення до Нової науки [53, с. 109].

Зорієнтована на пізнання *цілісності сфери людського буття*, Нова наука пов'язана з баченням *Людини у масштабах Універсуму*, а тому ми назвали її *людиномірною*, тобто вказали, що перед головною проблемою нового XXI століття – *виживання людства* – відкривається *нове онтолого-сакральне розуміння* давно проголошеної тези, що *людина – міра усіх речей*. При цьому головною ознакою Нової людиномірної науки стає те, що ***людина*** розуміється насамперед як ***дух***, як *жива духовна істота*, що має свій *внутрішній духовний світ*, і саме у ньому визначаються *всі начала* життєствердних рішень і практичних дій. Це, за великим рахунком, означає, що *проходить час панування* традиційної механіко-матеріалістичної науки, коли ярлик *науковості* нібито рятував від усіх бід, а гуманістична наука нібито дозріла, докопалася до суті людини. Проте все це лише свідчить, що *поглиблюється криза* такої однобокої матеріалістично спрямованої науки,

оскільки вона повністю *ігнорує наявність духовного світу* й *не розуміє* як *цілісності реальності*, так і *цілісності людини.* Пануючий гуманістичний світогляд й однобокий практичний гуманізм (за суттю – це теорія самоцінності людини, де відкинуто Бога) є кризовим з самого початку, тобто вони висхідно були і є *бездуховними*, а тому й обернулися *кризовістю* функціонування сучасного суспільства і людини, що супроводжується *духовною деградацією* і *розлюдненням*. Образно кажучи, історія і наука XX й початку нового століття повернулися *спиною* до *духовно-ціннісного виміру* існування людства. Все ще переважають теорії, а точніше – ідеології лінійного прогресивного розвитку, кількісного підходу до нього, тобто й досі панують *технократичні критерії*, де *людині* відводиться місце *засобу* нарощення прибутку, а зараз вже й новітньої *фінансово-інтелектуальної влади*. Нова людиномірна наука, що *почала лише формуватися*, вже вказала шлях до виходу з глобальної кризи і може розробити стратегію спасіння-виживання людства. Її основними продуктивними засадами єдослідження *цілісності* світу, *вихід за межі соціальної стадії* еволюції людства, перехід до формату *людиномірності*, коли саме *особистість* має розглядатися в ролі *базового суб'єкта* антикризових трансформацій. Всі ці три методологічні засади *неможливо* досліджувати *поза духовністю*, яка стає *визначальним доленосним чинником* виживання людини/людства.

Розглянемо дуже стисло ці фундаментальні засади Нової людиномірної науки у аспекті дослідження міжнародних, світогосподарських відносин.

1.2.1. Фундаментальні методологічні гіпотези щодо формування нової постнекласичної людиномірної господарської науки

Головним провісником виникнення *Харківської Каразінської методологічної школи досліджень господарства*, яка базується на кафедрі міжнародної економіки та світового господарства, по праву можна назвати випускника Харківського імператорського університету, економіста зі світовим ім'ям М. І. Туган-Барановського. Якщо в найзагальнішому плані оцінювати його наукову спадщину, то слід насамперед вказати на два взаємопов'язані фундаментальні моменти його світобачення: його високу методологічну культуру як засіб осягнення *цілісної реальності* та світоглядну його спрямованість на *безумовну цінність особистості*, що можна сміливо назвати головною *перлиною* його дослідницької діяльності.

Насамперед слід вказати на те, що вся сфера економічних поглядів М. І. Туган-Барановського будується на *етичній основі* – принципі ***верховної цінності людської особистості***. Саме в цьому принципі бачиться філософсько-методологічне підґрунтя його наукових досліджень. «Це революційний світогляд, який скинув стільки святинь, знайшов і затвердив *одну верховну святиню – людську особистість*. Він схилився

перед *людиною як такою*» [50, с. 15-16] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). М. І. Туган-Барановський писав: «Відкиньте вчення про *абсолютну цінність людської особистості* – і всі демократичні вимоги нашого часу будуть *порожнім* просторікуванням» [50, с. 16-17] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

У цьому фундаментальному форматі представники Каразінської методологічної школи досліджень господарства почали осмислювати сучасну глобальну кризову дійсність, в якій головним питанням є питання: «*Бути або не бути... людству?*». Більш ніж *20-літня історія розвитку нашої методологічної школи* свідчить про те, що вчені-економісти Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна завжди перебували *на передньому краї осмислення реалізації імперативу виживання людини/людства* не стільки в суто *економічному* руслі світобачення, скільки *в більш широкому і глибокому форматі* осягнення ***господарства*** *як цілісної сфери людської життєдіяльності*, яке поєднує в собі проблеми світової й національної трансформації різних світ-систем. При цьому полем актуальних смислових антикризових роздумів-розумінь стало осягнення *універсуму*, який *не існує поза особистістю*. П. Тейяр де Шарден досить аргументовано довів, що *універсум* – це «збирач і охоронець *не механічної енергії*, як ми думали, а *особистостей*», оскільки «існує лише *необоротно персоналізований універсум*, здатний вмістити *в себе* людську *особистість*» [48, с. 387] (виділено мною – *Г. З.*).

Такий вектор світопізнання дозволив нам висунути та аргументувати *три основоположні*, *фундаментальні наукові гіпотези* про:

- ***єдину триіпостасну – духовно-біо-соціальну природу людини*** (вона у 2014 р. вже визнана *аксіомою* вітчизняною наукою про соціально-трудові відносини);
- ***особистість як базовий свободо-відповідальний творчий суб'єкт*** господарських перетворень;
- ***триалектику як істинний метод осягнення цілісної реальності, цілісної людини та її господарства***.

Ці три фундаментальні засади викликали необхідність розробки нової ***особистісної методології*** [25], яка може стати полем наукового пошуку і обґрунтування основних теоретичних положень у *новому парадигмальному* світоосягненні [21] через формування сучасної *цілісної людиномірної науки* [14; 26]. При цьому необхідно переходити в русло наукової *ціннісної раціональності*, з чим пов'язаний перехід до *четвертої наукової революції*. Наші дослідницькі розробки дозволили обґрунтувати необхідність переходу до *порятункової*, *сотеріологічної національної і глобальної* ***стратегії духовно-ноосферо-сталого господарського розвитку*** [16] заради виживання людства.

У ході обґрунтування цих гіпотез та положень ми почали формувати *нову цілісну доленосну науку* ***уноміку*** [24], предметом якої є дослідження

уному людяності та його розгортання в процесі господарських антикризових перетворень, виходячи з того, що ***особистість*** повинна кваліфікуватися *як базовий* свободо-відповідальний творчий *суб'єкт антикризових* господарських трансформацій. Розроблений метод ***триалектики*** [23] дозволяє у смисло-рятівному плані виходити з розуміння того, що ***духовність*** є ***найважливішим виміром світобудови***. Вона виступає не просто каталізатором еволюції *свідомості* як висхідної першопричини існування реальності, але грає, як показали результати новітніх наукових досліджень, роль *критичного чинника збереження життя* на нашій планеті.

Поглиблення роздумів про *внутрішню природу людини* було засновано на впливах різних філософських і релігійних поглядів на людину, котрі давали нові певні засади для подальших *людиномірних досліджень*. На наш погляд, чи не найважливішу роль для суттєвого поглиблення сучасних знань про людину відіграло теоретичне положення, яке ще *зовсім не осмислене* науковою спільнотою, про те, що «*домінантна роль соціального начала досягла межі й вичерпала себе не лише як засіб розвитку, але й як захід виживання людини*», коли у розмисловому полі з'являється *не всім зрозуміла* теза про «вичерпаність *стадіальної форми* соціальності, тобто тієї епохи історії, коли соціальність визначала усі інші сторони людини, більш коротко, *про завершення соціальної стадії еволюції людства*» [53, с. 35-36] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Людина, що «зняла» своє *біологічне* начало *соціальним*, тобто перейшла повністю у формат *взаємодій та взаємозв'язків* з іншими людьми, *гранично раціоналізує себе*, звужує свій світ до світу інформації, де її діяльності задаються цілі *зовні*, пануючою *соціотехнічною системою*. «Людина постає як продукт існуючої ситуації, а усі розмови про будь-яку її самодіяльність і суб'єктивність, про вибір і свободу – белетристика. Не вона діє, а *нею діють*. Вона *вичерпується* своєю *соціальною роллю*» [33, с. 349] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Людина повністю *поневолюється* машиною та інформацією. Вона спрощується процесом сучасної *цифровізації*, із цілісної тілесно-духовної істоти перетворюється в інтелекто-інформаційного й бездушного (ін)*дивіда*, коли його *самоідентифікація як людини* повністю вивітрюється.

В аспекті виживання людини/людства стало зрозумілим, що перед наукою постало *нове завдання* більш глибокого дослідження того рівня *цілісної* життєдіяльності людини, який *сутнісно визначає* таку вичерпаність соціальної стадії розвитку людства й відкриває певні *можливості збереження людського роду*. Насамперед треба пригадати, що ***людина*** – це ***дух***, має єдину *триіпостасну – духовно*-біо-соціальну природу. «**За** людину і за **людиною** – Дух. Його й потрібно захищати як умову подальшого буття людини. Не лише словом-думкою, але Словом, яке «було у Бога». Вірою і ділом» [34, с. 14]. Виходячи з такого розуміння природи людини, настає момент необхідності *актуалізації* ***духовної іпостасі***, *душевно-*

духовного онтологічного начала людяної життєдіяльності. Усвідомлення такої необхідності рівнозначно визнанню потреби реалізації *імперативу виживання* людини і Природи. Традиційний *принцип науковості* поступово починає замінюватися ***принципом людяності***, без чого неможливо розв'язувати проблему виживання людства.

Звідси випливає, що *головна особливість нинішнього* ***парадигмального*** *наукового зсуву в людиноосягненні* зводиться до укорінення *нової основної інтуїції* – вияву *духовного* ***уному людяності***, який закладений як *божественна іскра*, потенційний особливий *онтолого-сакральний духовний код* на «порозі» запліднення людської яйцеклітини саме ***людяністю*** як фундаментальною засадою-ознакою всього розвитку людини. Уном людяності повинен *розгортатися* в ході ембріонального, родового і післяродового періоду цілісної життєдіяльності людини-особистості.

Людина як *першовідкривач Природи* «сама повинна невпинно відкриватися заново і, постійно залишаючись до певної міри «істотою невідомою», постійно намагатися до нового й більш досконалого виразу цієї істоти» [10, с. 46]. Це стає можливим і необхідним завдяки наявності *духовної іпостасі* у внутрішній природі людини, про що традиційна механіко-матеріалістична наука не хотіла знати, а тому повністю її *ігнорувала*. За суттю, тут йдеться про *життєдіяльне розгортання уному людяності* у кожному *свободо-відповідальному вчинку* кожної особистості. Тому наш сучасний антикризовий рятівний для роду людського ***світогляд*** повинен ставати ***людиномірним***, «опиратися на *всю повноту тілесно-духовних сил*, враховуючи при цьому межі кожної їх форми. Він повинен виходити з *міри людини* як *самоцінного типу життя*, що мислить» [33, с. 131] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Відповідно й сучасна *найновіша наука* має стати ***людиномірною***, тобто повинна виходити з *фундаментального постулату* про єдину триіпостасну – ***духовно****-біо-соціальну природу людини*.

Нарешті потрібно зрозуміти, що *гуманітарна наука* висхідно була і є *кризовою*, шкодоносною для людини, оскільки виходила з *діалектичного – біо-соціального* виміру людини, коли при розгляді *людського* повністю *ігнорувалися душа і духовність людини*. Особливість гуманістичного підходу полягала в тому, що людське *не включало* в себе ***людяного*** [20]. Головним методом сучасних людиномірних досліджень стає ***триалектика***, яка виходить з того, що саме ***дух*** (духовність) є тим *життєтворчим* «*клеєм*», що дозволяє *цілісно пізнавати й відтворювати життя і людину*. Триалектика дозволяє пізнавати світ і людину без *розриву* (умертвіння) будь-якого реального явища чи процесу на дві протилежні сторони, між якими, як наголошує діалектика, йде постійна боротьба. Діалектика *обездушує* життя, *умертвляє* все живе. Як писав І.-В. Гьоте:

Во всём *подслушать жизнь* стремясь,
Спешат *явленья обездушить*,
Забыв, что если в них *нарушить*
Одушевляющую связь,
То больше *нечего и слушать*.

Таким чином, ми досить стисло виділили основні фундаментальні методологічні засади і гіпотези, описали *загальний формат* досліджень нової *постнекласичної людиномірної господарської науки*. *Цілісність* і *людиномірність* повинна стати *новим парадигмальним методологічним полем* сучасних *антикризових* досліджень *міжнародних економічних відносин*. У Харківському Каразівському класичному університеті на основі застосування вказаних нових методологічних положень почала формуватися *нова школа* ***глобалістики***, яка є *наукою*, що є *доленосною* для людства. Її *предмет* у найбільш загальному плані полягає у пізнанні *цілісного світогосподарського процесу розвитку*, де *людина-особистість* є його *базовим* свідомим *свободо-відповідальним творчим суб'єктом*, котрий задає *духовно-моральнісні людяні цінності*, що зумовлюють і потребують розгортання цілеспрямованої *благосної* життєтворчої діяльності щодо встановлення *продуктивних* глобальних відносин і зв'язків для задоволення природних матеріальних й *духовних потреб* людей, для їх *самопізнання та цілісної самореалізації* [18, с. 36-37]. Головною проблемою глобалістики є розробка та реалізація *сотеріологічної*, рятівної *стратегії виживання людини/людства* у сучасному техно-кризовому світі, що потребує *кардинальних змін* у методологічному плані *світопізнання*.

1.2.2. Нові методологічні основи наукового формату глобального людиноспасіння

Початок XXI століття ознаменувався подальшим загостренням полісистемної глобальної кризи, з лабіринту якої поки що *немає* чітко визначених *шляхів виходу*. Традиційна механіко-матеріалістична наука не може осмислити головну її причину, суть і механізм подолання, оскільки не досліджує *свідомість*, *внутрішній духовний світ* людини-*особистості*, яка є системоположним суб'єктом господарських антикризових трансформацій. Сучасна економічна наука продовжує використовувати традиційну *догматичну методологію індивідуалізму*, в якій головними постулатами залишаються *економічний індивід*, *біосоціальна природа людини* і *жорстка конкуренція* як продуктивний механізм економічного розвитку.

Для *нового погляду* на зміст сучасного національного і світового господарства, пошуку шляхів подолання глобальної кризи необхідно *кардинально оновити методологічні основи суспільство- і людинознавства,*

насамперед сучасної економічної науки. Наші дослідження проблем виживання людства аргументують необхідність кардинального переходу до формату ***постнекласичної людиномірної економічної науки***, яка досліджує понадскладні *людинорозмірні комплекси* з їх *ядром – цілісною людиною*. Ми повністю поділяємо думку В. С. Стьопіна про те, що *постнекласичний тип раціональності визначає мейнстрім майбутнього розвитку науки*.

У нинішній вельми неоднозначній кризовій ситуації вченими Харківської Каразінської міждисциплінарної методологічної школи досліджень господарства осмислені та обґрунтовані *нові теоретико-методологічні положення* в контексті розгортання загальної *мегаметодології філософії господарства*, що піднімає на нову висоту розуміння життєздатності людського суспільства не у форматі *економіки,* не як позаціннісного та позалюдського світу *грошово-прибуткових*, *купле-продажних* відносин, а більш широко і глибоко: ***господарства*** *як цілісної сфери життя людини-особистості*.

Поглиблення знань про *соціальність, яка дійсно визначає нейтральну взаємодію індивідів*, відкриває можливість обґрунтувати *глибинний рівень соціальності* – ***рівень цінностей***, які зумовлюють мотиви, устремління та інтереси людини, задають мету її життєдіяльності. *Духовно-моральні цінності та мотиви повинні визначати коридор «благісних» рішень і вчинків кожної людини*. Тому вкрай необхідно переходити *від цільової раціональності* до ***ціннісної*** та впроваджувати *нову шосту стадію міжнародної конкуренції* – ***ціннісної конкурентоспроможності***, яка слідує за *п'ятою стадією* – панування *інтелекту*. Виділення і характеристики *п'ятої та шостої стадій міжнародної конкурентоспроможності* (раніше були відомі її чотири стадії за М. Портером) є *напрацюванням теоретичної Каразінської методологічної школи досліджень господарства* [28; 29].

Характеристика стадії ціннісної міжнародної конкурентоспроможності не може обмежуватися аналізом зовнішнього світу; *необхідним фокусом уваги* сьогодні стає ***внутрішній духовний світ людини***, перш за все її ***свідомість*** *як новий предмет праці та об'єкт духовного виробництва*. Неоінституціоналісти ще на початку нового століття, надаючи інституту статус загальності, вже привселюдно оголосили, що саме їх теорія буде наступним мейнстрімом, абсолютно не пам'ятаючи або не розуміючи того, що «ідолізація інститутів – непрощенна інтелектуальна і духовна помилка, яка призводить до соціальної катастрофи» (А. Тойнбі). ***Інститут*** – це, перш за все, ***духовний феномен***, що виражає *ціннісно-цільові глибинні смислові інформаційні коди-структури*, й зводити його до *тимчасової* правової норми або правила – значить мало що розуміти у понадскладній цілісній реальності життєдіяльності людини, обмеживши «барахтання» «неоінституціональної» думки в кращому випадку лише *на тринадцятому поверхневому* рівні пізнання реальності [17].

Роздуми про причини і негативні для людини наслідки глобальної кризи викликали необхідність *відходу від традиційного розуміння людини як біосоціальної істоти*. На початку нинішнього століття зародилося й нове розуміння єдиної *триіпостасної* – ***духовно**-біо-соціальної природи людини*, де *саме духовна іпостась є визначальною в процесі людського життя*. ***Людина***, як обґрунтовували релігійні філософи Срібного віку, є ***духом***, а її *внутрішній духовний світ є ідеальним джерелом усіх рішень і вчинків справжнього господаря*.

Розуміння *триіпостасної духовно-біо-соціальної природи людини* відкрило можливість показати, що *головним метаметодом досліджень цілісної людської життєдіяльності* стає ***триалектика***. Вона не просто «перевищує» діалектику якоюсь вищою розмірністю (від двох до трьох). Триалектика в процесі своєї сутності-розгортання «оповідає» про *початкову синкретичність*, в процесі осмислення якої людська *свідомість* немов би *зупиняється* і зависає на *діалектиці*, перетворюючи її в результуючу форму роздумів про *розрив реальності та її суперечності*. Діалектика *не враховує цієї початкової синкретичності реальності*, яка пронизує все і вся, забезпечуючи цілісність Універсуму, світоустрою.

Специфіка триалектики полягає в тому, що *всі явища і процеси* дійсності *взаємопов'язані, взаємопроникні, реалізуються в невидимій, сутнісній єдності*, на що не звертає уваги діалектика. У триалектиці закладено фундаментальну *засаду-всепроникненння реальності* завдяки ***духу***, який все не тільки сполучає-скріплює-пронизує, але і направляє до *єдності-гармонії як основоположної якості світу*. Тому, розмірковуючи у односторонньому форматі діалектики, місця та ролі *духу не знаходиться*, що *кардинально* ***спотворює*** *саму реальність в діалектичному поданні*.

Дух – це живий, життєтворчий «всепроникний клей», без розуміння якого життя діалектично *розривається*, *збіднюється*, *розлюднюється*, обертається неминучою *катастрофічністю*. Триалектика виходить з того, що саме *висхідна цілісність реальності*, разгортаючись на більш поверхневому рівні осягнення світу за допомогою аналізу діалектичних протилежностей, дозволяє в ході пізнання ***зберігати живу дійсність***, *не розриваючи і не убиваючи її*, як це властиво діалектиці.

Триалектика відкриває *інший погляд й інше розуміння протилежностей* як внутрішніх моментів процесуючої живої дійсності, коли протилежності не розділяються, але і не зливаються, а *постійно взаємозбагачуються новим змістом у Цілому*. Де в бутті сходяться двоє, Софія-мудрість незримо там присутня у якості «Третього» (М. Б. Шулевський). *Єдиноріччя*, що виходить із *сакральних смислів-іпостасей реальності* та розгортаються у різноманітті дійсності, є фундаментальною засадою триалектичного осягнення цілісного світу і цілісної людини, її господарства як цілісної сфери життєдіяльності.

У форматі триалектичного мислення одним з головних напрацювань Каразінської методологічної школи досліджень господарства стало осмислення чіткого розрізнення понять «*індивід*» і «*особистість*», що допомогло *критично переосмислити методологію індивідуалізму*, яка й донині панує в неоліберальному науковому дискурсі та сприяє насадженню-зобов'язанню *одновимірного економічно-функціонального світогляду без розуміння цілісності як самої людини, так і цілісної реальності*, в якій вона існує і діє.

В цьому руслі нами *критично переосмислені сучасні концепції сталого розвитку та ноосфери*, що носять суто *технократичний характер*. Нинішній кризовий глобальний світ, пов'язаний з вкрай нестійкою його картографією на початку нового століття, ввійшов в зону нової ризикової турбулентної «гри». Її головні суб'єкти досить далекі від реального усвідомлення проблеми виживання людства. «Нові цінності, принципи управління й організаційні схеми підривають звичні коди влади, руйнують існуючі інституції… дизайн соціополітичних карт XXI ст. все ще є досить неточним, розпливчатим, порою двосмисловим» [42, с. 103]. В них *людина не розглядається як мета, джерело і ядро людинорозмірних комплексів*. Першочергова роль відводиться техніці, машині, технології. Новітня *НБІК-конвергенція* (нано-, біо-, інформаційні технології і когнітивна наука), що характеризує *шостий* технологічний уклад, створює *реальні умови* для *заміни людини кіборгом*. Обидві стратегічні концепції подальшого світового розвитку, як показує їх детальний аналіз, поки *мало що дають* для вдосконалення життєдіяльності сучасного людства, зростання добробуту переважної більшості населення планети.

Реалізація нині пануючої у світі *концепції сталого розвитку* за майже 30 років *не створила практичних умов для розв'язання жодної гострої проблеми* сучасності, хоча кількість розмов, доповідей, публікацій про такий розвиток все множиться й множиться. Але, як говорять в народі, а «віз і нині там». Концепція про сталий розвиток уже перетворилася у звичну багатозатратну у фінансовому плані *догму*, яка суперечить дійсному стану справ, адже насправді «ми живемо у нестійкому світі: сьогодні зміни не є тотожними прогресу», а макромасштабні соціотехнічні трансформації можуть привести до «випадкового знищення» людства не лише з воєнних причин [43, с. 226]. Як говорять, судити потрібно не за словами, а за реальними справами. Вони ж свідчать, що зараз «є всі підстави вважати домінуючий у світі тип економічного розвитку ***нестійким*** (unsustainable)» [7] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Концепція ноосфери, яка отримала теоретичне обґрунтування насамперед у роботах В. І. Вернадського, втілюється досить однобоко, оскільки науковий розум сьогодні у формі нового *інвалідно-суїцидного інтелекту* [15] створює нову техніку і технології, які багато в чому

суперечать насамперед *духовно-моральнісному* розвитку людини, її життєствердним цінностям. Як тут не пригадати слова М. О. Лосського: «…горда назва homo sapiens не відповідає дійсності; правильніше було б називати земну людину homo imbecillis (людина слабоумна)», яка іноді має проблему розумності на її найнижчому щаблі» [36, с. 329]. Хоча сам В. І. Вернадський писав про те, що «в ноосфері вирішальним та визначальним чинником є духовне життя людської особистості, в її спеціальному прояві» [8, с. 448], але цієї тези він *змістовно не розкрив*, що значно збіднило його теорію. Сьогодення існує як таке, коли *духовність* повсюдно *деградує*. Сучасна людина, спантеличена маніпуляційними закликами до свободи, зовсім *не думає* про свою *відповідальність* ні за себе, ні за своїх дітей, ні тим більше за майбутнє людства.

Сьогодні досить яскраво спостерігається розширення ситуації, від уникнення якої попереджав В. І. Вернадський: міць людини «пов'язана *не з матерією*, але з її мозком, з *її розумом* і спрямованою цим розумом її працею. У *геологічній історії* біосфери перед людиною відкривається величезне майбутнє, якщо вона зрозуміє це і *не буде вживати свій розум і свою працю на самовинищення*» [8, с. 479] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Але машинно-інформаційна цивілізація *глуха до духовних цінностей* і до цього сутнісного застереження великого мислителя.

Зараз *ноосферологію* посилено розробляє О. І. Субетто та його наукові однодумці. Проте аналіз опублікованих за цією тематикою матеріалів дозволяє стверджувати, що, по-перше, концепція *ноосфери* має досить чітко виражений *технократичний* характер, адже *техніка* уже *підкорила людину* і починає діяти *проти людини,* перетворюючи її у *постлюдину*; по-друге, наукова думка чи наукові знання як вираз суті ноосфери свідчить лише про розвиток людського *інтелекту*, а проблеми *духовності* людини залишаються на забутому задньому плані, хоча потрібно повертатися в формат розуміння: *людина* – це перш за все *дух*; по-третє, закличне поверхневе обстоювання ноосфери як майбутнього планетарного *духовного соціалізму* свідчить про розгортання *нової утопії* – творення сучасного наукового *ідола* у форматі традиційного *діалектико-матеріалістичного* мислення.

В цілому можна зробити висновок про те, що обидві концепції: сталого розвитку та ноосфери мають яскраво виражений технократичний характер і по своїй суті працюють *проти цілісної людини*. Їх *практичний неуспіх* спирається на розуміння того, що «жодні міжнародні угоди та програми, ніякі правові норми самі по собі не змінять ситуації, *якщо не відбудуться зміни у свідомості та поведінці* більшості людей. Майбутнє відкрито, воно таїть у собі можливість різних випадків, у тому числі *катастрофічних*. Питання про *перспективи сталого майбутнього* людства поки що залишається *не вирішеним*» [7] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Людяне майбутнє може бути у людини/людства, якщо воно усвідомлює і реалізує *фундаментальну роль духовно-моральних цінностей* у своїй життєдіяльності. Починають, хоча і вельми слабо, справджуватися слова С. Л. Франка про те, що «багато хто тепер починають усвідомлювати, що *першопричина* історичного руху лежить у *зміні ладу духовного життя* та ідей, що ним керують. Якщо це так, то ніякі, навіть найуспішніші, військові і політичні дії не можуть самі по собі врятувати людство, бо тут боротьба йде, за словом апостола, «не проти крові й злоби». Шлях *до спасіння* лише у *перегляді панівних ідей*» [51, с. 20] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Саме тому дві вище названі актуальні концепції розвитку, що зараз широко обговорюються науковою спільнотою, *без* висхідного їх переміщення в розмислове *духовно-ціннісне* поле-коридор відображають характер *нейтральності* по відношенню до добра чи зла, страждають *антилюдяною* спрямованістю в процесі свого практичного застосування.

Ми згодні з тим, що «потрібні реалістичні надії, функціональні утопії. Надії, що можливий тривалий сумісний розвиток біосфери і ноосфери, при якому *швидкість перетворень навколишнього середовища буде не вище швидкості нашої адаптації до неї*. Ці надії потрібно відрізняти від ілюзій і помилкових дій, що з ілюзій витікають, з метою хоча б *обмежити їх реальну шкоду*, *ущерб буттю*» [33, с. 33] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Проте уже стало *очевидним*, що «сучасна технократична цивілізація загрузла в суперечностях, які безпосередньо загострюють проблему виживання людей на нашій планеті» [35, с. 26]. Більше того, слід погодитися з тим, що «чи не пора задуматися, чи немає у *всіх* наших *бід загальної причини*: чи не є та форма цивілізації, яку ми називаємо *цивілізацією машин*, свого роду *нещасним випадком*, *патологічним феноменом* в історії людства й чи не буде більш вірним говорити не про цивілізацію машин, а про *захоплення цивілізації машинами*, найнебезпечніший наслідок якого – *докорінна зміна* не лише середовища існування людини, але й *самої людини*. Не будемо піддаватися на обман…» [3, с. 110-111] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

У цьому сенсі можна говорити про те, що в останні десятиліття значно розвинувся і негласно діє *вірус техносу*, який *нищить духовність і моральність* сучасної одномірної, хоча й однобічно інтелектуально розвиненої людини. Саме цим нищівним вірусом боліє людство, адже він *витравляє людяну суть людини*, скрізь створює *антидуховну атмосферу*, спрямовує інтелект на творення *антилюдяних проектів*. Зараз з новою силою підтверджується прозріння Жоржа Бернаноса про те, що «усе *людство хворе*. *Насамперед необхідно вернути людині духовність*. Заради цієї мети пора, давно пора за будь-що і як можливо скоріше *мобілізувати усі сили Духу*»; «Лікувати потрібно людство. *Перше й невідкладне завдання – повернути людині духовність*» [3, с. 131, 147] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Суспільство взагалі, й зокрема українське, може розвиватися й мати *людяне майбутнє* лише тоді, коли воно перестане сповідувати тези і методи минулого, а буде намагатися розробити свій *новий національний сценарій людяного майбутнього*. Проведений нами аналіз досить аргументовано показує, що для творення майбутнього *потрібний новий дискурс мислення*, *світорозуміння* і *розвитку*, який не може бути продуктивним для людини/людства, якщо у суспільній та особистісній свідомості знову будуть панувати традиційне, а головне – *пусте говоріння* («бочка Свіфта») *про сталий розвиток* (який з 1992 року практично так і не відбувся). Так само мало практичної користі від *концепції ноосфери*, яку можна схарактеризувати як новий *соціально-утопічний проект* без розуміння того, що *людина* є перш за все *духовною істотою*. У новому сотеріологічному смисло-дискурсі потрібно використати позитивні для людини і Природи моменти вказаних двох концепцій, але *нове цілісне світобачення* повинно мати *іншу фундаментальну засаду* і *специфіку*, яка б дозволяла технократичність двох згаданих концепцій ввести в визначальне русло *духовності-людяності*.

Це дозволяє зробити *нова людиномірна наука*, у якій, з одного боку, чи не найголовнішим принципом стає *взаємодія наукового і позанаукового* (філософського, релігійного, образного, повсякденного і т. д.) знання, яке дозволяє теоретично розкривати *гармонійність у світопізнанні* та практично реалізовувати *цілісну гармонійність господарських людяних* пере-*творень*. Це означає, що для вивчення *людини як духовної істоти* необхідно вийти з традиційного одностороннього наукового формату пошуку механіко-матеріалістичних знань й звернутися до *трансцендентальності* «за рахунок звернення чи то до Всесвіту (Космоцентризм), чи то до Сакрального начала *в якості способу*, *прийому (!) пізнання*» [53, с. 116]. Для осягнення цілісності реальності й цілісності людини *трансцендентальне знання* стає, на наш погляд, більш значущим. Воно певною мірою поєднується з откровенним знанням-вірою, зі *знанням теологічним*, а не з сучасними релігійними ідеологіями. Воно відкриває *онтологічні начала природи людини*, які закладені Богом в *уном людяності*. Все це може свідчити, що починає зароджуватися новий «*час мудреців*» (Ф. Бродель), необхідний для онтологічного осмислення і реалізації виживання людства.

З іншого боку, диференціація наук по лінії «фундаментальні – прикладні» не має уже жорсткого класичного розділення: «замість орієнтації на жорсткі математичні моделі з їх принципом оптимізації (шлях до катастрофи за В. Арнольдом) висуваються м’які моделі» [53, с. 115]. М’яка сила спроможна змінити напрям розвитку у точці біфуркації, коли людяний ціннісний компонент стає засадничим чинником виживання людства [13]. Без докорінної зміни *парадигми цілісного світорозуміння* буде лише поглиблюватися глобальна криза, яка уже стала *кризою-лабіринтом*,

адже знайти вихід з цього кризового лабіринту *не може* за визначенням традиційно налаштована *наука* з її *діалектичним омертвлювальним* усе живе методом. Виникло актуальне запитання: чи не неодмінне панування цього методу у мисленні про світ і людину стало основною засадою їх кризовості?

Зараз уже почали говорити про ***сьомий технологічний уклад***. Він не повинен розглядатися саме як «*технологічний* уклад», у соціотехнологічному розумінні, оскільки мова повинна йти про ***визначальну роль духовності*** заради виживання людства у наростаючому штучному світі Техносу. *Найгострішою* проблемою сучасності у визначальному, *доленосному* аспекті виживання роду людського стає уже не людське (*гуманітарне, бездуховне*) вимірювання дійсності, а саме ***людяний вимір***, який *онтолого-сакрально* був *висхідно* закладений у *синкретичну реальність світу*. Головним критерієм людяного виміру є ***Дух***, котрий задає свідомій *цілісній* людині – особистості – *здатність* ***цілісного осягнення*** гармонії, єдності Істини, Добра і Краси, їх реалізації у кожному свободо-відповідальному вчинку людини-особистості.

Сьомий «технологічний» уклад [22] повинен мати фундаментальну духовну засаду, виходити з розуміння того, що «*духовне не є технологічним*» [33, с. 95]. Його головна мета полягає у створенні *істинних умов* для збереження і виживання людини саме як *людини духовної*. У цьому плані необхідно виходити з того, що «*збереження духовності* є *вирішальним фактором* подовження *земного існування* істот, що мислять *на природно-біологічному субстраті*, котрий, власне, й обумовлює специфіку їх мислення як «природного», «екзистенційного». Духовність й тілесність в людині не заперечують, а припускають одне одного. *Людина* може бути *духовною*, якщо вона – *цілісна»* [33, с. 129] (виділено мною – *Г. З.*).

Перехід до сьомого «технологічного» укладу, а він неодмінно повинен мати *сотеріологічний* характер, означає, що *формується сфера осмислено-духовної господарської творчості Людини*, де визначаються й практично задаються *межі*, *коридор* та *механізми* реалізації господарства *через відродження духовно-моральних цінностей творчої особистості та їх реалізацію в господарських перетвореннях*. У цьому плані проблема виживання людства повинна розглядатися в сформульованому польським письменником С. Лецом форматі: «***у людини немає вибору: вона повинна залишатися людиною***».

Тут йдеться насамперед про ***цілком людину***, яка є ***цілісною особистістю***, яка на основі самоосягнення, смислорозуміння та особистісної відповідальної життєдіяльності *самостійно творить свій світ Істини, Краси і Добра, проявляючи свою* ***гідність Людини***. В цьому плані ми почали розробляти *нову особистісну методологію*, головним

постулатом якої є *висхідне розуміння особистості як свободо-відповідального творчого базового суб'єкта всіх цілісних господарських перетворень*. Введені в науковий обіг поняття «*господарський хронотоп*» і «*господарський ареал особистості*» (О. Г. Задорожна) дозволили *істотно доповнити розуміння цілісності простору-часу третім* – ***ціннісним виміром життєдіяльності людини***, надати завершеність розуміння життєствердної змістовності господарства через його *людяність*.

Особистість людини не може пізнаватися виключно науковим методом і емпіричними експериментами. Вченими Каразінської міждисциплінарної методологічної школи досліджень господарства обґрунтовано, що вступ у формат *четвертої наукової революції* і становлення нової *постнекласичної науки* визначають вектор пізнання *цілісності* сучасної реальності через *взаємодію наукового і позанаукового знання*. Це дозволило побачити, що у новітній науці формується *людиномірність*, тобто формується нове розуміння того *стародавнього положення*, що *людина є мірою всіх «речей»* через виявлення і реалізацію *уному людяності*.

З іншого боку, значення такої продуктивної взаємодії наукових, філософських, релігійних, образних та інших знань підводить до розуміння *науки як розшифровки божественних креслень Творіння*, про що явно свідчать результати новітніх розробок в галузі квантової фізики, трансперсональної психології, нейрофізіології, космології та інших наук про *свідомість як фундаментальну засаду реальності*, більш фундаментальну, ніж звичні нам матерія, простір і час.

1.2.3. Уноміка як доленосна наука про людяність світогосподарських відносин

Враховуючи новітні наукові методологічні розробки і ґрунтуючись на роботах С. М. Булгакова і В. М. Тарасевича, ми *суттєво доповнили змістовні основи гіпотези про уном людини*, в якому закладена ***людяність*** *як основна особлива специфіка людського роду* серед усього живого на основі розгортання *архетипу «свобода-відповідальність»*.

Уном людяності включає в себе *геном* (біологічне) і *мемон* (культурно-соціальне) і розгортається в життєдіяльності людини *протягом усього життя*. Для людини мають продуктивне, життєстверджуюче значення лише ті *уявлення, рішення й дії, які випливають із глибинних цінностей людяності в само- і світоосягненні та розгортаються в продуктивних господарських трансформаціях, де людина на основі своєї свободи і відповідальності формує продуктивні відносини з іншими людьми і Природою*.

Наукові розробки В. М. Тарасевича, присвячені впливу свідомості та підсвідомості на соціальну природу людини і суспільний порядок, відкрили можливості широкого використання наукових наробок *геноміки*

(ген, генотип, генетичний код як «запис» біологічної спадкової інформації-програми) і *меметики* (мем – одиниця збереження і розповсюдження елементів культури; мемплекси – релігійні догмати, ідеологічні доктрини та ін.). Це дозволило вийти на нові проблеми дослідження людини як *мікроуніверсуму* і ввести у науковий обіг поняття *унів* як синтезу генів та мемів, як «першоатомів» *людини*-універсуму, що відповідають за збереження, реплікацію і еволюцію не суто біологічного і не суто суспільного, а *суто людського* у людині-універсумі. У людському *унотипі* як понадскладній системі вкарбований, «вбудований» *унетичний код* – система запису спадкової інформації про *суто людяне у людині*. Ця гіпотеза певним чином немов би *підсумовує* результати накопиченого сьогодні у людино- і суспільствознавстві знання, але й відкриває нові *широкі шляхи* вивчення *внутрішнього духовного* світу *особистості* як господарюючого *базового* суб'єкта.

В аспекті нашого дослідження, як представляється, доцільно більш глибинно досліджувати змістове наповнення уному. Проведений нами аналіз дозволяє визначитися, що в *уномі* особистості висхідно закладено *людяність* як головну основу-специфіку людини – представника особливого людського роду. Ось як це розумів С. М. Булгаков – основоположник філософії господарства: «*Людяність*, як потенціал, як глибина можливостей інтенсивна, а не екстенсивна, *поєднує людей в незмірно більшому ступені, ніж їх роз'єднує індивідуація*. До цієї єдності чи основи, що представляє деякий *універс*, прилучається *всяка людина*, без відрізнення, чи довго вона живе, багато чи мало вдається пережити їй у її емпіричному житті, який куток світового калейдоскопа їй відкривається. Самий факт, що дана людина жила, відображає не тільки часову, емпірично обмежену, форму її буття, але й *позачасову належність її до буття цілого*, *людства*, яке не ділиться на частини, а лише *переходить із потенційності до актуальності в різному ступені та з різною інтенсивністю*» [6, с. 152] (виділено нами – *О. З.*).

Людяність може усвідомлюватися і реалізовуватися лише через процес *самопізнання*, коли вольові дії спрямовані на себе, на опанування *своїм внутрішнім духовним світом*, де знаходяться смисли та ідеї як істинні відповіді на сутнісні питання життєдіяльності особистості. Це пов'язане з тим, що «істинна людина… це не той емпіричний персонаж, якого ми знаємо, носимо в собі й зустрічаємо на кожному кроці, але людина ледь *створена*, викликана розумною, люблячою силою, що покликала її з небуття. Їй слід знайти… насамперед божественне коріння, що закладено у людській природі» [46, с. 216].

У цьому плані актуальним є «перехід від культури психічної, яка стихійно склалася, до цілеспрямовано створеної. У цьому множинному процесі буде складатися найкраща для кожного із множини людей

цілеспрямовано створювана особистісна духовність, тобто природна для людини духовність, висхідно передвизначена для Людяності Зверху» [40, с. 427]. Людяністю ж визначається і глибинний зміст матриці глобального історичного процесу, у якій було закладено різні форми реалізації людяності в різних історичних умовах. Сьогодні *творення людяності* виражається в реалізації імперативу виживання людства, недопущення зникнення людини у штучно створюваному світі завдяки розгортанню НБІК-конвергенції. Взагалі досить важливо розуміти, що «матриця можливої течії глобального історичного процесу у нинішній цивілізації, передвизначена Зверху, побудована так, щоб людство викорінювало тваринний лад психіки, лад психіки робота, а також всілякі демонічні нахили, спрямовані на погноблення інших з метою паразитування на їх житті» [40, с. 427].

В основі такої матриці знаходиться такий *універс*, що не лише є представленим у внутрішньому *уномі* людини, але й самореалізується у *єдності* людства – *людяності* як позитивній *духовній силі*, що єднає світ. «Ця висхідна, метафізична єдність людства, ця людяність є позитивною духовною силою, що діє у світі, її поєднуючим началом» [6, с. 152]. *Людяність*, як писал М. Бердяєв, є *основою належного, бажаного суспільства*, де визнається вищою цінністю людина, а тому людяність потребує більш глибокої, *духовної революції* [2, с. 171]. Вона повинна виходити з того, що «людяність є цілісним відношенням до людини і до життя, не лише до людського світу, але й до світу тваринного. Людяність є розкриттям повноти людської природи, тобто розкриттям творчої природи людини. Ця творча природа людини повинна виявити себе й у людському відношенні людини до людини», а це значить «здійснити повноту своєї людяності» [2, с. 174, 175].

З іншого боку, *універс-уном* розгортається в господарстві та через господарство, «що розглядається як творчість, і є *психологічним* феноменом, чи, говорячи більш виразно, *господарство є явище духовного життя* в такій же мірі, в якій є усі інші сторони людської діяльності та праці. *Дух господарства*… є, знову ж таки, не фікція, не образ, але історична реальність. Всяка господарська епоха має свій дух і, в свою чергу, є породженням цього духу» [6, с. 233]. Розуміння духу, духовності й *уному людяності* неможливе лише у логічно-розрахунковому форматі мислення. Для їх розуміння необхідно переходити у площину *метафізичних* розмислів. Відносно поняття уному, нам потрібно виходити з того, що «щось дійсно людським у нас є метафізичне, а не розумне, у сенсі наших розумових здібностей», що «ми люди у тій мірі, у якій продіяли і породили в нас щось метафізичні матриці чи матричні стани і структури… Матриця – це знаходження себе…», а «метафізика не зображує, а конструює, й не світ, а людину у світі» [37, с. 347, 348]. Метафізика у цьому плані має дві особливості, на які й вказав М. К. Мамардашвілі: по-перше, метафізика

є конструктивним явищем, а не описує, не втримує у собі предметних прямих тверджень; по-друге, «ця конструктивна, а не описуюча чи натуралістична метафізика приводить до того, *що в нас є* чи породжується саме те, що тримається *не на наших природних механізмах*, а на чомусь іншому, і це інше *на рівні інтуїції ми називаємо людським*. Будь це сприйняття, думка, доблесть, що завгодно, будь це совість – все це, звичайно, *метафізичне в нас*. Проте не у вигляді теорії… *людина є метафізиком*, в сенсі – розмислювачем про метафізику… Метафізика може діяти лише утіленнями» [37, с. 348, 349] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Розуміння *уному* в певній мірі можна співвіднести з розумінням *ідеальної форми*, що досить широко використовується у психологічних дослідженнях. «Носіями ідеальної форми є реальні люди, мова, світ значень, символів й т. д., які *передують* індивідуальному розвитку. Багатство ідеальної форми – це *джерело* поліваріантності індивідуального розвитку. Ідеальна форма *потенційно* настільки багата, що вона забезпечує можливості практично *будь-якої реалізації людського потенціалу*, звичайно, якщо людина знайде себе у тому чи іншому матеріалі чи у «матерії» ідеальної форми. *Ідеальна форма чи культура* – це сила, що запрошує. Вона існує, запрошує до розвитку, але не нав'язує себе. Інша справа, що носії ідеальної форми можуть обмежувати розвиток індивіда, заважати реалізації потенціалу людського розвитку, спрямовувати його в потрібне русло, формувати людину із заданими властивостями, аж до зомбі. А потенціал індивідуального розвитку дійсно безмежний. У всякому разі він не лише дозволяє піднятися до вершин ідеальної форми, але й перевершити їх, оскільки *виробництво культури завжди індивідуально*» [30, с. 231] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Проте таке розуміння ідеальної форми, як видно із наведеної цитати, збігається з *розумінням культури*, тобто з *мемами*, що визначають *культурне* у самій людині. Коли ж ми говоримо про *уни* і *уном*, то слід виходити з того, що сама *культура* є *суто людським творінням*, тобто саме людина має потенціал до опановування, творіння та розгортання ідеальних форм, адже *культура* в найбільш загальному визначенні є *пошуком смислів людиною*. З іншого боку, доцільно вказати, що є щось *більш глибинне за культуру*, оскільки її носії, як свідчить і вказана цитата, можуть обмежувати її розгортання, зашкоджувати реалізації та розвитку людського потенціалу. Все це й говорить про те, що саме через *людяність* як *висхідне джерело-властивість специфічного роду людського* формується поле культури як простір реалізації мемів, які в певній мірі є наслідком *передпотенціалу людяності* як уному. Це й дозволяє стверджувати, що *уном знімає у собі геном і мемон*, він потенційно визначає людську *духовно*-біо-соціальну природу.

З іншого боку, при дослідженні уному слід вказати, що він створений, заданий ще *до* народження людини, містить в собі її потенційний *прообраз*, який з плином народження і життя розкривається через самопізнання,

самореалізацію, вчинки. В первинній глибині уному закладено те, що «кожний із нас був зітканий Його Словом ще до того, як був зачатий. *Перед тим, як Я утворив тебе у чреві, Я пізнав тебе, і перед тим, як ти вийшов із утроби, Я освятив тебе*, – говорить Господь у пророка Ієремії (1, 5). Пізнання людини Богом залишає свої дотики, закладає у неї свій замисел, який несе в собі істину її існування. *Я пізнав тебе*, – значить подарував тобі частинку свого *Я*, увійшов в тебе люблячою думкою. Відбитки тієї думки – повсюду. «Для тих, хто володіє (духовним) зором, увесь розумоосяжний світ постає таємничим відбитком у всьому чуттєвому світі через символічні образи» (преп. Максим Ісповідник)» [46, с. 217].

У цьому плані дослідження змісту уному людини як начальної ідеальної форми стає важливою вказівка про те, що аналіз взаємодії ідеальної та реальної форм «можна розглядати як свого роду «геном» культурного і духовного розвитку людини» [30, с. 231]. Ці розмисли можна оцінити як один із початкових сучасних векторів дослідження уному, хоча вони є продовженням думок про універс С. М. Булгакова. Такі дослідження розвивають думку не лише про відповідність зовнішньої форми її багатоманітним внутрішнім формам, але й вводять у поле людиномірної методології *принцип розвитку внутрішніх форм*, їх *саморозвитку*, про можливість їх обертання й перетворення їх у дещо інше, тобто мова йде про народжуваність нових форм – *новоутворень* при дослідженні внутрішнього духовного світу людини. Послідовне введення у науковий обіг гена, а потім мема, а вже зараз й *уна* саме й свідчить про необхідність широкого використання принципу саморозвитку внутрішніх форм-сутностей духовного світу.

Проблема реалізації *універсу-уному-людяності* є уже не просто описом, якихось поки ще, як здається, мрійливих міркувань-здогадок. Результати численних сучасних наукових експериментів, виконаних в Інституті клінічної та експериментальної медицини при Сибірському відділенні РАН, дозволили академіку В. П. Казначеєву обґрунтувати висновок, що «жива речовина (Душа) *спочатку проектує себе* у вигляді *голографічного польового образу* і на підставі саме цього образу будує своє конкретне земне біохімічне тіло. Значить, є дві сторони життя. І *перша* – та, *польова*, *голографічна* сторона» [31, с. 8] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Академік П. П. Гаряєв з колегами експериментально довів, що *така голограма* виникає *ще до* появи на світ цілісного організму, тобто, грубо кажучи, інформація, що приходить *ззовні* по відношенню *до ембріона*, змушує його хромосоми *створювати певний хвильовий образ-голограму*, яка «диктує клітинам, що діляться, коли і куди повинні рости ноги, руки, голова. Хвильовий образ заповнюється матерією, подібно до того, як ливарна форма заповнюється литтям». По суті тим самим практично підтверджена одна з найкрасивіших біблійних легенд про непорочне зачаття: хтось повинен був направити хвильові голограми, які змусили

прості молекули зібратися в більш складні, аж до білків, ДНК і РНК і далі в складний організм [див.: 49, с. 164-165].

В цьому плані доцільно згадати, що при відкритті Божественного Коду в 2004 році і в результаті *порівняння структури ДНК зі стародавнім єврейським й арабським алфавітами* було доведено, що творча сила Отця знаходиться *в нас та пронизує увесь оточуючий нас світ*. «Якщо використати підказки з містичної книги Сефер Йєціра, ми виявимо, що кожний елемент, що складає нашу ДНК, співвідноситься з конкретними їх буквами. В результаті людська ***ДНК дослівно прочитується*** так: «***Бог Вічний усередині організму***» [4, с. 187] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). В результаті новітніх експериментів прийшло розуміння того, що *дух людини впливає на її тіло* за допомогою молекули ДНК, він будує собі відповідне тіло [11, с. 206]. Проте для розкриття ролі ДНК в цьому процесі потрібно розуміти, що в самій ДНК життя існує лише у вигляді *проекту* [32, с. 171].

Все це дозволяє стверджувати, що саме в такому інформаційно-хвильовому голографічному образі ще *до народження в згорнутому вигляді* закладено *ціннісно-смисловий континуум*, що охоплює до 95-97 % внутрішнього об’єму інформації молекули ДНК, яку до відкриттів хвильового образу-голограми самі генетики називали «генетичним сміттям». Тепер же з'ясовується, що таке «сміття» представляє *меми* (культурні «гени») і *уни* (людяні «гени»), які синкретично в хвильовому образі пов'язані з генами біологічними, і через духовну і соціальну іпостасі єдиної глибинної внутрішньої природи людини «формують» і «відтворюють» її цілісність як необхідну умову людської життєдіяльності. Інформаційно-хвильовий *уном* постає тим онтологічним ноуменом, де саме й закладена висхідна «програма»-«код» *олюднення*.

Такі розмисли доцільно трактувати як певний опис *уному*, який не лише задає образ-голограму людині, але й у період зрілості *вимагає* «*проснутися*» для сприйняття-розуміння свого істинного покликання-самореалізації у господарській діяльності-творчості. Людині *ще лише доведеться* «переконатися, що вона людина – *людина*, *що усвідомлює* свою *споконвічну ідентичність*, свої *глибинні витоки*, свою *основу*» [цит. за: 1, с. 143] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Саме на *пригадування*-дослідження *онтологічних начал людяності* як фундаментальної *специфіки роду людського* спрямована нова *наука – уноміка* [24, с. 65], що лише починає зароджуватися.

Уноміка має досліджувати процес розгортання потенційно закладеної в реальності *духовно-ціннісної константи антропного принципу* [19], яка не просто визначає її фізичні константи, але *спочатку задає людині її фундаментально специфічну засаду-властивість-якість – людяність*.

Уноміка має на *меті* дослідити та обґрунтовувати *милостивий формат життєдіяльності-вчинку особистості-мікрокосму*. Виходячи з розуміння синкретичності реальності й різноманітних форм її розгортання живого,

уноміка дозволить увійти в формат визначення-реалізації розмірності ціннісно-смислового Універсуму (макрокосму) в еволюційному процесі.

Уноміка – нова *доленосна наука про людяність*, є людиномірною наукою про *самореалізацію цілісної особистості у своєму свободо-відповідальному вчинку*, який відображає-творить одиночну ситуацію життєдії, адже для вчинків «немає іншого спонукання, окрім нашого розуміння» [54, с. 89]. *Фундаментальність* уноміки проявляється в тому, що у своїх дослідженнях вона заглиблюється на рівень *спогадів онтологічних начал* зародження людини та аналізує процес *самопізнання* й *самореалізації особистості.* Це дозволяє вбачити у ній основу пізнання *універсумно-глобальної дійсності* в координатах *ціннісної раціональності*.

Уноміка, слідом за генетикою, що відкрила зміст *геному* людини, формується як наука про осягнення найбільш глибинних *людяних смислів* життєдіяльності людини-*особистості*, стає *наукою про розшифровку божественних креслень Творіння* і розуміння ролі особистості в перебудові господарської дійсності як оберненої форми синкретичної реальності.

Ці основоположні методологічні моменти дозволяють стверджувати, що *уноміка* виходить із *визнання* існування *духовного світу* (свідомого, інформаційно-хвильового, голографічного) й ставить своєю головною метою *дослідження людяності реальності*, еволюція якої здійснюється не лише в рамках фізичних констант антропного принципу, але *самореалізується* через всезагальну висхідно закладену ***духовно-моральнісну константу*** *антропного принципу*. Ця константа *передвизначила життє-людяний вимір фізичних констант*, завдяки чому були створені умови для зародження і розгортання життя і для існування людини як вищої точки (форми) еволюції.

В центрі досліджень уноміки стоїть *особистість як цілісна* свободо-відповідальна творча людина. При цьому слід пригадати, що ще в результаті богословських дискусій IV століття поняття особистості набуло *онтологічного статусу*. Після нікейської «єдиносутності» й Халкідонського догмату вже *не можна* розуміти особистість як *онтологічно вторинну* реалізацію чи модифікацію сутності [9, с. 161]. В потенційній особистості *Божа іскра немовби* передвизначає можливість запалення *полум'я людяності* в ході розгортання життєдіяльності людини, *Чоло-Віка*. В цьому плані надзвичайно важливо розуміти, по-перше, триіпостасну *духовно*-біо-соціальну природу людини в координатах божественно-духовного осмислення; по-друге, що г*уманістичний* підхід до особистості є *симулякром секулярного світобачення*, адже гуманізм почався з відторгнення *внутрішнього духовного світу людини.* Він з самого початку був *профанним гуманізмом* з присутнім йому *утопізмом*, а «з плином часу все більш ставав, всупереч своєму свідомому наміру, *сліпою псевдорелігійною вірою*» [51, с. 43-51] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Уноміка *кардинально змінює формат досліджень* реальності й вияву істинної природи людини. На необхідності такої зміни через осмислення

духовного плану світу наполягали релігійні філософи Срібного віку. З іншого боку, аналіз науково-філософських праць Мартина Бубера, Франца Розенцвейга і Ойгена Розенштока-Хюссі як західних мислителів початку-середини XX століття показав, що вони дуже серйозно замислювалися над проблемою «*майбутньої філософії*», яка повинна буде засновуватися на началі «Слова», Логосі як *протиставленні* принципу «розуму», чи «раціо», що означає намагання визначити «*людське начало в нашій людяності*» [52, с. 296]. Саме через визнання людяності як онтологічної специфіки роду людського потрібно досліджувати найбільш гострі й кризові проблеми сучасного глобального світу.

1.2.4. Духовно-моральнісна глобалістика та її значення для виживання людства

В плані осягнення цілісного світу та цілісної людини ***уноміка*** покликана *розкрити початковий сакральний код людини*, її універс (С. М. Булгаков), а тому вона *неминуче «виростає» в* ***глобалістику*** *як доленосну інтегральну людиномірну науку*, предмет якої зводиться до виявлення і обґрунтування *смисло-благо-несучих основ життєдіяльності людства як духовно-рятівної свободо-відповідальної планетарної громади (собору) життєзбереження*, а не простої сумативної сукупності «ділків», що прагнуть лише до торгівлі та конкуренції заради збагачення як глобальним процесам привласнення нарощуваного прибутку за рахунок пріоритетного отримання інтелектуальної ренти.

Глобалістика – це не проста прикладна наука, як вважають багато дослідників. Вона *потребує духовно-морального формату смислоосягнення виживання людства*, який повинен фіксувати *нове розуміння розвитку сучасного світового господарства як людиномірного комплексу*.

Глобалістика покликана вивчати *продуктивні цілісні практики-вчинки людини-особистості, котра покликана свободо-відповідально творити глобальний господарський світ заради порятунку і виживання людства*.

Формат «уноміка – глобалістика» дозволяє розгорнути смислопошук шляхів і способів подолання сучасної полісистемної глобальної кризи, де явно посилюється *мережеве панування новітньої глобальної* ***фінансово-інтелектуальної влади*** (вперше ця категорія введена в науковий дискурс представниками Каразінської методологічної школи досліджень господарства).

Основним формативним виразом глобалістики є всебічне осмислення *головного протиріччя сучасності між новою нині панівною фінансово-інтелектуальною владою і* ***духовною владою***. Роздуми про форми вирішення цього актуального протиріччя дозволили сконцентрувати увагу на осягнення *сенсу і змісту* ***духовності***, що стало підставою для *умовного*

виділення двох типів єдиної духовності людини, які, мабуть, можуть слугувати *критерієм сприйняття цілісності самоосягнення людини та самореалізації її внутрішньої природи*, яка *моральнісно-відповідально розгортається-реалізується у кожному вчинку*.

Перший сутнісний тип духовності проявляється як ***духовно-божественне***, пов'язане з *внутрішнім усвідомленням Святині – Благої Звістки*, спочатку закладеної в початково-онтологічному коді життєвого розгортання людини, створеної «за образом і за подобою». За людським розумінням Святині ховається, пригадується, відкривається та *початкова іскра Світла*, яка *розпалює життя*, всю цілісну життєдіяльність кожної людини. *Життя людини* в цьому плані є *низкою морально відповідальних вчинків особистост*і, яка вільно-відповідально творить своє господарство як цілісну сферу свого життєвідправлення. Ця *споконвічна іскра Світла закладається в уном людини і потенційно-змістовно представлена у її боголюдяності*.

Другий більш поверхневий тип духовності – ***інтелекто-духовне*** постає як *вираз уному людини в повсякденності й зводиться до внутрішньої здатності людської свідомості раціонально-логічно і розрахунково-кількісно існувати в цьому земному світі, де немає розуміння актуальної потреби заглиблюватися у світ духовно-божественного*. Ігнорування першого сутнісного типу духовності в буденному інтелектуальної діяльності втілюється в процесі поступового *наростання розлюднення*, коли в прагненні *до успіху* і раціонально-розрахункового існування ніби *стирається спочатку задана божественна природа людини*.

Тому виникає постійна проблема пошуку *сенсу життя*, яка може вирішуватися лише в межах *екзистенційної філософії*. Вивчення творчої наукової спадщини видатного психолога В. Франкла дозволило дещо *по-новому осмислити не просто положення про відповідальність людської особистості*, але й знову актуалізувати його головний теоретичний посил про те, що «духовність, свобода і відповідальність – це три екзістенціали людського існування», поза їх розумінням і розгортанням в практичній господарській діяльності розуміння триіпостасної природи людини-особистості неможливо.

У новому *форматі триалектики* ***три основні екзістенціали людського існування*** набувають дещо нового змісту. Проведене осмислення проблеми «свобода і відповідальність» дозволило нам заглибитися *до розуміння екзистенціалу* «*свобода-відповідальність*», тому виникло питання *пошуку нового третього екзистенціалу*. Такий пошук став можливим у форматі ***християнства***, адже «сутність християнства в тому, що воно відкрило *любов* як *новий екзистенціал буття людини в світі*» [41, с. 289] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*).

Любов – це не тільки взаємини на рівні духовного, смислового виміру, переживання іншої людини в його неповторності і унікальності, пізнання її

глибинної сутності, але і такий духовний акт, в якому «людина розуміє духовне ядро іншої людини» і є «чинним раз і назавжди». Любов – це не більше і не менше, як ця «можливість» людини, як процесуюча можливість і постійно свободо-відповідальна творчість самого себе заради ближнього, поняття якого пов'язане з людиною як такою, з самою цінністю особистості поза всяким співвіднесення з тією чи іншою спільністю або суспільством.

Заповідь любові не просто розкриває ясно видиму сторону реальності людської дії і «побутування разом з іншими», але визначає і *власну міру завдань і вимог, які повинні ставити перед собою всі люди* «з тим, щоб *все благо дії і побутування «разом з іншими» могло адекватно здійснюватися*». У цьому плані можна повністю погодитися з тим, що «все, що не говорить про любов, є іносказання. Єдиний предмет Писання – любов» [44, с. 95].

В цьому плані можна представити по-новому розходження в *розумінні трьох фундаментальних екзистенціалів людського існування в форматах східного світорозуміння, західного екзистенціоналізму і християнства*.

Східне світорозуміння:

духовність	свобода	нірвана	**СПОКІЙ** (пробудження до пустоти)

Західний екзистенціоналізм:

духовність	свобода	відповідальність	**ДІЯ** (внутрішня напруга, пошук смислів)

Християнство:

духовність	свобода-відповідальність	любов	**ТВОРЧІСТЬ**

Людяність

(вихід за межі особистого начала)

Зазначені три різні форми світогляду через різницю розуміння ролі та значення трьох основних екзистенціалів людського існування дозволяють виділити різні типи *результуючої цінності-мети* людської життєдіяльності: *спокій*, *дія* і *творчість*, які взаємовідсвічуються, проте формують актуальну структуру людської життєдіяльності у різних форматах світорозуміння.

Тим самим можна по праву говорити, що наші дослідження особистості, її духовно-біо-соціальної природи, уному людяності як творчої свободи-відповідальності, проведені в форматі *нової особистісної методології*, виводять на *новий рівень наукові дослідження синкретичної святогосподарської реальності*, яка знаменує перехід до нової – цілісної людиномірної науки, яка *окінцевлюється уномікою* та *глобалістикою*.

1.2.5. Методологічні засади розробки стратегії духовно-ноосферо-сталого господарського антикризового розвитку

Кризовий соціально-економічний стан України не сприяє потребі національного відродження, де основним вектором повинно стати зростання добробуту як кожного українця, так і країни в цілому. Всебічний аналіз глобальної і національної кризи показав, що традиційний формат сталого розвитку, на який було покладено з початку 90-х років XX століття багато надій на виживання людства, за майже 30 років його реалізації суперечності лише поглиблювалися, зростали асиметрії соціально-економічної глобалізації, поширювалися здебільшого антилюдяні тенденції функціонування людства. Видатні мислителі сучасності зійшлися в тому, що основною причиною сучасної глобальної кризи стало знецінювання духовності, моральності й гармонії відносин поміж людьми, підрив природних засад існування людини, поглиблення екологічної кризи.

Людина є, перш за все, духом. Розуміння смисло-сакральних начал необхідних антикризових трансформацій неминуче виводить на необхідність розробки та реалізації відроджувально-рятівної національної (і глобальної) стратегії *духовно-ноосферо-сталого господарського розвитку*, головні контури якої вже представлені в розробках вчених Каразінської міждисциплінарної методологічної школи досліджень господарства. Така стратегія являє собою довгостроковий план реалізації духовно-творчого потенціалу нації. Для її розуміння дуже важливо виходити з розрізнення *економіки* та *господарства*, яке можна описати *різними* логіко-категорійними рядами *економіки* (біосоціальна природа людини – економічний індивід – цільова розрахункова раціональність – прибуток – економіка – конкуренція – інший (ворог) – війна) і *господарства* (духовно-біо-соціальна природа людини – цілісна особистість – ціннісна раціональність – якість життя – господарство – співробітництво, партнерство – ближній – світ). Це дає можливість розглядати структуру модернізації економічної політики в аспекті ціле- та ціннісної раціональності з точки зору сучасних викликів у форматі неоліберального і духовно-ціннісного сценаріїв антикризового розвитку.

Несучий каркас такої життєво необхідної стратегії, образно кажучи, визначається сигналом «**СОС**» («врятуйте наші *душі*»). Він повинен включати три «кити», три взаємопов'язані життєстверджуючі засади *людяно*-людської життєдіяльності – ***Сім'ю***, ***Освіту*** та ***Соціальне партнерство***, котре розуміється в широкому сенсі. Головне, до чого слід прагнути і з чого необхідно виходити, знаходиться у *духовній сфері*, адже сама людина є *духовно*-тілесним єством. При цьому саме її духовна іпостась-основа-компонент визначає її тілесне здоров'я та її майбутнє. Вказані три основи господарських майбутніх перетворень дозволяють задавати не просто *соціо-технократичні* зміни, а повинні незмінно зумовлювати *духовно-ціннісний*

сенс національного відродження задля підвищення рівня і якості життя всього народу. Сакральна суть сім'ї, освіти та соціального партнерства, співробітництва, що знаходиться на глибинному рівні – *архетипі свободи-відповідальності*, повинна не просто *згадуватися*, але й задавати *ціннісне цілепокладання* господарювання для блага Людини.

Сьогодні *сім'я*, яка раніше висловлювала особистісно-моральнісні, людяні відносини, все більшою мірою розглядається, згідно з (недо)модерністськими поглядами, як один з інститутів, тобто те, що існує *поза людиною*, насаджується їй соціальним, багато в чому зовнішнім для людини світом. Такий підхід до сім'ї не зміцнює ні людину, ні саму сім'ю, ні державу, а тим більше суспільство.

Сім'я в стратегії розвитку являє людину, заради блага, самопізнання і самореалізації якої наповнюється сенсом вся господарська діяльність. Пост(недо)модерністські устремління і тенденції, що формуються, ніби свідомо витісняють державу зі сфери, пов'язаної з забезпеченням життєдіяльності сім'ї. Вона сама сьогодні не прагне створювати умови для відтворення сім'ї, яка є головним суб'єктом наступності, передачі від покоління до покоління основних культурних кодів і цінностей, норм і установок, а також грає спочатку якісну роль у формуванні у людини позитивного ставлення до праці і суспільно-значущої діяльності. Саме в сім'ї закладаються основи особистості, які потім закріплюються і вже в дорослому житті майже не змінюються. Саме в сім'ї формуються основні смисли, цінності та навички поведінки, а також розуміння людиною щастя і позначаються шляхи його досягнення. Сім'я виховує людину в розумінні, що таке добре і що таке погано. У ній людина осягає любов, реалізує принцип взаємності через турботу один про одного.

Дуже важливо розуміти, що суспільна роль сім’ї не зводиться тільки до відтворення робочої сили, хоча саме ця функція в рамках ринкового фундаменталізму визнається визначальною. Сім'я в певній мірі є суб'єктом ринкових відносин, але її значимість зводити тільки до даної ролі – стратегічна недалекоглядність і джерело наростання тенденцій деградації практично у всіх сферах суспільного життя, найперше питання національної безпеки. Тому національна програма відродження родини як *головного та базисного осередку життєдіяльності* людини й суспільства, прагнення до досягнення щастя, виховання і реалізації відносин любові, взаємності й довіри, турботи про ближнього і розвитку відносин взаємодопомоги є найбільш фундаментальною засадою стратегічного людиномірного розвитку країни, турботи про майбутнє людини і могутність нації.

Освіта починається в сім’ї і «супроводжує» людину, сприяє всебічно, перш за все духовно-морально, її розвитку, створюючи необхідні умови для самореалізації протягом усього життя. Роки ринкових реформ можна обґрунтовано оцінити як цілеспрямовану свідому руйнацію системи якісної

середньої та вищої освіти. Головна біда тут полягає в тому, що освітою керують за зовнішніми лекалами. За зразки беруться системи освіти, які давно вже збанкрутували в інших країнах. Західна система освіти, котра бездумно зараз копіюється без розуміння смислів необхідності виживання людини/людства, покликана сприяти уніфікації, звуженому відтворенню оцифрованих рабів інформаційної доби, але не спрямована на розвиток творчих здібностей свободо-відповідальної особистості. У західній системі освіти закладено не *універс*альне=*універс*итетське(!), а поверхневе, лоскутно-схематичне нерозуміюче, деградуюче вироблення примітивних окремих знань, яке О. і Х. Тоффлери назвали *крадіжкою майбутнього у дітей*. Звідси й випливає, що головним нібито завданням школи і ВНЗ стає «подача» екзотичного знання як забарвленої яскравими фарбами віртуальної картинки, для сприйняття якої практично не потрібна напружена, критична мисленіяльність самого учня або студента. Проте вже зараз Англія і Південна Корея зрозуміли необхідність повернення до розуміння фундаментальних знань про цілісну реальність та людину й впроваджують «застарілі» методи і зміст навчання, що були притаманні системі освіти тієї країни, яка першою запустила штучний супутник Землі.

Фундаменталізація, людиномірність, цілісність і критицизм освіти при нинішньому деградаційному підході до «реформ» системи освіти стають вже не просто непотрібними, але навіть негласно розглядаються як головна перешкода навчанню «кількох практичних умінь», так званим компетенціям, якими нібито й повинен володіти випускник університету. Складається маніпулятивно враження, що абсолютно непотрібним стає якісний зміст освіти, її націленість на осмислення *цілісного* людини і *цілісного* світу. Більш того, сама суть поняття «освіта» наполегливо вихолощується: воно все в більшій мірі зводиться лише до механічного нерозмислового, нерозуміючого навчання. У столітті формування освітнього суспільства і економіки знань реалізовується національна політика в освітній сфері, яка стає головною перешкодою, гальмом у поширенні виділених провідних тенденцій людяного виживання-розвитку, сприяє подальшій моральнісно-знаннєвій деградації населення країни.

У стратегічному плані потрібна розробка виваженої, науково обґрунтованої національної програми якісного оновлення середньої та вищої освіти. При цьому, як показує багаторічний досвід, одночасно позитивно-якісно реформувати всю систему освіти неможливо: можливо лише її деформувати, оскільки змістовне наповнення нинішніх деформ обертається проти людяності й особистості, незважаючи на всі піднесені заклики і гасла. Йти треба по шляху підтримки «точок росту» і, по можливості, створення умов для поширення кращого досвіду. Орієнтація на ринок, з якої починаються і закінчуються всі розмови про освіту, може бути лише однією з цілей освіти, але зовсім не головною.

Освіта має включати, вводити людину у світ Культури, сформувати стійку потребу в кожного постійно освоювати і розвивати цей світ культури, а також озброїти знаннями для постійної самореалізації сформованої сім'єю і громадською системою моральної соціалізації особистості. Широкий світогляд, заснований на цілісному знанні, і постійне прагнення його розвивати, пізнавати невідоме і виробляти нові «*живі*» знання – ось кращі якості та здібності, які дозволять випускнику університету оптимально і органічно вписатися не тільки в ринкові відносини, але стануть фундаментальною підставою його цілісної життєдіяльності. Сенс життя не пояснюється лише наукою, а тим більш ідеологією ринкового фундаменталізму, що зводить все до панування купівле-продажних відносин. Разом з тим слід постійно пам'ятати, що наріжним каменем вищої освіти стає теза: освіта через наукові дослідження. Проте самі наукові дослідження не повинні розумітися занадто спрощено: вони не тільки спрямовані на відшукання наукової істини, а й завжди повинні супроводжуватися людськими і людяними відносинами в первісному форматі наукової етики і початкової людяної спрямованості наукового пошуку. Носії новітніх знань не повинні бути нейтральними в ціннісному плані при застосуванні таких знань. Сучасне знання в безлічі випадків перетворюється на *небезпечне знання*, що містить у собі безліч загроз і ризиків для людини та природи. Уникнути або не допустити їх можуть лише ті, хто використовує знання на благо людини.

Тому сучасне високотехнологічне знання може застосовуватися тільки високодуховною, моральнісно розвиненою людиною, яка прийняла на себе всю повноту особистої відповідальності за майбутнє. У цьому зв'язку стрімко зростає значимість виховного компонента освіти і відповідальність системи освіти (більш правильно – кожного учасника освітнього процесу) за прищеплення людині *людяних якостей*, що мають своєю підставою моральнісні цінності й високо розвинуте почуття внутрішньої *совісності*. Освіта повинна прищеплюватися не тільки самоосвітою, без якої в суспільстві, заснованому на економіці знань, в знаннєємному господарстві не обійтися, але і самовихованням як основою моральності, порядку і високої якості життя. Максимально ефективні й стійкі результати людяної діяльності можливі на шляху *зсередини назовні*, від особистого життя до життя суспільного, на шляху вдосконалення загальних відносин через *моральнісне виховання особистості*. «Це є основний, *царський шлях істинно християнського вдосконалення життя*, на якому, через проповідь любові, страждання, поваги до людини, приборкання темних, корисливих, хаотичних жадань, через відповідне виховання, через педагогічну й місіонерську активність, закладаються міцні засади кращого, більш справедливого, більш проникнутого любов'ю і повагою до людини порядком суспільного життя» [51, с. 239].

Освіта – це фундаментальна смислова сфера закладання і формування людяного майбутнього. Її руйнувати – значить підривати людську

ідентичність, ідентичність нації, торування шляху до *людського небуття*, який незмінно втягне в себе й самих *деформаторів освіти*. Їх уже назвали часткою «людства, що виражають інтереси того, що/кого його змінять» [33, с. 429].

Соціальне партнерство має стати загально-конкретним механізмом розвитку людини, колективу і суспільства [27]. Воно засноване на принципі *служіння* як *моральнісному принципі*, адже він «єдино переконливий, єдино певний і єдино повний або досконалий принцип політичної діяльності» [47, с. 206]. «Служіння нав'язується народу його історією у вигляді великих життєвих питань, обійти які він не може» [47, с. 208]. У такому розумінні соціальне партнерство не можна зводити тільки до традиційного трипартизму. Воно повинно розумітися широко і бути поширене у всіх сферах і на всіх рівнях життєдіяльності суспільства. Більш ніж 200-річна історія розвитку США показала реальні переваги соціального партнерства як найбільш ефективного та органічного потребам людини механізму реалізації соціально-економічних завдань у всіх сферах американського суспільства.

На співпраці, взаємодопомозі, об'єднанні зусиль і ресурсів, на співчутливості переважно формувалася слов'янська ментальність. Не конкуренція, а саме соціальне партнерство (сьогодні воно отримує поверхневе поширення як в теорії соціального капіталу та довіри, так і практиці «державно-приватного партнерства») реально відтворює синергетичний ефект, який стає вкрай необхідним для вирішення найгостріших проблем людини в сучасному кризовому глобалізованому і ризиковому світі. Розгортання соціального партнерства між різними господарськими суб'єктами однієї нації, яка об'єднана єдиною метою, яка випливає з її фундаментальних культурно-моральнісних цінностей і прагнення до розвитку, стає актуальним завданням відродження країни. Його розв’язання вимагає всебічного осмислення, наукової розробки та реального впровадження соціального партнерства як *основного механізму* реалізації розроблюваної стратегії антикризового національного розвитку.

Соціальне партнерство – це не тільки добровільна спільна діяльність заради досягнення унітарних цілей, але і *особистісно-соціальна відповідальність* кожного партнера за рішення тієї соціально-економічної проблеми, яку він *добровільно* вирішує разом зі своїми партнерами. Держава в такій системі не є керівною або адміністративно-примусовою силою, а має виступати як *рівний з іншими* господарський *суб'єкт*, що працює на досягнення *загальної* обраної *мети*. Більш того, існування такого широкого партнерства виправдовується тільки завдяки спрямованості діяльності партнерів на спільну сумісно-розділену справу, створення умов для творчої участі всіх суспільних суб'єктів розвитку у досягненні загальнозначущих цілей.

Добровільне і рівноправне співробітництво партнерів працює на *творення*, а не на руйнування наявного науково-технічного, виробничого,

людського і трудового потенціалу країни, яке неминуче в разі розгортання жорсткої конкуренції, спочатку зводить і закріплює роль *людини* до *засобу* своєї реалізації у *функції* виробництва *прибутку*. Конкуренцію не цікавить людина як мета розвитку, вона весь час бачить в ній лише засіб, а тому вважає головним стимулом, який змушує працювати людину на прибуток, потенційну можливість *викинути* її на узбіччя життя. У свідомості такої людини повинна постійно панувати думка про свою нижчу цінність, боязнь втратити роботу й позбутися доходів для забезпечення свого життя.

При розробці стратегії духовно-ноосферо-сталого господарського розвитку, яка покликана створювати умови для повного розкриття єдиної триіпостасної – духовно-біо-соціальної природи людини-особистості, виступають три основоположні методологічні положення, які задають не тільки визначний вектор господарських трансформацій, але і той *благоносний, людяний* коридор, у якому можлива реалізація цієї стратегії.

Необхідний для антикризових трансформацій *духовно-ціннісний підхід спочатку* повинен спиратися на *правильне розуміння власності*, адже вона в глибинному сенсі *визначає* всі людські відносини в сфері господарського відтворення. У даній стратегії спочатку повинна йти мова про *духовну власність* [12], котра визначає *дух* відносин привласнення і продуктивну для людини-особистості реалізацію всіх інших наявних форм власності.

Духовна власність закріплює життєтворчі установки господарювання: всюди діє принцип переваги духу над матерією (О. С. Панарін); абсолютна і вічна лише духовна основа суспільства (М. А. Бердяєв); духовність несе з собою звільнення, вона несе з собою людяність (М. А. Бердяєв); власність на речі має ідеальну підставу (В. С. Соловйов).

Сенс духовної власності дозволяє зрозуміти, що в найстарішій догмі про принцип священної та недоторканої власності закладено *перекручення ідеї права*, оскільки «правосвідомість нашого часу вище права власності ставить право людської особистості». Суспільство і його нинішня «квазі-еліта» зовсім забула (а може бути, і не хотіла знати!), що *власність*, за своєю природою, є *началом духовним*, а не матеріальним. Власність передбачає не тільки споживання матеріальних благ, а й більш стійке і *спадкоємне духовне життя особистості*.

У зв'язку з цим виникає понадактуальна об'єктивна потреба в духовному вихованні, перш за все виховання до *духовно-вірного розуміння власності*. Якщо в суспільстві за допомогою системи освіти і національно-культурної політики будуть забезпечені умови для правильного розуміння і виховання власності перш за все як *духовно-ціннісного феномену*, то і власність як влада, і свобода є не просто «право», а право, що *морально зобов'язує*. З цього випливає, що самостійність і самодіяльність людини повинні слугувати загальному благу, тобто забезпеченню загального добробуту народу.

Триалектичний метод світорозуміння відкриває можливість створення *системи антикризового управління національним і глобальним розвитком* у форматі стратегії духовно-ноосферо-сталого господарського розвитку. В основі її розробки має лежати виділення ***трьох проблемно-цільових блоків управління*** *національним антикризовим господарським розвитком* (О. Г. Задорожна): *духовно-моральнісний та етико-моральний блок* (відродження олюднення на основі розгортання глибинного особистісного архетипу свободи-відповідальності); *біо-генетично-оздоровчий блок* (формування та забезпечення демографічно обумовлених потреб існування людини, родини, особистісного розвитку, забезпечення екологічно прийнятних умов проживання людини від природно-спокійного протікання вагітності до космічно-планетарного порядку взаємодії людини і Природи); *соціо-партнерсько-коеволюційний блок* (організаційно-управлінські й законодавчі передумови розгортання продуктивної *коеволюційної* взаємодії усіх суб'єктів національного відродження і розвитку шляхом добровільного об'єднання існуючих різноманітних ресурсів і свідомої участі в задоволенні актуальних приватно-громадських інтересів за допомогою широкого соціального партнерства).

Для реалізації стратегії духовно-ноосферно-сталого господарського розвитку необхідна особлива *інтегрально-відроджувальна функція держави* – ***неодирижизм***. Його головна специфіка визначається тим, що осмислювальний рівень досягає *онтологічних начал господарства* і співвідноситься *з гено-мемо-уномним началом*, яке, будучи *духовним онотологічним ноуменом*, задає і *запліднює розгортання єдино-розділеної духовно-біо-соціальної природи людини як цілісної особистості*. Реалізації інтегрально-відроджувальної функції неодирижизму держави має сприяти створення правових і фінансово-податкових стимулів щодо активного розгортання широкого соціального партнерства всіх суб'єктів антикризових господарських трансформацій.

Ці нові науково-теоретичні положення дозволяють не тільки кардинально оновити сучасну методологію соціально-економічних, господарських досліджень як на національному, так і на глобальному рівнях, але й по-новому більш глибоко і всебічно переосмислити кризову дійсність, процес деградації сучасних економічних, а точніше – віртуальних фінансово-інтелектуальних міжнародних відносин. Людиномірна методологія дозволяє розробляти *людяно-продуктивні* практичні рекомендації щодо відродження української нації та перетворення українського народу в суб'єкт анти- та посткризових трансформацій. Нові людиномірні методологічні засади антикризової стратегії духовно-ноосферо-сталого господарського розвитку дозволяють стверджувати, що її всебічна розробка має стати *великим сумісним проектом національного відродження*. При

цьому для виживання людства потрібна й така міжнародна стратегія, яку доцільно розробити під егідою ООН.

Вихід з полісистемної глобальної кризи може відбутися лише через *докорінну зміну системи мислення*, де фундаментальним положенням стає розуміння того, що «все, що з'являється і робиться у Світі Натуральному, запозичує причину свою із Світу Духовного» [45, с. 529]. Проте колективна свідомість ще й сьогодні продовжує незмінно поклонятися *ідолу* ринку й споживацтва, бачачи в людині не духовну істоту, а лише засіб егоїстичного збагачення, адже й нині продовжує існувати та людина, котра «міряє світ меркантильним аршином» [5, с. 513]. Немає розуміння суті глибинної глобальної системної деградації, що зараз спостерігається і зумовлена руйнацією, занепадом духовно-моральнісних людяних цінностей. Сучасні пануючі теорії неолібералізму, неоінституціоналізму, бездуховна гуманістика є антилюдяним подовженням однобокої догматичної трактовки меркантилізму. Проте й досі, як писав класик лібералізму Людвіг фон Мізес, «в трактовці міжнародних економічних відносин люди блаженно дотримуються наївних помилок меркантилізму. Мало хто усвідомлює вади цих популярних доктрин чи розуміє, чому економічна політика, заснована на них, незмінно несе з собою біди» [39, с. 825].

Подолання сучасних бід може відбутися через якісну – *духовно-моральнісну* – зміну свідомості перш за все тих, хто самовпевнено іменує себе *елітою*, та й кожного «маленького» українця, адже така зміна стає тією основою-вимогою, яка не просто може, а *повинна* сприяти пробудженню й реалізації «заснулого» потенціалу українського народу в творчо-*сумісному будівництві* Великої загальної Домівки, наповненої добробутом, процвітанням і щастям. І суть справи зовсім не зводиться до того, що свідомі роздуми про майбутнє потребують хоча б мінімального компромісного консенсусу, який може забезпечувати розвинений *інтелект*. Більш важливо і більш глибинно є розуміння *недостатності* навіть найбільш високо розвинутого інтелекту для забезпечення *цільного* розвитку *цілісної людини*, яка має *єдину триіпостасну – духовно*-біо-соціальну – природу. Саме *духовна іпостась* виджерелює й мотивує *творчість людяності* як необхідну умову збереження-життя-розвитку Людини, запобігає як від її інволюції в *звіролюдину*, так і від уже започаткованого *виродження* в механічного *кіборга* (читати зворотно – *гробік*). До цього незмінно веде не контрольований суспільством прогрес *техносу*, заснованого на *чистому інтелекті* як деякому *логічно-розрахунково-оцінюючому* механізмі, хоча й основаному на *біо*логічно організованому мозку людини. Проте збереження і виживання людини/людства зможе відбутися лише за умови *ціннісного* визначення *людяного* майбутнього, оскільки найкращий із світів для людини є той, у якому вона може *жити*, підтримуючи *свою духовно-тілесну ідентичність*.

Блез Паскаль колись пророче закликав, що «потрібно шукати… той *смисл*, який узгоджує *всі протиріччя*» [44, с. 90] (виділено нами – *Г. З.*, *О. З.*). Більш ніж *двадцятирічний* досвід напруженого наукового пошуку і досліджень методологічних засад розвитку нормального, здорового – *людяного* – суспільства, перед яким зараз у весь зріст і невідворотно постала *проблема виживання* (криза-пандемія коронавірусу лише багаторазово посилила і вкрай її загострила), привів до розуміння того, що лише у **ЛЮДЯНОСТІ** знаходиться потрібний ***смисл життєутвердження*** *роду людського*. Нова *людиномірна* наука визначила, що в сучасному *людинознанні* головним, фундаментальним полем досліджень стає пізнання ***внутрішнього духовного світу особистості***, тих ***онтологічних цінностей***, які *предначально потенційно* закладені в ***уном людяності*** – специфічного коду людини як представника особливого живого роду, що має свідомість і вміє мислити. Лише через розуміння й реалізацію ***людяності*** у кожному свідомому вчинку ***кожної людини*** можна з*організувати знизу* (а не через неоінститути-норми) продуктивні дії *по збереженню* ***людського-людяного життя*** *– від особистості до всього людства.*

Список використаних джерел:

1. Адальберто Майнарди. Европейский гуманизм, права человека и христианская концепция личности // Человеческая целостность и встреча культур. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2007.
2. Бердяев Н. А. О человеке, его свободе и духовности: Избранные труды. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 1999.
3. Бернанос Жорж. Свобода… для чего? – СПб.: Изд-во Ивана Лимбаха, 2014.
4. Паскаль Б. Мысли. – М.: Эксмо, 2009.
5. Брейден Грегг. Божественная матрица: Время, пространство и сила сознания. – М.: София, 2010.
6. Булгаков С. Н. Свет Невечерний. Созерцания и умозрения. – СПб.: Издательство Олега Абышко, 2008.
7. Булгаков С. Н. Философия хозяйства // Булгаков С. Н. Соч. в двух томах. Т. 1. – М.: Наука, 1993.
8. Вебер А. Устойчивому развитию нет разумной альтернативы // Свободная мысль, 2016, № 1.
9. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера. – М.: Айрис-пресс, 2004.
10. Вестель Ю. Вера и философия // Человеческая целостность и встреча культур. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2007.
11. Войтыла Кароль (Папа Римский Иоанн Павел II). Личность и поступок: Антропологический трактат. – М.: Издательство Московского университета, 2010.
12. Гончаренко М. С. Научные основы современного мировоззрения. Валеологический аспект. – Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2012.
13. Задорожная О. Г. Духовная собственность личности как предпосылка национального возрождения хозяйства Украины // Економічна теорія та право. – 2018. – № 1(32).

14. Задорожна О. Г. «М'яка» сила як пріоритетний чинник антикризових трансформацій // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Вип. 28. – Ч. 1. – 2018.

15. Задорожна О. Г. Сучасне господарство: постнекласична методологія як основа розгортання антикризових трансформацій. – Харків: Точка, 2018.

16. Задорожная О. Г. Ценностное управление как формат спасения от суицидного интеллектуализма // Вісник економічної науки України, 2019, № 1.

17. Задорожный Г. В. Духовно-ноосферо-устойчивое хозяйственное развитие как стратегический вектор возрождения украинского общества. – Харьков: ВННОО имени В. И. Вернадского, 2015.

18. Задорожный Г. В. Неоинституционализм как поверхностно-манипулятивный глобальный неолиберальный дискурс (постмодернистская «онтология» против человечности) // Альманах «Онтология и жизнь». – 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ol.world-ontology.org/неоинституционализм-как-поверхност/

19. Задорожный Г. В. Неолиберальная глобализация: античеловеческий вектор полисистемного кризиса (методологические аспекты). – Харьков: ВННОО, 2020.

20. Задорожный Г. В. О нравственной константе антропного принципа и государстве гармонии как насущном проекте спасения-служения-возрождения украинской нации // Социальная экономика. – 2011. – № 2.

21. Задорожный Г. В. Человекомерность антикризисных исследований как вызов профанности гуманитарной мысли и социальной науки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ol.world-ontology.org/человекомерность-антикризисных-исс/

22. Задорожный Г. В. Человекомерность как основание научной парадигмы выживания человечества. – Харьков: ВННОО, 2020.

23. Задорожный Г. В., Задорожная О. Г. Свобода-ответственность личности, ДНБИКС-конвергенция, седьмой «технологический» уклад, мирохозяйственное университетское образование в аспекте выживания человечества и становления человечного общества // Созидание человечного общества. Международный межведомственный научный сборник / Главный редактор А. И. Комарова. М.-К. 2017. Том 2(44). – С. 313-340. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://viperson.ru/articles/sozidanie-chelovechnogo-garmonichnogo-tsivilizovannogo-obschestva-tom-2-44-gl-red-komarova-a-i

24. Задорожный Г. В., Задорожная О. Г. Триалектика как методология истинного хозяйственного постижения реальности и человека // «Академия Тринитаризма», М., Эл № 77-6567, публ. 23380, 18.05.2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001f/00163299.htm

25. Задорожный Г. В., Задорожная О. Г. Уномика. Пролегомены судьбоносной интегральной науки о спасительном развертывании человечности. – Харьков: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2019.

26. Задорожный Г. В., Задорожная О. Г. Человечное мирохозяйственное видение (Очерки новой личностной методологии). – Харьков: Точка, 2017.

27. Задорожный Г. В., Задорожная О. Г. Человекомерная экономическая наука: проблемы методологии. – Харьков: ВННОО имени В. И. Вернадского, 2015.

28. Задорожний Г. В., Коврига О. В., Смоловик В. В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства. – Харків, 2000.

29. Задорожный Г. В., Москвина А. О. Стадия интеллекта в модели национальных конкурентных преимуществ // Социальная экономика. –2004. – № 4.
30. Задорожный Г. В., Москвина А. О. Ценностная конкурентоспособность как новая стадия международной конкуренции // Социальная экономика. – 2010. – № 1.
31. Зинченко В. П. Посох Мандельштама и трубка Мамардашвили. К началам органической психологии. – М.: Новая школа, 1997.
32. Казначеев В. П. Живые лучи и живое поле // Чудеса и приключения. – 1996. – № 4.
33. «Ковчег жизни» на стапелях эволюции // Новый мир. – 2000. – № 12.
34. Кутырёв В. А. Бытие или ничто. – СПб.: Алетейя, 2010.
35. Кутырёв В. А. Унесённые прогрессом: эсхатология жизни в техногенном мире. – СПб.: Алетейя, 2016.
36. Лазарев Ф. В. Ноосферно-антропологический манифест // Социальная экономика. – 2010. – № 3.
37. Лосский Н. О. Условия абсолютного добра. Основы этики. – Минск: Издательство Белорусского Экзархата, 2011.
38. Мамардашвили М. Картезианские размышления. Второе изд. – М.: Прогресс, 1999.
39. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. – М.: Экономика, 2000.
40. Мёртвая вода. От социологии к жизнеречению. Историко-философский очерк. – Х.: Инфобанк, 2009.
41. Налимов В. В. Спонтанность сознания. Вероятностная теория смыслов и смысловая архитектоника личности. – М.: Академический проект; Парадигма, 2011.
42. Неклесса А. Управляемый хаос: движение к нестандартной системе мировых отношений // Мировая экономика и международные отношения, 2002, № 9.
43. Октавио Пас. Эссе // Иностранная литература. – 1991. – № 1.
44. Сведенборг Э. О Небесах, о Мире духов и об Аде. Мудрость Ангельская о Божественной Любви и Божественной Мудрости. – М.: Эксмо, СПб.: Terra Fantastica, 2003.
45. Свящ. Владимир Зелинский. Взыскуя Лица Твоего. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2007.
46. Соловьев В. С. Спор о справедливости: Сочинения. – М.; Харьков, 1999.
47. Тейяр де Шарден П. Феномен человека: Сб. очерков и эссе: Пер. с фр. – М.: АСТ, 2002.
48. Тихоплав В. Ю. Физика веры / Виталий и Татьяна Тихоплав. – М.: АСТ: Астрель; СПб: Весь, 2005.
49. Туган-Барановский М. И. Современный социализм в своем историческом развитии. – СПб.: Будущность, 1906.
50. Франк С. Л. Свет во тьме. – М.: Факториал, 1998.
51. Человеческая целостность и встреча культур. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2007.
52. Чешков М. А. Глобальный контекст постсоветской России. Очерки теории и методологии мироцелостности. – М.: Центр конвертируемого образования Московского общественного фонда; Издательский центр научных и учебных программ, 1999.
53. Штейнер Р. Очерк теории познания Гётевского мировоззрения. – М.: Парсифаль, 1993.

1.3. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

1.3.1. Сутність цивілізаційного підходу

Даний розділ присвячений розгляду цивілізаційного підходу, який можна застосовувати при вивченні міжнародних економічних відносин, особливо для аналізу конфліктів, оскільки він дозволяє зрозуміти їх першопричину – основні цивілізаційні відмінності між країнами.

Цивілізаційний підхід є одним із підходів до вивчення історії людства поряд з формаційним, модернізаційним та світ-системним.

Цивілізаційний підхід розглядає історичний процес як систему цивілізацій, що проходять однакові фази від народження до загибелі.

Узагальнюючи бачення попередніх дослідників, під ***цивілізацією*** маємо розуміти історично сформовану наднаціональну морально-релігійну, соціокультурну і суспільно-політичну суперсистему, що відрізняється унікальним способом суспільного відтворення, який базується на прийнятих на віру основоположних настановах (цінностях і нормах) і відповідному їм стереотипі поведінки.

Ядро цивілізації складає ***тип вірування*** – прийняті на віру настанови, що регулюють внутрішнє і зовнішнє життя людини (основи світогляду, ієрархія цінностей, уявлення про добро і зло, про можливе і неможливе, правила поведінки, регламентація сімейних і суспільних відносин, критерії пристойного і непристойного). Тип вірування визначає особливості культури, яка стає базисом суспільного розвитку, в тому числі й економіки. Це обумовлено дією двох законів розвитку суспільства.

Перший – ***закон духовно-моральної детермінації суспільного, в тому числі економічного розвитку***. Його можна сформулювати так: розвиток соціально-економічної системи знаходиться у визначальній залежності від духовно-моральних чинників (духовно-морального «капіталу») народу [7, с. 72].

Другий – ***закон соціокультурної (цивілізаційної) ідентичності розвитку суспільства (економіки)***. По відношенню до економіки його можна сформулювати так: успішність розвитку економіки тієї чи іншої

цивілізації, країни, що належить їй, залежить від відповідності соціально-економічної моделі розвитку культурі цієї цивілізації [7, с. 72].

Останній як закон непередавання був сформульований у XIX ст. російським філософом і публіцистом М.Я. Данилевським у праці «Росія і Європа» (1869): «Засади цивілізації одного культурно-історичного типу не передаються народам іншого типу» [3, с. 113].

Виникнення в середині XVIII ст. поняття «цивілізація» в його сучасному розумінні та цивілізаційних теорій було зумовлено значними змінами в житті, пов'язаними з розвитком ліберальної ідеології, модернізацією економіки та суспільства, буржуазно-демократичними революціями в країнах Заходу і формуванням громадянського суспільства, бурхливим розвитком культури і появою нових філософських концепцій, що трансформували світогляд людей [6].

Одним з перших термін «цивілізація» до наукового обігу запровадив у XVIII ст. шотландський філософ А. Фергюсон, який у праці «Нарис історії громадянського суспільства» (1767) сформулював цілісний погляд на цивілізацію як історичний феномен [18]. Під цивілізацією він розумів стадію розвитку людського суспільства, що характеризується існуванням суспільних класів, а також міст, писемності тощо. А. Фергюсон запропонував стадіальну періодизацію світової історії (дикість – варварство – цивілізація), яка набула підтримки в наукових колах.

Подальший розвиток поняття «цивілізація» отримало в працях французького історика Ф. Гізо «Історія цивілізації в Європі» (1828) та «Історія цивілізації у Франції» (1830). Він вважав, що історія цивілізації відображає «сукупність людської діяльності», це «щось на кшталт океану, який становить надбання всього народу, в якому поєднуються всі елементи, всі сили народного життя» [6, с. 140]. Індивідуальні та загальні історичні факти (установи, промисловість, війни, релігійні вірування, філософські ідеї, наука, література, мистецтво), на думку Ф. Гізо, можна зрозуміти лише з точки зору цивілізації як мірила їх заслуг і значення.

Вагомий внесок у розвиток цивілізаційної теорії зробив український вчений, викладач кафедри російської словесності Харківського університету А. Л. Метлинський. Він захистив і видав у Харкові магістерську роботу «Про сутність цивілізації і значення її елементів» (1839), яка сучасними дослідниками оцінюється як «перше у світі спеціальне дослідження з теорії цивілізацій» [9, т. II, с. 500]. При цьому А. Л. Метлинський при визначенні сутності цивілізації ставив пріоритетом духовну сферу народу – мову і звичаї, релігію, мистецтво, науку, а лише потім – розвиток економіки (землеробства, мануфактурної промисловості, торгівлі). Важливими елементами цивілізації він вважав фізичний, розумовий і моральний розвиток людини. А. Л. Метлинський підкреслював значення мови як однієї з основ єдності цивілізацій і народів.

Автором теорії локальних цивілізацій вважається німецький історик, професор університету Бреслау Г. Рюккерт. У двотомній праці «Підручник світової історії в органічному викладі» (1857) він обґрунтував модель «культурного типу» як локального прояву світової культури, заснованого на специфіці релігійного світосприйняття. При цьому Г. Рюккерт заперечував думку про можливість існування «одного єдиного культурного типу», тобто універсальної цивілізації [5, с. 245]. Співіснування культурних типів є необхідним та передбачає їх унікальність і повну незалежність один від одного. Вони можуть взаємодіяти між собою, але між ними може не спостерігатися жодної взаємодії. Отримавши імпульс розвитку ще в первісну епоху, під впливом свого походження і природних умов культурні типи продовжують свій розвиток дотепер. Кожен з них рухається до своєї власної мети, проявляючи ті особливості культури, на які він здатен. Г. Рюккерт, мабуть уперше серед європейців, зміг відмовити європейській цивілізації в універсальності, відокремивши поняття «європейська культура» і «культура» як така, які до цього ототожнювалися. Зокрема він писав: «Якщо ця часткова культура захоче виступати як абсолютна по відношенню до інших індивідуальних культур, то це їй вдасться лише в тому випадку, якщо вона формально зруйнує, і зовнішньо, і внутрішньо, іншу, настільки ж, як і вона сама, правомочну культуру (тому правомочну, що вона також залишилася вірною своєму первісному типу), а з цим неминуче пов'язана і фізична загибель переможеного індивіда» [5, с. 248]. Саме так були знищені цивілізації індіанців в Америці, що призвело до збіднення культури людства. Відкинувши європоцентризм, Г. Рюккерт навіть висунув припущення, що в майбутньому Європа як культурний тип може загинути і роль білої раси буде відігравати жовта раса (азіати). Для сталої взаємодії цивілізацій, на думку Г. Рюккерта, необхідна внутрішня спорідненість культур, їх «відкритість» одна до одної. А для цього треба, щоб природні умови, у яких сформувались народи, були схожими. Він вважав, що навіть знищення місцевого населення не може забезпечити ефективність колонізації Індії або Китаю, оскільки європейці не здатні пристосуватися до тамтешніх природних умов. Водночас в Росії була спорідненість між візантійською сутністю і слов’янським духом, що дало змогу давньоруським князям вільно прийняти православну релігію та прикласти зусилля для її розповсюдження. Навпаки, західна цивілізація шляхом запрошення варягів на княжіння в Давній Русі та західноєвропейців при Петрі І на службу не вплинула на слов’ян. Чужоземні володарі та вчителі згодом «обрусіли» та злилися з народом.

Розвинув розуміння про цивілізації як основні суб'єкти історичного процесу М.Я. Данилевський, який у праці «Росія і Європа» дав їм назву «культурно-історичні типи, або самобутні цивілізації» [3, с. 109]. Він писав: «Будь-яке плем'я або сімейство народів, що характеризується окремою мовою або групою мов, досить близьких між собою для того, щоб

спорідненість їх відчувалося безпосередньо, без глибоких філологічних вишукувань, – складає самобутній культурно-історичний тип» [3, с. 113]. При цьому «жодна цивілізація не може пишатися тим, щоб вона представляла вищу точку розвитку, в порівнянні з її попередницями чи сучасницями, у всіх сторонах розвитку» [3, с. 135]. М.Я. Данилевський виділив 10 культурно-історичних типів, що проявилися в історії: єгипетський, китайський, ассиро-вавілоно-фінікійський, індійський, іранський, єврейський, грецький, римський, новосемітичний, або аравійський, і германо-романський, або європейський. Росія зі слов'янством, на його думку, утворюють новий культурно-історичний тип, зовсім відмінний і окремий від Європи. Свою роботу М.Я. Данилевський присвятив взаємовідносинам двох культурно-історичних типів – германо-романського, або європейського, і слов'янського. Ці два культурно-історичні типи, що виникли і розвиваються на різних духовних засадах (які втілилися в сповіданні, відповідно, католицької та протестантської віри, з одного боку, і православної віри, з іншого), на його думку, знаходяться в протистоянні.

1.3.2. Розвиток теоретичних основ цивілізаційного підходу

Іменовані різними термінами соціальні суперсистеми протягом XX ст. досліджували О. Шпенглер («високі культури»), А. Тойнбі, С. Хантінгтон («цивілізації»), П.О. Сорокін («культурні суперсистеми»), Л.М. Гумільов («суперетноси»), Ю.В. Яковець («локальні цивілізації») і багато інших вчених.

Німецький філософ О. Шпенглер в роботі «Занепад Європи» (1918), яку він вважав «сміливою спробою вказати хід історії», називав соціальні суперсистеми «високорозвиненими культурами», а стадію їх занепаду – цивілізацією [23]. Для цивілізації властиві атеїзм і матеріалізм, агресивна експансія назовні, радикальний революціонізм, сцієнтизм і техніцизм, а також урбанізація. На арену цивілізації виходить «замість багатого формами, зрослого з землею народу – новий кочівник, паразит, мешканець великих міст, справжня людина фактів, позбавлена традицій, що виступає безформною текучою масою, невіруючий, з розвиненим розумом, безплідний, з глибокою антипатією до селянства» [23]. На думку О. Шпенглера, західноєвропейська культура зародилася в X ст., пережила свій розквіт в XV–XVIII ст. і з XIX ст., з настанням періоду цивілізації, починає занепадати.

Британський історик і філософ А. Тойнбі у своїй 12-томній праці «Дослідження історії» (1934–1961) розглянув світову історію як систему цивілізацій, що проходять однакові фази розвитку від народження до загибелі та є гілками єдиного дерева історії [14]. У своїх роботах А. Тойнбі виділив 21 цивілізацію, з яких в XX ст. залишилися існувати тільки 10,

причому 8 з них знаходяться під загрозою асиміляції із західною культурою. Своєрідність цивілізацій не заважає єдиній логіці їх розвитку – прогресу духовності.

А. Тойнбі пов'язав розвиток цивілізацій з необхідністю подолання ними нагальних проблем, сформулювавши ***закон виклику і відповіді*** [15]. Відповідно до нього історична ситуація або природні фактори ставлять перед суспільством проблему («виклик»), а подальший розвиток суспільства визначається з вибором варіанта вирішення («відповіддю»). А. Тойнбі вважав, що адекватна відповідь не тільки вирішує проблему, але й виводить суспільство на новий рівень розвитку. Здатність творчої меншості цивілізації знаходити відповіді на виклики природного світу і людського середовища визначає її розвиток. Коли необхідна відповідь не знайдена, виникають аномалії, накопичення яких призводить до «надлому», а потім і до занепаду цивілізації. А. Тойнбі стверджував, що сприятливі умови дають слабкий стимул, тому не сприяють зародженню і розвитку цивілізації. Однак вкрай суворий виклик стає надмірним та неефективним стимулом. Наприклад, візантійська православна цивілізація не змогла протистояти натиску «хрестоносців» і турків, тому зникла під їхніми ударами. На відміну від неї, російська православна цивілізація, отримавши виклик у вигляді постійного зовнішнього тиску (спочатку – кочові орди, потім – татаро-монгольська навала, вторгнення поляків у Смутні часи, напад Наполеона в XIX ст. і нацистської Німеччини в XX ст.), зуміла вистояти, давши гідну відповідь на цей виклик.

Окремо серед цивілізаційних досліджень знаходяться праці російсько-американського соціолога П.О. Сорокіна, засновника соціологічного факультету Гарвардського університету в США. У методологічному плані його ***концепція культурних суперсистем***, що викладена в чотиритомній праці «Соціокультурна динаміка» (1937–1941) [13], перегукується з роботами М.Я. Данилевського, О. Шпенглера та А. Тойнбі, однак і відрізняється від них. Як і його попередники, П.О. Сорокін вважав: «У безмежному «океані» соціокультурних явищ існують великі культурні системи, інакше названі культурними суперсистемами або ж цивілізаціями, які функціонують як реальна єдність. Вони не збігаються з державою, нацією чи будь-якою іншою соціальною групою. Зазвичай межі цієї культурної сутності перекривають географічні кордони національних, політичних або релігійних одиниць» [12]. Критикуючи праці попередників, П. О. Сорокін назвав їх вразливим місцем відсутність єдиного критерію виділення цивілізацій, змішування при цьому соціальних і культурних ознак. Він писав: «Соціальна спільність (система) і культурна система відносяться до різних типів, які не збігаються один з одним і не є ідентичними за змістом. Як з точки зору логіки, так і самої науки неправильно називати «цивілізаціями» абсолютно несхожі соціальні

спільності з сукупними культурами, що різняться. Помилка полягає в ототожненні різних феноменів» [12].

П. О. Сорокін запровадив уявлення про циклічні зміни процесу розвитку культурних суперсистем, тобто мінливу модель, що проходить етапи генезису, зростання, розквіту, зів'янення, занепаду і відродження. Наявність останнього етапу, що дає можливість цивілізаціям відродитися на новому рівні розвитку, принципово відрізняє концепцію культурних суперсистем. На думку П. О. Сорокіна, нинішня західна культура, що позбавлена абсолютних ідеалів, тобто віри в Бога, і спрямована до чуттєвих насолод і споживацтва, приречена на саморуйнування, оскільки саме вона винна в деградації людини внаслідок надання всім цінностям відносного характеру. Однак, визнаючи наявність глибокої кризи західної цивілізації, він оцінює її не як кінець, а як необхідну фазу в становленні нової культурної суперсистеми. Переживши катарсис (очищення) через катастрофу, що насувається, і страждання, «люди знову звернуться до розуму, до вічних, неминущих, універсальних і абсолютних цінностей» [13, с. 810]. У результаті зміняться пріоритети – чуттєві цінності опиняться в підпорядкуванні ідеалістичним. Для цього необхідне напрацювання єдиних освітніх, економічних, політичних та інших заходів, що дають початок новій культурі, яка ґрунтується на цінностях альтруїзму. «Цю зміну зроблять кращі уми західного суспільства, які перетворяться на нових апостолів Павлів, святих Августинів, великих релігійних і моральних лідерів, – стверджував П. О. Сорокін. – За ними підуть маси. З досягненням стану катарсису криза закінчиться. Заходу, очищеному вогнем пережитої катастрофи, буде надіслана нова благодать (харизма), а разом з нею – воскресіння і вивільнення нових творчих сил» [13, с. 810]. У підсумку, на думку П. О. Сорокіна, почнеться нова ера західної культури.

Російським істориком і географом Л. М. Гумільовим в роботі «Етногенез і біосфера Землі» (1979) була запропонована одна з теорій виникнення і розвитку народів – ***пасіонарна теорія етногенезу***. Головною рушійною силою етногенезу він вважав пасіонарність (від лат. passio – пристрасть) – надлишок біохімічної енергії живої речовини, що пробуджує непереборне внутрішнє прагнення до діяльності, спрямоване на здійснення якої-небудь мети і властиве як окремим особам-пасіонаріям (Олександр Македонський, Жанна д'Арк, Наполеон), так і колективам і цілим народам. Відповідно до теорії Л. М. Гумільова, кожен етнос проживає декілька стадій розвитку від зародження в результаті так званого пасіонарного поштовху (мікромутації, що викликає появу пасіонарної ознаки в популяції і призводить до появи нових етнічних систем) через становлення, підйом, надлом і занепад до меморіальної фази. Повна «тривалість життя» етносу, що не перервана розсіюванням, знищенням або новим пасіонарним поштовхом, як вважав Л. М. Гумільов, становить близько 1500 років.

Л. М. Гумільов розглядав етнос одночасно як соціальну і біоенергетичну систему, а оскільки системи можуть бути різного масштабу і включати в себе підсистеми, він навів докази того, що реально існують суперетноси як групи етносів, які «одночасно виникли в певному регіоні, взаємопов'язані економічним, ідеологічним і політичним спілкуванням, що аж ніяк не виключає військових зіткнень між ними. Однак на відміну від сутичок на суперетнічному рівні, коли війни призводять до винищення або поневолення (наприклад, контакт європейців з аборигенами Америки в XVI–XIX ст.), війни всередині суперетносу ведуть лише до досягнення тимчасової переваги (наприклад, гвельфів і гібелінів у середньовічній Європі або усобиці давньоруських князів) при прагненні до компромісу. Подібно до етносу, суперетнос в особі своїх представників протиставляє себе всім іншим суперетносам, але, на відміну від етносу, суперетнос не здатний до дивергенції» [2]. Останнє означає, що кожен суперетнос самобутній і не може увійти до складу іншого. Однак «залишається можливим відрив окремих етносів і приєднання їх до іншого суперетносу» [1, с. 182]. Такі випадки, на думку Л. М. Гумільова, відбуваються на кордонах різних суперетносів і можуть призводити до виникнення етнічних «химер», коли в суперетнос «втручається нова чужа етнічна цілісність» і, «не знаходячи для себе екологічної ніші, змушена жити не за рахунок ландшафту, а за рахунок його мешканців» [2]. У суперетнос можуть об'єднуватися народи різного етнічного походження, які прийняли певну «систему цінностей» і відповідний їй «стереотип поведінки», що свідчить про тотожність цього поняття терміну цивілізація [20].

Розвиток ідей А. Тойнбі можна знайти в роботі «Зіткнення цивілізацій» (1996) американського політолога і соціолога С. Хантінгтона [19]. Викладена в ній ***концепція «зіткнення цивілізацій»*** описує динаміку міжнародних відносин крізь призму конфліктів на цивілізаційній основі. Ця концепція підтверджена перебігом подій у міжнародних економічних відносинах, на відміну від прогнозів автора «Кінця історії» Ф. Фукуями [25]. Слідом за попередниками С. Хантінгтон стверджував: «Філософські погляди, основоположні цінності, соціальні відносини, звичаї і спільні погляди на життя значно відрізняються в різних цивілізаціях. Відродження релігії в більшій частині світу підсилює ці культурні відмінності» [19]. С. Хантінгтон зазначав, що існує «розумна згода» щодо 12 найважливіших цивілізацій, з яких 7 вже зникли (месопотамська, єгипетська, крітська, класична, візантійська, центрально-американська, андська), а 5 продовжують існувати (китайська, японська, індуїстська, ісламська і західна). До цих 5 він вважав за доцільне додати ще 3 – православну, латиноамериканську і, можливо, африканську цивілізації.

На думку С. Хантінгтона, «зіткнення цивілізацій є найбільшою загрозою миру в усьому світі, і міжнародний порядок, заснований на

цивілізаціях, є найнадійнішим засобом попередження світової війни» [19]. Він вважав, що в новому світі центральним фактором, що визначає симпатії і антипатії країни, стає культурна ідентичність. «Народи і країни зі схожими культурами об'єднуються, народи і країни з різними культурами розпадаються на частини... Культурні спільноти приходять на зміну блокам часів «холодної війни», і лінії розлому між цивілізаціями стають центральними лініями конфліктів в глобальній політиці» [19]. При цьому найбільш потенційно небезпечна ворожнеча завжди виникає уздовж «ліній розлому» між основними світовими цивілізаціями.

Російський вчений Ю.В. Яковець досліджував історію взаємодії локальних цивілізацій [24]. Він виділив наступні ***форми взаємодії цивілізацій***, які переходять одна в іншу: ***зіткнення – протистояння – діалог – співпраця – партнерство***. На його думку, в другій половині XXI ст. можна очікувати тенденцію переходу від протиборства цивілізацій через діалог до співпраці й партнерства. Ю.В. Яковець є автором концепції становлення багатополярного світу на засадах діалогу та партнерства цивілізацій, розробленої в 2001 р. у межах Року діалогу між цивілізаціями під егідою ООН [9, т. II, с. 472-487]. Водночас він вважав, що глобалізація з її прагненням до уніфікації є загрозою системі цивілізаційної побудови світу. Отже, глобалізація є викликом для усіх цивілізацій. Загроза знищення різноманіття локальних цивілізацій випливає із сутності сучасної моделі глобалізації, що реалізується за лідерства і на користь західної цивілізації та породжених нею транснаціональних корпорацій (ТНК). Ю. В. Яковець виокремив чотири риси існуючої моделі глобалізації, які є найбільш загрозливими для розвитку цивілізацій [9, т. II, с. 66-67].

По-перше, панівна натепер неоліберальна модель глобалізації стандартизує за західними зразками систему цінностей, яка становить сутність, спадковий генотип і унікальність кожної цивілізації. Для цього через засоби масової інформації та систему освіти на людей, передусім молодь, скеровуються потужні організовані потоки інформації. Як результат виростають покоління людей, які не знають історії власної країни і людства, позбавлені національного і культурного багатства та цивілізаційної самобутності, сліпо підкорюються явним і прихованим наказам, що диктують їм систему цінностей і норми поведінки.

По-друге, локальні цивілізації позбавляються економічної самостійності, можливості здійснювати господарську діяльність, виходячи з власних інтересів. Господарями світової економіки стають потужні ТНК. Вони визначають структуру виробництва і власності, напрямки руху товарів, послуг, капіталів на світовому ринку. Саме всевладдя і користолюбство ТНК є причиною бездонної прірви між багатими і бідними країнами і цивілізаціями, зростаючої загрози глобальної катастрофи.

По-третє, сучасна глобалізація є орієнтованою на однополюсний світ, на диктат єдиної наддержави, що привласнила право змінювати геополітичний простір за власним бажанням, насаджувати у всьому світі ідеали західної демократії. Хоча остання вільно регулюється на користь правлячої у світі верхівки, що тісно зрослась із топ-менеджерами ТНК та відстоює їхні інтереси. При цьому традиції та особливості різних цивілізацій, нагромаджені тисячоліттями, ігноруються, а спроби супротиву придушуються силою.

По-четверте, існуюча модель глобалізації уніфікує порядок використання природних ресурсів та охорону довкілля на користь багатих цивілізацій і ТНК, позбавляючи інші цивілізації можливості самостійно розпоряджатися власними природними багатствами та зберігати їх для майбутніх поколінь.

На думку Ю. В. Яковця, людство не може припинити глобалізацію, але воно в змозі змінити її характер, надати їй «людське обличчя», поставити на службу загальним інтересам, зберігаючи цивілізаційне різноманіття як неодмінну умову виживання і стабільного розвитку. Людство має відповісти на виклик глобалізації відродженням і посиленням різноманіття цивілізаційних цінностей, формуванням нового покоління локальних цивілізацій.

1.3.3. Цивілізаційний підхід в міжнародних економічних відносинах

Сьогодні можна твердити про цивілізаційний науковий підхід, що первісно склався в історії, соціології, культурології та політології. Цей підхід є прийнятним і для розгляду стану міжнародних економічних відносин, зокрема їхньої конфліктної складової [21].

Спостерігається така закономірність: цивілізаційні відмінності призводять до протистояння спочатку, як правило, в економічній сфері (введення економічних санкцій, ембарго, торгові війни), а потім суперечності переходять в політичну площину аж до вирішення конфлікту силовими методами (ведення військових дій).

Реалізацію концепції «зіткнення цивілізацій» можна бачити в нинішній геоекономічній та геополітичній ситуації в світі. Основними зіткненнями цивілізацій, що спостерігаються сьогодні, є наступні:

– зіткнення західної та ісламської цивілізацій;
– зіткнення західної і китайської цивілізацій;
– зіткнення західної і православної цивілізацій.

Зіткнення західної та ісламської цивілізацій. Останнє посилення протистояння почалося в кінці XX – на початку XXI ст. Після вторгнення в 1990 р. іракських військ на територію Кувейту, де американські компанії

з 1933 р. успішно займалися видобутком нафти, в США був прийнятий закон, що регулює обмеження на торговельні та економічні відносини з Іраком, а Рада Безпеки ООН ввела торгово-фінансове ембарго проти Іраку, що мало катастрофічні наслідки для населення цієї країни. Розвиток конфлікту призвів до переходу протистояння з економічної сфери в політичну, результатом чого стало вторгнення в 2003 р. військ США та їхніх союзників по блоку НАТО на територію Іраку і затяжний військовий конфлікт. США обґрунтували необхідність повалення режиму іракського лідера Саддама Хусейна наявністю в Іраку зброї масового знищення, що так і не знайшло підтвердження. Також керівництву Іраку ставилося в провину сприяння терористичним угрупованням, зокрема «Аль-Каїді», яку обвинуватили в організації терактів в Нью-Йорку і Вашингтоні 11 вересня 2001 року.

У результаті США отримали контроль над нафтовими родовищами Іраку. Відразу ж у 2003 р. президент США Джордж Буш-молодший підписав указ, яким запровадив режим надзвичайного стану для захисту американських нафтових компаній, що працюють в Іраку. Згодом його дія багаторазово подовжувалася. Останнє подовження дії цього указу здійснив президент США Дональд Трамп у травні 2020 року.

У XX ст. одним з найбільших постачальників нафти і газу до Італії була її колишня колонія Лівія. Однак введення в 1992 р. Радою Безпеки ООН на вимогу США і Великої Британії економічних санкцій проти Лівії призвело до занепаду експорту газу, оскільки країна самостійно не була в змозі закуповувати нове обладнання і оновлювати інфраструктуру. До початку XXI ст. єдиним імпортером лівійського газу залишалася іспанська компанія Enagas, що закуповувала в Лівії щорічно 1,5 млрд куб. м зрідженого газу. Після того, як лівійський лідер Муаммар Каддафі в 2003 р. змінив свою політику, оголосивши про відмову від розробок зброї масового знищення, міжнародні санкції проти Лівії в жовтні 2004 р. були скасовані. Однак у 2011 р. в Лівії почалися народні заворушення, які пізніше перейшли в громадянську війну. Сили НАТО почали вести військові дії на боці повсталих проти уряду Лівії на чолі з М. Каддафі, в результаті яких останній був убитий, а в країні встановлена влада Перехідної національної ради Лівії. Після внутрішніх політичних протистоянь до кінця 2015 р. в Лівії було створено два кабінети міністрів. Визнаний на міжнародному рівні уряд перебував у Тобруці, а в Тріполі базувався уряд, що представляв ісламістський Загальний Національний конгрес. 17 грудня 2015 року в марокканському м. Схірат ворогуючі політичні сили підписали документ про створення уряду єдності. Угода була підписана членами двох існуючих в країні парламентів та іншими учасниками політичного процесу. На зміну режиму М. Каддафі прийшла коаліція, що складалася з прозахідних лівійських іммігрантів, закинутих в країну зусиллями США, і радикальних ісламістів, в тому числі з лав «Аль-Каїди». Зокрема, Алі Тархун, міністр

фінансів і нафти в Перехідній національній раді Лівії і голова Вищого комітету з безпеки, прибув до Лівії в лютому 2011 р. вперше після 37-річної відсутності. За цей час А. Тархун спочатку навчався в США в університеті штату Мічиган, а потім викладав в університеті штату Вашингтон у Сіетлі, де і взяв безстрокову відпустку, щоб «приєднатися до революції» [17]. Крім того, частину узбережжя Лівії контролює Ісламська держава, а на південному заході країни де-факто влада належить збройним формуванням туарегів.

Відкриту війну проти західної цивілізацій дотепер веде організація «Ісламська держава Ірак», яка була створена в 2006 р. в Іраку шляхом злиття одинадцяти радикальних ісламістських угруповань на чолі з місцевим підрозділом «Аль-Каїди». Згодом вона перетворилася на «Ісламську державу» (Ісламська держава Іраку та Леванту – ІДІЛ), яка *є спробою відтворити новий халіфат, що був скасований 3 березня 1924 року указом світського лідера Туреччини К. Ататюрка. Більшість прихильників ІДІЛ – мусульмани-суніти (ортодоксальні мусульмани). Крім військової* експансії, ІДІЛ організовувала терористичні акти в країнах Заходу. *Однією з причин створення та зміцнення ІДІЛ було безробіття колишніх іракських військових, яких масово звільнили після військової операції США і союзників. Офіцери армії С. Хуссейна очолюють Військову раду і є заступниками лідера ІДІЛ. Отже, великою мірою військова кампанія західних країн в Іраці «виростила» ІДІЛ.* Угруповання контролювало багату на нафту місцевість на півночі Сирії. На початок 2014 р. територія ІДІЛ становила 250 тис. кв. км і вона була фінансово самодостатньою*, але в 2017 р.* ІДІЛ *в результаті військових дій проти неї втратила 90 % раніше контрольованих територій в Іраку і Сирії. З урахуванням територій в Лівії і Нігерії, що також зменшилися, за ІДІЛ до кінця 2017 р. залишалося не більше 16 тис. кв. км, в тому числі 10 тис. кв. км в Сирії та Іраку.*

Зіткнення західної і китайської цивілізацій. Економічне зростання Китаю на межі тисячоліть призвело до посилення протистояння з боку західної цивілізації і насамперед її оплоту – США. А після того, як Китай зіграв роль локомотива у виведенні світової економіки з глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., він став претендувати на те, щоб відігравати одну з провідних ролей в глобальному економічному управлінні та перебудові світового порядку [11]. Для цього китайським керівництвом була запропонована економічна стратегія «Один пояс – один шлях» (ініціатива з реалізації міжрегіональних транспортних, енергетичних та інвестиційних проектів), у розвиток якої Китай мав намір вкласти до 2027 р. кошти в розмірі 1,3 трлн дол. США, що в 11 разів перевищує обсяг знаменитого «плану Маршалла» [10].

Вихід Китаю на початку XX ст. на перше місце в світі за експортом та обсягом ВВП (за паритетом купівельної спроможності) викликав економічну протидію західної цивілізації, що вилилося в 2018 р. в торгову війну зі США.

30 січня 2018 року під час доповіді «Про становище країни» в Конгресі США Д. Трамп відкрито заявив, що Росія і Китай є «суперниками» наддержави США, які «кидають виклик її інтересам, її економіці та її цінностям» [13]. Одним з перших кроків у розв'язанні торгового конфлікту стало введення в січні 2018 р. США мит на китайські пральні машини (20 %) і сонячні батареї (30 %), на що Китай відреагував подачею скарги до СОТ. Однак після підвищення США в березні 2018 р. ввізних тарифів на сталь (25 %) і алюміній (10 %) Китай відповів взаємним введенням тимчасових відповідних мит. Підвищення тарифів торкнулося американських фруктів, сухофруктів і горіхів, вина, етанолу, сталевих труб, свинини, алюмінієвого брухту та інших товарів на суму близько 5 млрд дол. США (що можна порівняти з обсягом поставок китайської сталі та алюмінію до США). Це призвело до подальшого взаємного підвищення мит на багато інших категорій продукції. У результаті американсько-китайської торгової війни актив торгового балансу на користь КНР в 2019 р. порівняно з 2018 р. зменшився на 28,3 млрд дол. США, при цьому зменшилися обсяги як експорту з Китаю до США, так і експорту зі США до Китаю (табл. 1.3.1).

Таблиця 1.3.1

Торгівля товарами КНР і США в 2015–2019 рр., млрд дол. США

Торговий показник	2015	2016	2017	2018	2019
Експорт з КНР до США	410,8	388,1	431,7	479,7	418,6
Імпорт до КНР зі США	150,5	135,0	154,8	156,0	123,2
Актив торгового балансу на користь КНР	260,3	253,1	276,9	323,7	295,4

Джерело: складено за [27]

Економічні втрати від посилення протистояння між США і Китаєм вимусили обидві сторони прийняти рішення сісти за стіл переговорів і підписати угоду по першій фазі врегулювання торговельних суперечок щодо необхідності реформування торгової практики Китаю, а також практики трансферу технологій і використання та захисту прав інтелектуальної власності. Офіційна церемонія підписання угоди відбулася 15 січня 2020 року в Білому домі. Однією з ключових умов першої фази угоди між США і Китаєм є збільшення Китаєм закупівель американської продукції і послуг. Пекін зобов’язався придбати додаткові американські товари та послуги на суму 200 млрд дол. США до кінця 2021 р., а Вашингтон, зі свого боку, погодився змінити тарифні заходи, введені відносно китайського імпорту.

Нове посилення протистояння почалося у зв'язку з виявленням в кінці 2019 р. в Китаї коронавірусу SARS-CoV-2, який поширився в глобальному масштабі, що призвело до значної шкоди світовій економіці, в тому числі й США. У зв'язку з цим Д. Трамп заявив, що Китай є відповідальним за

пов'язану з SARS-CoV-2 пандемію COVID-19, оскільки, на його думку, китайська влада приховала всю правду про небезпеку вірусу і не вжила достатніх заходів, щоб локалізувати спалах хвороби на власній території. Д. Трамп дав зрозуміти, що його побоювання з приводу ролі Китаю в походженні та поширенні коронавірусу мають пріоритет над підписаною торговельною угодою з Пекіном [16].

Зіткнення західної і православної цивілізацій. Після закінчення «холодної війни» і тимчасового ослаблення протистояння почалося нове зіткнення західної і православної цивілізацій. Спусковим механізмом протистояння стали політичні протиріччя в Україні в 2013–2014 рр., що призвели до анексії Криму, запровадження у відповідь західними країнами економічних санкцій щодо Росії, а потім і до військових дій на Донбасі.

Ключова роль України в даному зіткненні не випадкова, оскільки вона знаходиться на лінії розлому православної і західної цивілізацій. У зв'язку з цим С. Хантінгтон погоджувався з Дж. Моррісоном, що «російсько-українські відносини значать для Східної Європи те ж саме, що франко-німецькі для Західної. Так само, як останні дві країни утворюють ядро Європейського Союзу, перші дві є стрижнем, необхідним для єдності православного світу» [19; 26].

У підсумку Україна виявилася заручницею цивілізаційного конфлікту між західною і православною цивілізаціями. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС зі створенням всеохоплюючої зони вільної торгівлі змінило напрямки потоків зовнішньої торгівлі України. Значно скоротився зовнішній товарообіг з країнами СНД, тоді як країни Європи отримали велику частку як в експорті України (в якому зараз переважає сільськогосподарська сировина), так і в імпорті. Однак обсяги зовнішньої торгівлі України значно зменшилися внаслідок кризових явищ, що виникли в українській економіці. Зниження відбулося за всіма товарними позиціями, але в експорті найбільших втрат зазнало значною мірою орієнтоване на ринок СНД машинобудування, продукція якого має найбільшу додану вартість. Україна за багатьма товарними позиціями втратила не тільки великий ринок збуту Росії, але й ринків інших країн СНД (особливо Казахстану), а Росія в свою чергу в результаті дії взаємних санкцій знизила торговий обіг з багатьма партнерами з країн ЄС і збільшила – з країнами Азії (особливо з Китаєм). Найбільш вразливою виявилася зовнішньоекономічна діяльність прикордонних регіонів України та Росії, що традиційно мали тісні економічні зв'язки з партнерами із сусідніх країн. При цьому в усіх прикордонних регіонах більшою мірою відбулося зниження товарних потоків з України до Росії [22]. Для поліпшення ситуації необхідне налагодження дипломатичного діалогу між Росією, Україною і ЄС.

Крім того, останнім часом геоекономічне посилення Індії викликає зіткнення індійської цивілізації з ісламською (в спірній з Пакистаном західній

частині регіону Кашмір) і з китайською (в спірному з Китаєм прикордонні в Гімалаях). Зокрема в червні 2020 р. в долині Галван гірського району Ладакх на спірному кордоні між Індією і Китаєм відбулося зіткнення, в результаті якого загинули індійські військові. При цьому влада Китаю звинуватила індійських військових в тому, що вони двічі перейшли кордон, «провокуючи та нападаючи на китайських військових» [8].

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Людство є не однорідним, а мозаїчним, воно складається з різних народів (етносів) і їх ідеологічно, політично і економічно взаємопов'язаних груп у вигляді соціокультурних суперсистем – цивілізацій, що виникли і локалізовані в певних регіонах. Кожна цивілізація є самобутньою, має власну систему цінностей з відповідним їй стереотипом поведінки і протиставляє себе всім іншим цивілізаціям.

2. Як результат цивілізаційних відмінностей виділяють глобальну проблему подолання людської роз'єднаності, викликаної різним економічним, політичним і духовним розвитком країн і народів. Відсутність вирішення даної проблеми неминуче призводить до цивілізаційних конфліктів, в тому числі у сфері міжнародних економічних відносин. Отже, саме цивілізаційні відмінності стають першопричиною багатьох міжнародних конфліктів, зокрема в економічній сфері, що важливо враховувати при їхньому вивченні. Конфлікти між різними цивілізаціями, з одного боку, є «викликами» як стимулами їх розвитку, але, з іншого боку, вийшовши з-під контролю, призводять до посилення багатьох глобальних проблем, таких як наростаюча бідність, бездуховність, екологічна криза. Не виключена навіть можливість переходу від економічних інструментів протистояння до силових в глобальному масштабі, в тому числі розв'язання нової світової війни з катастрофічними наслідками для всього людства.

3. Вирішення глобальної проблеми, пов'язаної із зіткненням існуючих цивілізацій, вимагає багатостороннього дипломатичного діалогу, заснованого на повазі цінностей кожної цивілізації, терпимості та прагненні до продуктивної взаємодії заради мирного майбутнього всього людства. Кінець міжцивілізаційним конфліктам може бути покладений тільки тоді, коли людство зможе змінити погляд на світ, тобто побачить його як взаємодоповнюючу мозаїку різних цивілізацій, кожна з яких має власні цінності. Представники однієї цивілізації повинні бути терпимими до цінностей інших цивілізацій, намагатися пізнати інші цивілізації і прийняти їх цінності, але не нав'язувати власні цінності іншим.

Список використаних джерел:

1. 1. Гумилев Л. Н. Ритмы Евразии: эпохи и цивилизации. М. : Экопрос, 1993. 575 с.

2. Гумилев Л. Н. Этногенез и биосфера Земли : [Электронный ресурс]. URL: http://gumilevica.kulichki.net/EBE/index.html.

3. Данилевский Н. Я. Россия и Европа: 2-е изд. М. : Институт русской цивилизации, Благословение, 2011. 816 с.

4. Дональд Трамп выступил с докладом «О положении страны» [Электронный ресурс] : Радио Свобода. URL: https://www.svoboda.org/a/trump-state-of-the-union/29008800.html.

5. Ионов И. Н. Цивилизационное сознание и историческое знание: проблемы взаимодействия. М. : Наука, 2007. 499 с.

6. Ионов И. Н., Хачатурян В. М. Теория цивилизаций от античности до конца XIX века. СПб. : Алетейя, 2002. 384 с.

7. Компанієць В. В. Моральні основи економіки та підприємницької діяльності. Х. : УкрДУЗТ, 2018. 454 с.

8. Конфлікт Індії та Китаю: чому загинули десятки військових і що буде далі [Електронний ресурс] : BBC News Україна. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-53071911.

9. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Цивилизации: история, теория, диалог, будущее : в 2-х т. М.: Институт экономических стратегий, 2006. Т. I : Теория и история цивилизаций. 768 с.; Т. II : Будущее цивилизаций и геоцивилизационное измерение. 627 с.

10. Райков Ю. А. Американо-китайские отношения: поворот к конфронтации. США & Канада: Экономика – политика – Культура. 2019. Вып. № 11 С. 20-34 [Электронный ресурс]. URL: https://usacanada.jes.su/s032120680007284-6-1/.

11. Рябов А. В. От целостности к новому расколу и соперничеству? (миросистема и мировой порядок в меняющихся реалиях). Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2019. № 12(4). С. 32-48.

12. Сорокин П. Общие принципы цивилизационной теории и её критика [Электронный ресурс]. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/Eras/03.php.

13. Сорокин П. Социальная и культурная динамика: Исследование изменений в больших системах искусства, истины, этики, права и общественных отношений: пер. с англ. СПб. : Изд-во Рус. Христиан. гуманитар. ин-та, 2000. 1054 с.

14. Тойнбі А. Дж. Дослідження історії : в 2- т. К. : Основи, 1995. Т. 1 : Скорочена версія томів I–VI Девіда Ч. Сомервелла. 614 с.; Т. 2 : Скорочена версія томів VII–X Девіда Ч. Сомервелла. 406 с.

15. Тойнби А., Хантингтон С. Вызовы и ответы. Как гибнут цивилизации: пер. с англ. [Электронный ресурс]. URL: https://librusec.pro/b/587744/read.

16. Трамп пригрозив Китаю новими митами в якості помсти за коронавірус [Електронний ресурс] : Європейська правда. URL: https://www.eurointegration.com.ua/news/2020/05/1/7109416/.

17. Уроки Ливии [Электронный ресурс] : Национальная оборона. URL: https://oborona.ru/includes/periodics/geopolitics/2011/0905/19327266/detail.shtml.

18. Фергюсон А. Опыт истории гражданского общества: пер. с англ. М. : РОССПЭН, 2000. 392 с.

19. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций: пер. с англ. [Электронный ресурс]. URL: https://librusec.pro/b/79038/read.

20. Черномаз П. А. Пассионарная теория этногенеза – духовная основа украинско-российских отношений [Электронный ресурс]. Международный научный вестник. 2016. № 2 (10). С. 7-10. URL: http://ortsci.ru/files/OPU_10_2016web.pdf.

21. Черномаз П. А. Цивилизационный подход в международных экономических отношениях как основа понимания причин конфликтов [Электронный ресурс]. Международный научный вестник. 2019. № 1 (21). С. 68-74. URL: http://vestnik.ortsci.ru/files/opu_21_2019_web.pdf.

22. Черномаз П. А., Шлапеко Е. А. Влияние политической конфронтации на внешнюю торговлю приграничных регионов. На примере российско-украинского и российско-финского приграничья. Обозреватель : Научно-аналитический журнал. 2017. № 10. С. 14-24.

23. Шпенглер О. Закат Европы [Электронный ресурс]. URL: http://az.lib.ru/s/shpengler_o/text_1922_zakat_evropy.shtml.

24. Яковец Ю. В. История цивилизаций: 2-е изд. М.: Гуманитар. изд. центр «ВЛАДОС», 1997. 350 с.

25. Fukuyama F. The End of History and The Last Man. New York : Free Press, 1992. 418 p.

26. Morrison J. Pereyaslav and after: the Russian-Ukrainian relationship. International Affairs. 1993. Vol. 69. Issue 4. P. 677-703.

Trade map : Trade statistics for international business development. – URL: www.trademap.org.

1.4. ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ

Інформаційна економіка – це економіка, заснована на повсюдному впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій, з динамічним інноваційним розвитком і високими показниками подушного доходу, рівня освіти й охорони здоров'я, орієнтована на підвищення міжнародної конкурентоспроможності та добробуту країни. Становлення інформаційної економіки впливає на міжнародну конкурентоспроможність національної економіки інформаційної стадії розвитку порівняно з країнами індустріальної парадигми за допомогою двох каналів: зміцнення традиційних конкурентних переваг і розвитку принципово нових конкурентних переваг інформаційної епохи через реалізацію економічних ефектів трьох видів (ефектів масштабу, ефектів охоплення та ефектів економії, заснованої на просторовій агломерації знання) і чинника спадкоємності розвитку. Тому в сучасних умовах загострення глобальних викликів та формування шостого технологічного укладу активізація процесу розвитку інформаційної економіки стає не тільки високо актуальною, але й життєво необхідним завданням для багатьох країн світу.

Розвиток інформаційної економіки носить глобальний характер, і її побудова в національних рамках супроводжується формуванням глобального інформаційного простору і «втягуванням» в цей глобальний процес не тільки найрозвиненіших, але й менш розвинених країн, в цілому сприяючи глобальному інноваційному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності національних економік, при цьому маючи й негативні наслідки [5–6].

Взагалі інформаційна економіка є складною соціально-економічною системою, що включає матеріальну (інформаційно-комунікаційні технології, лінії зв'язку, мережі передачі даних тощо) та інформаційну (нематеріальний ресурс) складові. Тому підвищення міжнародної конкурентоспроможності на основі становлення та розвитку інформаційної економіки передбачає суворе дотримання балансу її матеріальної та інформаційної складових. Порушення балансу в бік матеріальної складової означає невикористання адекватних сучасних умов джерел і чинників підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Порушення балансу в бік інформаційної складової призводить до виникнення «інформаційних бульбашок» і краху

компаній, що працюють у сфері електронної комерції та електронного бізнесу. Саме тому цей процес потребує регулювання з боку держави задля поширення позитивних і нівелювання негативних ефектів.

1.4.1. Ґенеза концепції інформаційного суспільства

Інформаційне суспільство – це феномен, що позначає постіндустріальний щабель розвитку суспільства, найбільш характерними рисами якого є впровадження в економіку нових (інформаційних) технологій та нового ресурсу (інформації, заснованої на знаннях). Суть цього феномену досить давно і детально досліджена у світовій економічній теорії. Згідно з Дж. Несбітом, перехід до інформаційного суспільства стався у 1960–1970-ті рр. і був обумовлений підвищенням ролі комп'ютерів у житті людей [29].

Нову спільноту, що формується, називали, виходячи з принципу, що закладався в основу його сутності. Найбільш відомі визначення нового суспільства можна звести до двох основних груп. В одній групі визначень ключове значення віддавалося інформаційним технологіям, і тому нове суспільство називалося:

– «електронно-цифровим суспільством»: Д. Тапскотт, що аналізує можливості використання технологій в економіці та суспільстві («Електронно-цифрове суспільство: плюси й мінуси епохи мережевого інтелекту») в ході зміни парадигми розвитку («Зміна парадигми: що нового обіцяють інформаційні технології»), ввів у теорію інформаційного суспільства такі концепти, як «N-Generation», «мережеве покоління» («Як виростають «цифрові» люди: становлення «мережевого покоління»), «цифровий капітал» (спільно з Д. Тіколлом і А. Лоуі «Цифровий капітал: як використовувати міць ділових мереж»), «Вікіноміка» (спільно з Е. Вільямсом «Вікіноміка: як масове співробітництво змінює все навкруги»);

– «техносуспільством»: Б. Гейтс у книзі «Дорога в майбутнє» (спільно з Н. Мірволдом і П. Райнарсоном);

– «суспільством автоматики і зв'язку»: І. Ніінілуто;

– «товариством мережевих структур»: І. Стрілець [15–16] і т.п.

В іншій групі визначень підкреслюється ключова роль інформації та знань як все більш важливих чинників виробництва й рушійної сили економічного розвитку, внаслідок чого нове суспільство отримало назву: «суспільство знань»: П. Друкер [26–27]; «суспільство, засноване на інформаційній економіці»: М. Порат [30–31]. Аналогічне трактування сутності нового суспільства міститься у працях Д. Белла [20], А. Тоффлера [36] та інших дослідників.

На міжнародному рівні в документах, прийнятих Всесвітнім самітом з інформаційного суспільства (ВСІС, The World Summit on the Information Society, WSIS), терміном «інформаційне суспільство» позначено суспільство, орієнтоване на інтереси людей, відкрите для всіх і спрямоване на розвиток,

в якому кожен міг би створювати інформацію і знання, мати до них доступ, користуватися й обмінюватися ними, з тим, щоб дати окремим особам, громадам і народам можливість повною мірою реалізувати свій потенціал, сприяючи сталому розвитку і підвищуючи якість життя (в напрямку досягнення сформульованих у Декларації Тисячоліття Цілей Розвитку Організації Об'єднаних Націй). Рушійними силами розвитку цього суспільства визнані інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), а найбільш важливими видами діяльності – створення, поширення й обробка інформації [38].

У концепції ВСІС підкреслюється роль ІКТ у розширенні доступу до інформації та знань, освіти, охорони здоров'я; створенні, спільному використанні, придбанні, збереженні інформації та знань; охороні навколишнього середовища, забезпеченні сталого використання природних ресурсів, сталого виробництва продовольства, розширенні прав і можливостей жінок [38].

Узагальнюючи численні визначення інформаційного суспільства та взявши за основу пояснення сутності моделі інформаційного суспільства, дане М. Кастельсом [7, 19], можна зробити висновок про те, що інформаційне суспільство – це суспільство із високопродуктивною промисловістю, високою часткою у ВВП високоякісних та інноваційних послуг, переважанням в економіці сектора, пов'язаного з виробництвом знань, обробкою і поширенням інформації.

Економічний зміст феномену інформаційного суспільства, на наш погляд, включає шість груп параметрів, які відображають сутність процесу його формування:

1) інформатизація суспільства (тобто повсюдне проникнення і впровадження ІКТ) і формування ІКТ-сектора;
2) формування на цій основі динамічної економіки (тобто інноваційної, конкурентоспроможної на міжнародному рівні і з продуктивним бізнесом);
3) високі показники доходу на душу населення, рівня освіти й охорони здоров'я;
4) інноваційний розвиток;
5) високий рівень міжнародної конкурентоспроможності;
6) високу якість життя. І, що особливо важливо для проведення аналізу і міждержавного зіставлення, всі ці параметри повинні мати певне кількісне (статистичне) наповнення.

1.4.2. Теоретичні підходи до аналізу економічного феномену інформаційного суспільства

У процесі розвитку інформаційного суспільства почали виявлятися як позитивні, так і негативні наслідки. В економічній теорії це знайшло вираження у формуванні різних підходів до концепції інформаційного суспільства, які можна умовно об'єднати в три групи: критичний підхід,

альтернативний підхід і підхід в контексті нових парадигм інформаційного суспільства.

Критичний підхід не оформився в єдину концепцію, але в рамках цього підходу можна виділити кілька напрямків. Крайню позицію займають праці відомого французького соціолога, культуролога і філософа-постмодерніста, так званого «гуру» постмодерну Ж. Бодрійяра, який взагалі відкинув саму можливість існування інформаційного суспільства внаслідок «зникнення інформації», «смерті соціального», відмови від принципів побудови будь-якої соціальної теорії. Ж. Бодрійяр проаналізував трансформацію характеру інформації у другій половині XX ст. та її вплив на соціальну дійсність і прийшов до висновку, що в сучасному суспільстві «зникає інформація», інформування анігілює інформацію, знищує її, заміщаючи «знаковими бомбардуваннями» [1].

До другого напрямку можна віднести праці, в яких дається негативна оцінка інформації, і в силу цього концепція інформаційного суспільства визнається неадекватною для відображення сучасних реалій. Цей напрямок умовно позначається в економічній літературі символом «увага». Наприклад, згідно з концепцією американського економіста Г. Саймона, інформація є безсумнівним благом лише у світі, де її мало, а в умовах великої пропозиції різноманітної інформації вона часто відіграє негативну роль; дійсним благом і рідкісним ресурсом стає в цих умовах не інформація, а саме увага [13, с. 16-38]. Ситуація, яка виникає при цьому, коли стрімке збільшення обсягу надлишкової інформації ускладнює прийняття оптимального рішення, отримала найменування «феномен інформаційних шумів»: складністю стає не отримання інформації, а можливість її якісної обробки, внаслідок чого об’єктом вибору стає не інформація, а її джерело.

Третій напрям представлено теорією інформаційних каскадів і умовно позначається в економічній літературі символом «довіра». Один з творців цієї теорії, американський вчений Ф. Фукуяма закликає «адептів інформаційного суспільства» не забувати про довіру: довіру не втілено в комп'ютерних мережах і волоконно-оптичних лініях зв'язку; хоча вона і передбачає обмін інформацією, але аж ніяк не зводиться до самої інформації [18].

У міру свого «дозрівання» економічний феномен інформаційного суспільства наповнюється все новими нюансами, що віддзеркалюють процес його розвитку. Це знайшло відображення в появі концепцій іншого суспільства, відмінного від інформаційного, так званих альтернативних концепцій.

Так, у світовій економічній теорії з'явилося поняття «суспільство знань», або «суспільство, засноване на знаннях» (Knowledge Society), яке співіснує або навіть протиставляється поняттю «інформаційне суспільство». Узагальнюючи різні уявлення, можна висловити суть цього феномену як суспільство, що динамічно розвивається, в якому знання є чинником успіху, вирішення нових завдань, створення нових видів продукції/послуг, форму-

вання попиту, яке оформилося у систему/підсистему нематеріального виробництва (знань), ефективно взаємодіє з системами/підсистемами, що виробляють матеріальний продукт, одним з фрагментів якої є процес комерціалізації її компонентів – науки, культури й освіти, що, у свою чергу, спонукає співвідносити діяльність творчої особистості з потребами інших людей.

Наприклад, у Всесвітній доповіді ЮНЕСКО «До суспільств знання» (Towards Knowledge Societies) інформаційне суспільство протиставляється «суспільству знань». На думку експертів ЮНЕСКО, «поняття інформаційного суспільства ґрунтується на досягненнях технології» і пов'язане з ідеєю «технологічних інновацій», а «поняття суспільства знань має на увазі більш широкі соціальні, етичні та політичні параметри», суспільства знань не «задовольнятимуться роллю простих складових частин глобального інформаційного суспільства», але, щоб залишитися «людяними і життєздатними», вони мають перетворитися на «суспільства спільного використання знання» (множина вказує тут на необхідність пам'ятати про існуюче різноманіття). Тобто інформаційне суспільство є необхідним передумовним етапом і структурним елементом «суспільства знань», яке охоплює більш широкі соціальні, культурні, економічні, політичні та правові аспекти перетворень, і більшою мірою відображає складність і динамізм змін, що відбуваються. Тому концепція суспільства знань, на думку авторів, більш досконала, ніж концепція інформаційного суспільства [6, с. 7, 19].

На наш погляд, у доповіді ЮНЕСКО виражений «технологічний погляд» на побудову інформаційного суспільства, якщо підходити до цього феномену з точки зору більшої значущості фактора інформаційності або ж фактора технологічності. Як видається, основоположним принципом інформаційного суспільства є не досягнення технології, а поява нового ресурсу – інформації. Досягнення технології слугують у цьому суспільстві саме для зберігання й передачі інформації. В результаті пізнавальної діяльності людини, тобто обробки інформації, що проходить через свідомість людини, народжується знання. Неможливо уявити собі людину, не охоплену інформацією. Навпаки, існує величезна кількість людей, не охоплених знаннями і грамотою. Саме тому важко уявити існування в реальній дійсності «суспільства спільного використання знання» (принаймні наразі). Інформаційне суспільство – це найширше поняття, яке внаслідок своєї універсальності здатне вмістити в себе і «суспільство спільного використання знання», і «постінформаційне суспільство», й інші «суспільства», що з'являються в економічній літературі в результаті висунення на передній план нових аспектів розвитку економічних феноменів, у тому числі через наявність своєрідних популярних трендів в економічній думці, чим, на нашу думку, і пояснюється в сучасній літературі ігнорування зв'язку (що зустрічається найчастіше) кожного нового поняття з попереднім або їх протиставлення.

До альтернативного напрямку відносяться і різні концепції «креативного суспільства» (creative society). Єдиної концепції «креативного суспільства», що розробляється на хвилі модної теорії креативноюї економіки, поки що не створено, але, узагальнюючи думки різних авторів, можна сформулювати відмітні риси такого суспільства: (а) найважливіше місце в креативному суспільстві займає креативний клас (вчені, інженери, викладачі вищих навчальних закладів, дизайнери, письменники, журналісти тощо); (б) головну роль у розвитку креативного суспільства відіграють нові ідеї та інновації; (в) основними його характеристиками є такі: зростання чисельності професіоналів, зайнятих креативною працею; систематичне інвестування в інновації; зростання практичної віддачі від витрат на інновації; розвиток венчурного капіталу; розвиток інноваційної інфраструктури (технопарки, інноваційні венчурні фірми, бізнес-інкубатори). На наш погляд, нічого принципово нового у порівнянні з інформаційним суспільством ці характеристики не несуть.

Підхід у контексті нової парадигми економічного розвитку заснований на методології аналізу соціально-економічних процесів через зміну парадигм. Принциповою основою для можливості такого аналізу є розуміння парадигми як моделі постановки проблем та їх рішень, що було введене в науковий обіг Т. Куном [9, с. 11].

«Парадигмальний» підхід широко використовується в зарубіжній економічній літературі. Методологічний «парадигмальний» аспект дозволяє авторам аналізувати феномени глобалізації та інформаційного суспільства як фундаментальні явища сучасного суспільного життя. Наприклад, модель постановки проблем у контексті історичної зміни парадигм набула великого поширення у праціях Дж. Диксона, Ж. Беккєса, К. Гамільтона та інших учених. Постановка концепції інформаційного суспільства в контекст такої моделі аналізу демонструє перехід інформаційного суспільства до парадигми вищого рівня. Цікаво, що у працях цих учених не виявляється ознак критичного ставлення до інформаційного суспільства. Навпаки, підвищення конкурентоспроможності та добробуту країн вони безпосередньо пов'язують з переходом інформаційного суспільства до все більш розвиненої парадигми – до сталого інформаційного суспільства.

Згідно з концепцією сталого розвитку, наразі в умовах глобалізації та становлення постіндустріального суспільства як інформаційної цивілізації суспільно-історичний процес характеризується нестійкістю розвитку. В міру впровадження новітніх інтелектуальних ІКТ і з їх допомогою поступово здійснюватиметься рух в напрямку сталого розвитку і відбуватиметься становлення ноосфери (ери розуму). Етап інформаційного суспільства є перехідним від старої моделі нестійкого розвитку до нової – моделі сталої цивілізації ноосферного суспільства. У тому ступені, в якому інформатизація розвивається безконтрольно і стихійно, вона є результатом постіндустріаль-

ного нестійкого розвитку, але через свідоме її спрямування на реалізацію цілей сталого розвитку вона стає ознакою становлення ери ноосфери [3].

У розвинених країнах з метою сталого розвитку вже досягнуто високого рівня проникнення інтелектуальних ІКТ і реалізуються на практиці стратегії «зеленого зростання». Це дало підставу вченим цих країн вважати, що ці країни успішно минули етап інформаційного суспільства й перейшли до парадигми постінформаційного суспільства. Так, згідно з Ч. Ватанабе і К. Фукуда, наприклад, парадигми соціально-економічного розвитку Японії та США змінювалися наступним чином: індустріальне суспільство (1980–1990 рр.); інформаційне суспільство (1991–2000 рр.); перехід до постінформаційного суспільства (2001–2004 рр.) [37].

Першою стадією постінформаційного суспільства визнається так зване «всюдисуще суспільство» (Ubiquitous Network Society, u-society). U-суспільство означає світ, в якому інформація повсюдно поширена і доступна з будь-якої точки світу і в будь-який час, як будь-якому індивіду, так і будь-якому об'єкту (by anyone and anything) завдяки принципово новим «всюдисущим» технологіям. Передбачається, що в майбутньому всюдисущі мережі вийдуть за рамки каналів зв'язку від людини до людини і включать канали зв'язку від людини до об'єкта і назад: повсюдне підключення об'єднає повсякденні речі в одну величезну, всюдисущу мережу зв'язку – «Інтернет речей» (Internet of Things).

Перехід до u-суспільства супроводжується переходом від Національної інноваційної системи (НІС) до формування Національної інноваційної екосистеми (НІЕС) і характеризується наступними змінами: (1) в управлінні: переходом від орієнтації на продукт в індустріальному суспільстві → до функціонального підходу в інформаційному суспільстві (орієнтації на функцію, точніше, на реалізацію декількох взаємопов'язаних функцій: планування, організації, мотивації співробітників і контролю) → до орієнтації на певні рішення й на інститути попиту в усюдисущому суспільстві; (2) в технології виробництва: переходом від промислової технології, орієнтованої на зростання, в індустріальному суспільстві → до технології нової функціональності на базі ІКТ в інформаційному суспільстві → до технології, орієнтованої на послуги, в усюдисущому суспільстві; (3) в характері технологій, що використовуються: переходом від технологій заміщення матеріалів в індустріальному суспільстві → до заміщення промислових технологій інформаційно-комунікаційними технологіями в інформаційному суспільстві → до коеволюції інновацій та інститутів в усюдисущому суспільстві.

На міжнародному рівні концепція всюдисущого мережевого суспільства була вперше оприлюднена у 2005 році на конференції в Сеулі і в 2006 році на форумі Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ, International Telecommunication Union, ITU). Відтоді концепція u-суспільства

стала швидко поширюватися і наразі знаходиться у фокусі досліджень спеціалізованих центрів, створених у всіх провідних університетах світу.

Всюдисуще суспільство, в свою чергу, поділяється на етапи. Так, в Республіці Корея в рамках парадигми всюдисущого суспільства розвивається парадигма «інтелектуального» суспільства (Smart Society) як відображення нової технологічної «хвилі» і повсюдного проникнення смарт-технологій.

Інформаційне суспільство і смарт-суспільство розрізняються: (1) за ресурсами і технологіями: в інформаційному суспільстві основними ресурсами є знання, інформація, ІКТ, а у смарт-суспільстві – загальнонаціональна мережа, кооперація, смарттехнології (у тому числі хмарні технології, біотехнології тощо); (2) за характером і організацією трудової діяльності: в інформаційному суспільстві – знання – інтенсивна праця, а у смарт-суспільстві – «розумна» робота, колективний інтелект; (3) за стратегіями управління: в інформаційному суспільстві – стратегії, орієнтовані на функцію, а у смарт-суспільстві – конвергенція, мобільні венчури; (4) за управлінням людськими ресурсами HRM: в інформаційному суспільстві – знання – компетентне управління, а у смарт-суспільстві – креативне управління, відносини співпраці і партнерства; (5) за ключовими цінностями: в інформаційному суспільстві ключовими цінностями є знання, залученість, відкритість, а у смарт-суспільстві – гнучкість, креативність, орієнтація на людину, «суспільство мрії» [18].

На наш погляд, постінформаційне, всюдисуще суспільство, інтелектуальне суспільство не є чимось принципово новим у порівнянні з класичним інформаційним суспільством, але більш високою стадією в рамках загальної парадигми інформаційного суспільства, тому що основу цього суспільства складають ІКТ, менш досконалі на ранніх стадіях інформаційного суспільства і все більш досконалі й інтелектуальні на стадії постінформаційного та інтелектуального всюдисущого суспільства. Навпаки, принципово новим є суспільство інститутів, запропоноване в рамках нової системної парадигми економіки інститутів Г. Клейнером [8], оскільки в основі цього суспільства лежить абсолютно інший принцип.

З іншого боку, впровадження все більш інтелектуальних ІКТ робить процеси інформатизації суспільства все більш керованими в напрямку формування ноосфери, тому можна визнати, що інтелектуальне всюдисуще суспільство може розглядатися як початок переходу до ноосфери і сталого розвитку. Разом з тим, базовим принципом і технологічною основою суспільства, як і раніше, є ІКТ, хоча й набагато розвиненіші й всемогутніші.

Фактор незмінності основоположного принципу побудови суспільства, як класичного інформаційного, так і постінформаційного суспільства, «переважує», на наш погляд, наразі значущість фактора внесених змін. З цієї причини, на наш погляд, доцільно розглядати інтелектуальне всюдисуще

суспільство, що формується в Республіці Корея, Японії, США та інших розвинених країнах, як вищий щабель класичного інформаційного суспільства.

З іншого боку, видається, що набагато конструктивніше говорити не про формування постінформаційного суспільства, а про зміну технологічних укладів у процесі розвитку інформаційного суспільства.

Технологічним укладом (ТУ) є сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва, а також сукупність пов'язаних виробництв (взаємопов'язаних технологічних ланцюгів), що мають єдиний технічний рівень і розглядаються як структурна підсистема цілісної економічної системи. Виробництва, що входять до одного ТУ, пов'язані потоками якісно однорідних ресурсів, загальними ресурсами кваліфікованої робочої сили, загальним науково-технічним потенціалом, внаслідок своєї спряженості розвиваються синхронно, і зміни в одному з елементів технологічного укладу викликають зміни в інших [2].

ТУ змінюються в ході технологічного розвитку, що обумовлює якісний стрибок у складі й динаміці продуктивних сил, а також глибинні зміни в економічній і соціальній структурах країн. Сьогодні виділяються п'ять існуючих ТУ і один гіпотетичний (перспективний) уклад. Спочатку передбачалося, що шостий ТУ сформується аж до 2035 року, потім термін його формування був пересунутий на 2015 рік. Але світова практика виявилася сміливішою, і розвинені країни почали поступово переходити до шостого ТУ набагато раніше – на початку 2000-х років. На наш погляд, саме цей перехід і називається у зарубіжній економічній теорії постінформаційним суспільством.

Практична реалізація концепції інформаційного суспільства здійснюється за двома основними принципово різними моделями його формування, які уособлюють підходи, умовно названі «технологічним» (американським) і «соціальним» (європейським). На початку становлення інформаційного суспільства у 1970-ті роки найбільш технологічно розвиненою країною світу були США, тому саме в США почалося формування цього суспільства. Визначальна роль у створенні нового суспільства відводилася американському лідерству в технологіях, покликаному забезпечити світову економічну гегемонію США. Всі зусилля уряду й бізнесу були спрямовані на формування технологічної складової інформаційного суспільства.

Для того, щоб виділити домінуючу особливість нового суспільства і нової економіки, в науковий обіг був введений новий термін «інформаційна інфраструктура», тісно пов'язаний із терміном «цифрова економіка», в результаті чого склався термін «інформаційна інфраструктура у цифровій економіці». тобто суть американського технологічного підходу полягає в наголосі на створенні ІКТ-інфраструктури у цифровій економіці, а не у досягненні соціальних ефектів.

У Європі формування інформаційного суспільства почалося значно пізніше, однак саме тут формування інформаційного суспільства отримало

документальне оформлення в рамках ЄС. На відміну від американського технологічного підходу з фокусом на розвиток технологічної інфраструктури, європейські теоретики і практики робили наголос на підвищенні в процесі побудови інформаційного суспільства якості життя, довіри, відповідальності державної політики, розвитку особистості, розширенні демократії, тобто на соціальних цінностях. Таким чином склався європейський соціальний підхід. В європейських країнах відразу використовувався термін інформаційне суспільство. Пріоритети європейської інформаційної політики викладені в Лісабонській стратегії 2000 року, ініціативі «eEurope – інформаційне суспільство для всіх», проєкті «i2010 – європейське інформаційне суспільство розвитку і зайнятості» та інших документах ЄС.

Розвинені азіатські країни, дотримуючись історично сформованої традиції, вважають за краще не винаходити нові підходи, але, сприймаючи кращі характеристики обох підходів, адаптувати їх до власних умов і потреб. В основі азіатських концепцій побудови інформаційного суспільства – ідеї партнерства держави і ринку, культурні цінності, властиві конфуціанству, прагнення розробити альтернативний західному підхід до соціального розвитку тощо. У той же час, не можна говорити про якийсь єдиний азіатський підхід. В одних країнах, наприклад, у Республіці Корея і Японії, можна виявити переважання технологічного підходу, в інших – Сінгапурі та Гонконзі – пріоритет соціального.

1.4.3. Сутність економіки інформаційного суспільства

Разом з теорією інформаційного суспільства розроблялася концепція економіки цього суспільства. Концепції інформаційної економіки змінювалися в міру висування на передній план нових аспектів в економіці під впливом процесу розвитку інформаційного суспільства.

Однією з перших була концепція первинного інформаційного сектора, висунута Ф. Махлупом, потім з'явилися теорія вторинного інформаційного сектора М. Пората і М. Рубіна й численні концепції інформаційної економіки, що отримала свою назву завдяки публікаціям М. Пората, який у 1976 році вперше запропонував термін «інформаційна економіка» для позначення кластера галузей, які виробляють сучасні бази даних і засоби, що забезпечують їх функціонування і застосування [31].

Згодом інформаційна економіка стала умовно поділятися на чотири сектори: (1) сферу галузей, де створюється, обробляється й поширюється інформація (виробництво науково-технічної, комерційної, ділової та іншої інформації); (2) освітню систему, в якій формується людський капітал; (3) системи охорони здоров'я та соціального захисту, необхідні для підтримки людського капіталу; (4) матеріальне виробництво, без якого не може існувати жодне суспільство, але питома вага якого в інформаційній економіці набагато нижче, ніж в індустріальному та аграрному суспільствах.

Замість терміна «інформаційна економіка» часто використовується термін «цифрова економіка» (Digital economy), під якою розуміється економіка, що функціонує за допомогою цифрових телекомунікацій. Ключову роль у цифровій економіці займають інформаційні системи, в тому числі системи, що дозволяють забезпечити швидку реакцію інформаційного простору на зміну бізнес-процесів BPM-системи (Business Process Management Systems). Однією з ознак цифрової економіки є висока швидкість, яка багаторазово скорочує життєвий цикл послуг.

Широке поширення по всьому світу отримав термін «нова економіка». Цей термін був введений у теорію і практику побудови інформаційного суспільства у 1996 році в США у зв'язку з появою Інтернет-компаній і розвитком електронного бізнесу, але не отримав у цій країні великого поширення, поступившись у популярності терміну «цифрова економіка». В інших країнах світу, навпаки, цей термін застосовується часто (хоча до цих пір не вироблено єдиного загальновизнаного визначення і можна нарахувати кілька підходів до дослідження цього феномену) для позначення високотехнологічного виробництва, що включає мікроелектроніку, електронне машинобудування, приладобудування, робототехніку, виробництво телекомунікаційного обладнання (ТЛК -устаткування), засобів зв'язку тощо, а також виробництв і послуг, які безпосередньо відносяться до сфери інформації та комунікації, так званої медіаіндустрії.

З підвищенням ролі інформації, заснованої на знаннях, і висуненням на передній план категорії «знання-інтенсивність» (knowledge intensity) у світовій академічній науці склалася концепція «економіка знань». Сам термін (knowledge economy) був введений в економічну теорію Ф. Махлупом, який, досліджуючи економіку США, до американського сектора економіки знань включив види людської діяльності, об'єднані у п'ять груп: освіта, наукові дослідження і розробки, засоби масової інформації, інформаційна техніка, а також інформаційні послуги [11, с. 35]. Відтоді до концепції економіки знань привнесено багато нового, однак досі не вироблено ні загальновизнаного терміна, ні єдиного підходу, ні загальновизнаної теорії економіки знань.

Узагальнюючи численні визначення економіки знань, можна сформулювати висновок, що під економікою знань розуміється тип економіки, в якому домінуючу роль в розвитку відіграють знання та інновації, що стали повноцінним ринковим товаром, які за умови їх інтенсивного використання стають джерелом підвищення конкурентоспроможності. Теорія економіки знань акцентує увагу на тому, що знання більшою мірою, ніж раніше, відіґрають роль ключового фактора розвитку. В поняття економіки знань нерозривно увійшли такі категорії, як «людський капітал», що створюється в процесі підготовки фахівців і кадрів вищої кваліфікації, «кваліфікації (компетенції)» як результат отримання освіти,

професійної підготовки та накопичення професійного досвіду, «інновації» як результат функціонування й реалізації людського капіталу тощо.

Значущість ІКТ мається на увазі сама по собі, тому що в умовах їхнього повсюдного впровадження вони стали вже звичним фактором розвитку.

Однією з найпопулярніших на початку 2000-х років стала концепція «креативної економіки» (creative economy), що увійшла в економічну теорію з практики, вперше з'явившись у Великій Британії в ході виборчої компанії лейбористської партії Т. Блера наприкінці 1990-х років. Ця категорія отримала визнання після публікації в 2001 році книги Дж. Хоукінса, який об'єднав у цю категорію 15 галузей мистецтва, науки і техніки й оцінив глобальну креативну економіку в 2000 році у 2,2 трлн дол. США, а її щорічний темп зростання – у 5 % [28, p. 19-20], а також книги Р. Флориди, присвяченій концепції креативного класу, тобто групи професіоналів різних спеціальностей, управлінських і технічних працівників, які виробляють інновації різних типів, що утворюють клас, що є першоджерелом інноваційної енергії й культурного динамізму в сучасних міських суспільствах [17].

На практиці поняття креативної економіки було успішно апробовано спочатку при розробці державної культурної політики Австралії у 1990-х роках, а потім у Відділі у справах культури, ЗМІ та спорту Сполученого Королівства (Department for Culture, Media and Sport of the United Kingdom) [25, p. 19-20].

Наразі категорії «креативна економіка» або «креативні галузі» міцно увійшли в процес формування державної політики всіх розвинених країн. Стратегії їх формування ув'язані зі стратегіями побудови постінформаційного суспільства та сталого розвитку, оскільки, по-перше, вони засновані на платформі інтелектуальних ІКТ, що дозволяють перевести культурні та наукові цінності в цифрову форму, об'єднати всіх творчих людей країни міцними каналами обміну інформацією й досвідом і створити тим самим необхідну творчу атмосферу в масштабах всієї країни, і, по-друге, стимулювання творчості та інновацій бепосередньо спрямоване на досягнення стійкого зростання і розвитку. Так, Європейський Союз об'єднав свої програми культури і засобів масової інформації в єдину стратегію «Креативна (творча) Європа» (Creative Europe), націливши її на збереження й заохочення культурного і мовного різноманіття та підвищення конкурентоспроможності своїх культурних і творчих галузей [22, p. 11].

У світовій академічній спільноті вже піднімаються питання про глобалізацію креативної економіки і проводяться симпозіуми, присвячені цій проблематиці, у тому числі 6-й міжнародний симпозіум з інновацій у сфері послуг під назвою «Глобалізована креативна економіка та підйом азіатських виробників», проведений в Університеті Кіото (Японія) у 2013 році [34].

Незважаючи на вже десятирічний термін існування теорії й реалізації її на практиці, єдиних загальновизнаної концепції та терміна для позначення цієї нової економіки поки що не вироблено (як і інших вище згаданих теорій економіки в умовах побудови інформаційного суспільства). Для відбиття сучасних реалій у працях учених йдеться про «креативну економіку», в публікаціях інших – про «когнітивно-культурну економіку» (cognitive-cultural economy), в роботах третіх – лише про «креативну індустрію» та «креативні галузі» (creative industries) або тільки про «індустрії/галузі культури» (cultural industries). Проблематика цієї концепції представлена, наприклад, у працях Дж. Хокінса, присвячених теорії креативної економіки в цілому [28], Р. Флориди, що розкривають поняття «креативного класу» [17], Ч. Лендрі, які висвітлюють проблеми «креативного міста» [10], Т. Коуена, які піднімають питання «креативного руйнування» [21] тощо.

Цей широкий розкид думок учених відбився й на широті підходів державних рішень. Кожна держава самостійно приймає рішення про поняття креативної економіки та склад її галузей.

У спеціальній доповіді ЮНЕСКО 2013 року, присвяченій креативній економіці, узагальнені різні погляди на цей феномен, але чіткого визначення не дається. Креативна економіка визначена як складна система, що отримує «економічне значення» (економічну цінність) завдяки сприянню економічної еволюції; це система, що виробляє доповнення до первинного ресурсу творчості, – увагу, складність, ідентичність і адаптацію [23, p. 15].

До концепції креативної економіки входять поняття «креативні галузі» і «галузі культури», які розрізняються між собою. До галузей культури віднесені такі галузі, як музика, мистецтво, мода й дизайн, а також медійні галузі – радіо, видавнича справа, кіновиробництво й телебачення. Креативні галузі – більш широка категорія і, крім вище названих, включає такі галузі, в яких товари і послуги залежать від інновацій, наприклад, креативні дослідження і програмне забезпечення.

Класифікація креативних галузей представлена в таблиці 1.4.1.

Як видно з таблиці, креативні галузі об'єднані в чотири домени – мистецтва, ЗМІ, функціональних творінь (functional creations) і спадщини, всередині яких виділені дев'ять секторів [24, p. 13-14].

Відмінними характеристиками креативних галузей є те, що вони: (1) включають матеріальні продукти і нематеріальні інтелектуальні або художні послуги з творчим змістом, економічною й ринковою цінністю, при виробництві яких творчий потенціал та інтелектуальний капітал виступають в якості первинних ресурсів (так званих «параметрів входу», primary inputs); (2) комплекс дій, заснованих на знаннях і орієнтованих на мистецтва (але не обмежені ними), на генерування доходів від торгівлі й реалізації прав інтелектуальної власності; (3) знаходяться на перетині мистецтва, послуг і галузей промисловості [24, p. 13].

Таблиця 1.4.1

Класифікація креативних галузей

<table>
<tr><td colspan="2">Домен мистецтва (domain of the arts)</td><td colspan="3">Домен спадщини (domain of heritage)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Сектори</td><td colspan="3">Сектори</td></tr>
<tr><td>Образотворче мистецтво</td><td>Виконавське мистецтво</td><td>Культурні пам'ятки</td><td colspan="2">Традиційні вирази культури</td></tr>
<tr><td>Галузі</td><td>Галузі</td><td>Галузі</td><td colspan="2">Галузі</td></tr>
<tr><td>Живопис, скульптура, фотографія, антикваріат</td><td>Жива музика, театр, танці, опера, цирк</td><td>Археологія, музеї, бібліотеки, виставки</td><td colspan="2">Декоративно-ужиткове мистецтво, фестивалі, свята</td></tr>
<tr><td colspan="2">Домен ЗМІ (domain of media)</td><td colspan="3">Домен функціональних творінь (domain of functional creations)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Сектори</td><td colspan="3">Сектори</td></tr>
<tr><td>Видавнича справа</td><td>Аудіовізуальне мистецтво</td><td>Дизайн</td><td>Нові медіазасоби</td><td>Креативні послуги</td></tr>
<tr><td>Галузі</td><td>Галузі</td><td>Галузі</td><td>Галузі</td><td>Галузі</td></tr>
<tr><td>Книги, преса та інші публікації</td><td>Кінематографія, телебачення, радіо та інші послуги мовлення</td><td>Інтер'єр, мода, ювелірні вироби, іграшки</td><td>Програмне забезпечення, відеоігри, оцифрований творчий контент</td><td>Архітектура, реклама, творчі дослідження та розробки</td></tr>
</table>

Джерело: складено за [24].

Креативні галузі формують тенденцію до утворення кластерів у містах. Лідируючі позиції серед цих міст займають глобальні міста – провідні міста світу, центри світової економіки, в яких частка творчих працівників у відсотках від загальної чисельності зайнятих значно вище, ніж в інших містах. Наразі це традиційні лідери: Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Лондон, Париж, Токіо, Пекін і Шанхай, плюс деякі міста, які, як передбачається, стануть глобальними в недалекому майбутньому.

Креативна економіка є одним з найбільш швидкозростаючих секторів економіки, що продовжує зростати в усьому світі, випереджаючи інші сектори, і має трансформуючий характер в плані отримання доходів, збільшення доданої вартості і створення робочих місць. Внаслідок цього вона визнається драйвером розвитку, інвестиції в який можуть дати потужний поштовх розвитку, а самі галузі культури і творча індустрія стати ключовими елементами інноваційної системи [24, p. 9–10, 16, 20–21].

При цьому деякі вчені протиставляють креативну економіку економіці знань. Наприклад, на думку скандинавських учених К. Нордстрема та Й. Рідденстрале, економіка знань, яка розвивалася в останні 20-25 років, вже пішла в минуле, тому що економіці знань властива стандартизація, а нині затребувана креативність, в основі якої – різноманітність і варіативність. Стандартизація повинна поступитися місцем варіативності [12].

Г. Клейнер запропонував вирішення протиборства цих понять в рамках запропонованої ним нової системної парадигми економіки інститутів. За Г. Клейнером, стадія економіки знань, де головним фактором і результатом економічної діяльності є знання, настає слідом за розвитком «реплікативної» стадії економіки, де роль основного фактора й результату виробництва грають товарно-матеріальні цінності. Рух з цієї вихідної точки може здійснюватися за двома сценаріями. За першим сценарієм після «реплікативної» стадії економіки слідує імітаційна економіка та економіка самоповтору, потім – економіка застою. За другим сценарієм послідовність фаз виглядає так: економіка матеріальних благ – економіка знань – економіка інститутів – економіка культури – економіка думки. Найближчою послідовницею економіки знань є економіка інститутів. Шлях від економіки знань до економіки інститутів пов'язаний із досягненням такого рівня розвитку економіки знань, при якому запас знань дозволятиме вирішувати основну частину практичних завдань життєзабезпечення, хоча б на рівні простого відтворення життєвих благ (наразі світова економіка ще не досягла цієї фази) [8].

У більшості публікацій креативна економіка не протиставляється економіці знань, але співвідношення цих економік не позначено. На нашу думку, креативна економіка – це економічна система, утворена в результаті конвергенції (на платформі інтелектуальних ІКТ) галузей, які виробляють продукти з високою доданою вартістю, зміст яких може бути переведено у цифрову форму і просунуто на внутрішній і зовнішній ринки, – галузей науки, культури, ЗМІ і ІКТ-сектора.

На наш погляд, це важливий крок на шляху до економіки знань. У такому трактуванні економіка знань і креативна економіка містять багато схожих рис. Обидві нові економіки: (а) відображають рівень людського і соціального капіталу країни, тобто суми знань, накопичених у суспільстві, і взаємодії економічних акторів; (б) мають загальну технологічну базу – інтелектуальні ІКТ; (в) розвиваються в умовах зрілого інформаційного суспільства, завдяки створеним можливостям для реалізації людського капіталу в інноваціях; (г) стають драйвером розвитку при досягненні прибутковості відповідного бізнесу.

Разом з тим, ці поняття розрізняються. По-перше, поняття «економіка знань» більшою мірою є академічною, ніж практичною категорією, включає різні види діяльності (а не галузі) і потребує конкретизації, тому що ці види діяльності важко внести до програм економічного розвитку. Креативна економіка складається з конкретних галузей і представляє «крок» у процесі конкретизації економіки знань. Галузі, що формують креативну економіку, легко включаються до програм розвитку цих галузей, мають потенціал для комерціалізації і в разі досягнення прибутковості бізнесу впливають на економічний розвиток і благополуччя країни.

По-друге, в академічній категорії «економіки знань» робиться акцент на видах інтелектуальної діяльності. Категорія «креативна економіка» ж включає не тільки галузі інтелектуальної праці, а й галузі навичок і умінь.

Разом з концепцією економіки знань і креативної економіки у світовій теорії з'явилися й інші концепції, що відображають сучасні реалії, акцентуючи увагу на інших аспектах. Так, у світову економічну теорію було впроваджено поняття «інноваційна економіка», що робить наголос на значущості інновацій. Цей термін часто використовується як синонім понять «нова економіка» й «економіка знань».

Що стосується причинно-наслідкового зв'язку між інформаційним суспільством, з одного боку, і економікою знань, креативною економікою, економікою інститутів і всіх інших «нових економіках», з іншого, то, на наш погляд, категорія інформаційного суспільства – більш широка, універсальна, багатопланова і багаторівнева категорія, яка не тільки не суперечить всім «новим економікам», але й дає міцну базу для розвитку кожної з них, забезпечуючи необхідні інтелектуальні технології, канали комунікацій і переливу інформації і знань у масштабах всієї країни (а в подальшому – в глобальному інформаційному просторі).

У процесі зростання значущості знань, умінь, інститутів як економічних ресурсів в рамках інформаційного суспільства зароджуються елементи кожної «нової економіки» – економіки знань, креативної економіки, економіки інститутів тощо. І для кожної з них інформаційне суспільство надає умови і технічні (технологічні) засоби для створення необхідної інфраструктури, нові можливості для інновацій, нові бізнес-моделі тощо. Без цих інструментів і каналів зв'язку (тобто поза інформаційним суспільством) формування всіх «нових економік» не представляється можливим.

У той же час кожна з «нових економік» відрізняється своїми нюансами і набуває нових рис, але при цьому не змінює типу економічної системи і сутності суспільства, заснованого на інформації та знаннях, що вільно переливаються (завдяки ІКТ) і охоплюють всіх членів цього інформаційного суспільства.

1.4.4. Специфіка створення конкурентних переваг у процесі формування інформаційного суспільства

Під конкурентоспроможністю країни розуміється її здатність досягти стійких темпів економічного зростання і випереджати інші країни за показниками якості життя і рівня зрілості інформаційного суспільства. Конкурентоспроможність формується конкурентними перевагами даної країни. Комплекс цих переваг створюється як результат реалізації переваг у наділеності природними багатствами (так звані базові, або природні, або «успадковані», як їх прийнято позначати в зарубіжній науковій літературі,

конкурентні переваги) й управлінських рішень з розвитку створених людиною чинників конкурентоспроможності (розвинені конкурентні переваги).

Міжнародна конкурентоспроможність країни виявляється тільки у зіставленні з іншими країнами. Масштаб порівняння може бути різним: глобальним, регіональним, багатостороннім, двостороннім. У кожному діапазоні порівняння можна виявити конкурентні переваги, тобто більшу чи меншу конкурентоспроможність конкретних країн.

Тема конкурентоспроможності країни і чинників, що лежать в її основі, залишається однією з центральних у світовій економічній теорії, проте й до сьогодні не вироблено її загальновизнаного визначення на макрорівні. Саме поняття конкурентоспроможності країни в широкій постановці з'явилося на початку 1980-х років у США у зв'язку з посиленням міжнародної конкуренції, пошуком причин успіхів японської економіки й провалів економіки США на світових ринках, шляхів подолання загрози «деіндустріалізації» американської економіки.

У присвяченій цим питанням Доповіді Комісії з конкурентоспроможності (Report of the President's Commission on Competitiveness) було сформульовано визначення, згідно з яким національна конкурентоспроможність країни (nation's competitiveness) – це ступінь, в якому країна може при вільних і справедливих ринкових умовах виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам міжнародних ринків, при одночасному підвищенні реальних доходів своїх громадян [35, p. 3]. Відтоді це визначення стало найбільш поширеним.

З поняттям конкурентоспроможності національної економіки (національної конкурентоспроможності) тісно пов'язане поняття міжнародної конкурентоспроможності країни. В економічній літературі можна знайти різноманітні визначення обох іпостасей конкурентоспроможності країни. Виділяючи загальне в різних визначеннях, можна констатувати:

– у визначеннях національної конкурентоспроможності підкреслюється внутрішня здатність країни в національних кордонах і на внутрішньому ринку забезпечувати: (1) високі темпи економічного зростання і підвищення рівня життя на базі створення сприятливого внутрішнього бізнес-середовища, (2) високу ефективність використання виробничих ресурсів й високу продуктивність, (3) екологічну безпеку продукції, що виробляється;

– у визначеннях міжнародної конкурентоспроможності – зовнішня здатність країни виробляти товари і послуги, що задовольняють потреби світового ринку, витримувати порівняння з іншими країнами на міжнародному ринку і випереджати їх в економічному змаганні «всіх проти всіх» на світовій арені.

Обидві іпостасі конкурентоспроможності країни розрізняються «прихильністю» до національного або міжнародного ринків, але припус-

кають міжнародне зіставлення і саме в цьому зіставленні виявляються. Наявність конкурентоспроможності є основою і одночасно умовою виживання (мінімум) і лідерства (максимум) у сучасних умовах глобальної конкуренції. Саме тому конкурентоспроможність займає ключове місце у загальному процесі міжнародної інтеграції промислових потенціалів країн-учасниць [14, с.13].

Комплекс конкурентних переваг, з яких складається національна конкурентоспроможність, поділяється на три типи: (1) ресурсні (володіння ресурсами особливої якості або кількості у порівнянні з конкурентами: природними або набутими, включаючи висококваліфікований персонал, розвинений науково-освітній комплекс, накопичений основний капітал, сформовану виробничу інфраструктуру); (2) операційні (ступінь або ефективність використання наявних ресурсів в залежності від накопиченого виробничого потенціалу і кваліфікованої робочої сили); (3) програмно-стратегічні (наявність та якість програми або стратегії розвитку суб'єкта-носія конкурентних переваг, здатного найбільш ефективно спрямовувати діяльність компанії або розвиток національної економіки та інтеграційного об'єднання).

Перші два типи конкурентних переваг тісно пов'язані між собою, тому що наявність ресурсів багато в чому забезпечує й ефективність їх використання. Третя перевага є особливо важливою в наш час, оскільки сучасна конкурентна боротьба перетворюється на боротьбу стратегій, а стратегічна компонента є провідною характеристикою конкурентоспроможності, майже не піддаючись кількісному визначенню й порівнянню [14, с. 24, 25].

Безумовно, між поняттями «конкурентоспроможність» і «конкурентні переваги» існують залежність і відмінність: залежність полягає в тому, що конкурентоспроможність формується комплексом конкурентних переваг; відмінність полягає в тому, що конкурентні переваги – це окремі елементи економічної системи, а конкурентоспроможність характеризує цілком всю економічну систему (національну економіку або компанію) та її місце на світовому ринку.

Існують відмінності й між поняттями факторів і джерел конкурентної переваги. Фактори являють собою об'єкт управлінських рішень й обумовлюють сильні або слабкі сторони країни. Джерело конкурентної переваги виступає наслідком управлінських рішень і як таке визначає величину переваги [34]. Організаційно-управлінські відносини формують базу конкурентних переваг, яка змінюється під впливом змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Реалізація конкурентних переваг знаходить вираз у підвищенні конкурентоспроможності країни.

Формування конкурентних переваг у процесі побудови інформаційного суспільства здійснюється на трьох рівнях: (1) у контексті інформатизації

суспільства й формування ІКТ-сектора; (2) у контексті інноваційного розвитку; (3) з точки зору впливу процесу розвитку інформаційного суспільства на підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Всі три виміри об'єднані у нерозривну єдність із загальною націленістю на підвищення добробуту країни.

Цей взаємозв'язок можна прокоментувати таким чином: (а) у ході інформатизації суспільства відбувається формування ІКТ-сектора, що виробляє все більш досконалі технічні та технологічні засоби для все більш досконалих інновацій; (б) інформаційне суспільство задає вектор інноваційного розвитку, що супроводжується «зустрічним рухом» з боку інновацій, тому що все більш прогресивні інновації призводять до все більш високого рівня інформаційного суспільства; (в) драйвером інновацій виступає конкуренція, яка в умовах інформаційного суспільства висувається на пріоритетні позиції в групі факторів інновацій, що, у свою чергу, супроводжується «зустрічним рухом» перетворення інновацій на головний фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності; (г) підвищення міжнародної конкурентоспроможності робить країну привабливою для найбільш висококваліфікованої робочої сили, прямих іноземних інвестицій, трансферу найбільш якісних ІКТ з-за кордону, створення власних інновацій на основі власних ІКТ; це створює умови для переходу до побудови інформаційного суспільства на базі власних інновацій і, отже, до переходу його на більш високий рівень.

В результаті розвитку ІКТ-сектора, інноваційного розвитку, підвищення міжнародної конкурентоспроможності створюється ситуація, при якій міжнародна конкурентоспроможність країни залежить від інноваційного розвитку і побудови інформаційного суспільства, а останні, в свою чергу, – від підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Таким чином, ослаблення будь-якого з трьох вимірів цієї єдності тягне за собою порушення всієї цілісності.

Визначенню впливу процесу формування інформаційного суспільства на створення конкурентних переваг присвячено багато досліджень [34].

Так, загальновизнаною є точка зору, що під прямим і непрямим впливом процесу формування та розвитку інформаційного суспільства досягається, перш за все, підвищення середньорічних темпів приросту ВНП. Прямі ефекти інформаційного суспільства, більшою мірою, обумовлені інвестиціями у відповідну інфраструктуру, зростаючою доступністю і проникненням інформаційних послуг і збільшенням зайнятості в ІКТ-секторі. Непрямі ефекти інформаційного суспільства проявляються у зростанні продуктивності праці, збільшенні припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у країнах з високим ІКТ-потенціалом, створенні інноваційних кластерів і наукоградів, а також експорті інформаційних послуг.

Узагальнення різних точок зору висвітлено у табл. 1.4.2.

Таблиця 1.4.2

Прямі та непрямі ефекти процесу формування та розвитку інформаційного суспільства

Вплив на формування конкурентних переваг		Вплив на підвищення міжнародної конкурентоспроможності	
Прямий вплив	Непрямі й побічні ефекти	Прямий вплив	Непрямий вплив
– підвищення зайнятості в ІКТ-секторі; – підвищення продуктивності праці і сукупної факторної продуктивності в ІКТ-секторі; – збільшення доданої вартості в ІКТ-секторі; – зростання сукупної доданої вартості в економіці в цілому; – генерування доходів у сфері електрозв'язку; – підвищення рівня проникнення ІКТ, у тому числі у віддалених та сільських районах	– використання продукції ІКТ-сектора в якості ресурсів при виробництві інших товарів і послуг; – внесок у зростання продуктивності праці і загальної сукупної факторної продуктивності в економіці в цілому; – залучення ПІІ; – скорочення загальної зайнятості та зростання зайнятості висококваліфікованих фахівців; – прямий вплив на екологію (ефекти зниження навантаження, оптимізація транспортних перевезень, використання систем контролю за навколишнім середовищем тощо); – вирівнювання цифрової нерівності; – вплив ІКТ як технологій загального призначення (модернізація управління, діловодства, організації праці тощо)	переваги в: – продуктивності; – інноваційному розвитку; – модернізації; – ефективності управління в бізнесі й уряді; – переході до економіки знань; – скороченні ризиків для навколишнього середовища; – переході до сталого розвитку та формування національної інноваційної екосистеми (НІЕС)	– більш значні соціальні ефекти; – більш високий прибуток; – більш висока заробітна плата; – більш високі стандарти життя; – більше розширення бази оподаткування; – створення абсолютно нових державних і приватних ринків для використання інноваційних рішень ІКТ; – усунення розриву в стандартах життя сільського і міського населення; – в результаті зростання ефективності держуправління – більш досконалі менеджмент і контроль у всій економіці; – більш просунуті освітні та медичні послуги, система соціального захисту; – більш широка участь громадян у суспільному житті; – непрямий вплив на екологію й викиди парникових газів (GHG)

Джерело: складено авторами

Виявлення ефектів побудови інформаційного суспільства пов'язано з подоланням так званого парадокса продуктивності Солоу: швидке поширення комп'ютерних технологій у 1980-х роках практично не зробило жодного впливу на зростання продуктивності праці. Дослідження, проведені на початку 2000-х років дослідницькою групою британського тижневика «Економіст» (The Economist Intelligence Unit, EIU), спростували даний парадокс. У дослідженнях EIU 2004 року доведено, що для того, щоб ІКТ змогли позитивно впливати на економічний розвиток, необхідно подолати так званий «пороговий ефект» і досягти «критичної маси» проникнення ІКТ [33, p. 7–9].

Отже, специфіку конкурентних переваг, що створюються в процесі формування та розвитку інформаційного суспільства, задають дві основні характеристики: по-перше, основою всіх конкурентних переваг є переваги у людському капіталі та конверсії знань у передові інновації; і, по-друге, сталий довготривалий характер переваг, внаслідок особливостей самих інформаційних інновацій. Підвищення тривалості утримання конкурентних переваг залежить від реалізації проривних інноваційних проектів, тому найбільші конкурентні переваги отримують ті країни, які організовують і фінансують власні дослідження і розробки власних проривних технологій.

Таким чином, у процесі розвитку інформаційного суспільства традиційний критерій прибутковості (максимізація прибутку як критерій конкурентоспроможності) поступається місцем критерію максимізації доданої вартості. База конкурентних переваг також є динамічною і змінюється з плином часу.

У середині XX ст. базою конкурентних переваг країни була перевага у факторних умовах (наділеності природними і дешевими людськими ресурсами, географічному положенні); у 1990-х роках – перевага в наділеності капіталом трьох типів (фізичним, природним і людським) при постійному зростанні значущості останнього до кінця 1990-х років; на початку 2000-х років – перевага в наділеності соціальним і людським капіталом з унікальними компетенціями, здатним виробляти продукцію з високою доданою вартістю і екологічні інновації. Найважливішим фактором, що визначає підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки в даний час, стає міжнародна спеціалізація на виробництві товарів і послуг з максимально високою доданою вартістю, а основною конкурентною перевагою уряду – перевага в забезпеченості адекватними кадрами і в якості ділового середовища для конкуренто-спроможних на міжнародних ринках вітчизняних виробників, що досягається шляхом ефективного функціонування інститутів і реалізації сприятливої інноваціям стратегії національного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства или Конец социального / Ж. Бодрийяр; пер. с фр. Н. В. Суслова. – Екатеринбург, 2000.
2. Глазьев С. Ю. О задачах структурной политики в условиях глобальных технологических сдвигов / С. Ю. Глазьев // Экономические науки. – 2007. – № 3. – С. 49–68.
3. Диксон Дж. Новый взгляд на богатство народов. Индикаторы экологически устойчивого развития [Электронный ресурс] / Дж. Диксон, Ж. Бэккес, К. Гамильтон, А. Кант, Э. Латц, С. Педжиола, Ж. Хи. / Пер. с англ.; предисл. С. Н. Бобылев, В. Н. Сидоренко. – М. : Весь Мир, 2003. Режим доступа : http://ru.scribd.com/doc/211581669/book850-pdf
4. Довгаль О. А. Глобальний інноваційний простір: передумови, специфіка й інструменти формування / О. А. Довгаль, Г. В. Довгаль // Проблеми економіки. – 2017. – №1. – С. 15–20.
5. Довгаль О. А. Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку / О. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2017. – Вип. 6. – С. 38–43.
6. К обществам знания. Всемирный доклад ЮНЕСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ifap.ru/library/book042.pdf.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Под ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000.
8. Клейнер Г. Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер. – Режим доступа : http// www.kleiner.ru/arpab/sisparad.html.
9. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. − М. : Прогресс, 1977.
10. Лэндри Ч. Креативный город / Ч. Лэндри. – М.: Классика-XXI, 2011.
11. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966.
12. Нордстрем К. Закат экономики знаний / К. Нордстрем, Й. Ридденстрале // Top-manager. – 2007. – № 1. – С. 22–35.
13. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып.3. – С.16–38.
14. Стратегии достижения конкурентных преимуществ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bestmant.ru/fnms-757-2.html
15. Стрелец И. А. Общество сетевых структур и информационный ресурс как сетевое благо [Электронный ресурс] / И. А. Стрелец. – Режим доступа : http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/Network_structures-mgu.pdf
16. Стрелец И. А. Сетевая экономика [Электронный ресурс] / И. А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – Режим доступа : http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/Glava1.pdf
17. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Классика-XXI, 2005.
18. *Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / *Ф. Фукуяма //* Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999.
19. Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель / П. Химанен, М. Кастелс; пер. с англ. – М. : Логос, 2002.

20. Bell D. The Coming of Post'Industrial Society: A Venture in Social Forecasting / D. Bell. – Harmondsworth : Penguin, 1973.

21. Cowan T. Creative Destruction: How Globalization Is Changing the World's Cultures / T. Cowan. – Princeton University Press, 2009.

22. Creative Economy Report 2008. The Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-Making. UNCTAD [Electronic resource]. – Way of access : http://unctad.org/en/Docs/ditc20082cer_en.pdf

23. Creative economy report 2013: widening local development pathways. Special edition. Widening Local Development Pathways. UNESCO [Electronic resource]. – Way of access : http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf

24. Creative industries – A new pathway [Electronic resource] // InterMEDIA. Spring 2014. Vol 42. Issue 1. – P. 11–13. – Way of access : http://eprints.qut.edu.au/68631/1/Intermedia_CI_article_42_1_2014.pdf

25. Creative Industries. A Strategy for 21st Century Australia. Australian Government. Ministry for the Arts. Attorney-General' Department [Electronic resource]. – Way of access : http://arts.gov.au/creative

26. Drucker P. F. Post-Capitalism Society / P. F. Drucker. – N.Y. : Pantheon, 1993.

27. Drucker P. F. The Age of Discontinuity / P. F. Drucker. – Heinemann, 1969.

28. Howkins J. The Creative Economy: How People Make Money from Ideas / J. Howkins. – Penguin Global, 2001.

29. Naisbitt J. Megatrends: Ten New Directions Transforming Our Lives / J. Naisbitt. – N.Y. : Warner Communications, 1982.

30. Porat M. U. Communication Policy in an Informational Society / M. U. Porat / In Communications for Tomorrow / Ed. by Robinson G. O. – N.Y.: Praeger, 1978. – P. 3–60.

31. Porat M. U. The Information Economy: Definition and Measurement / M. U. Porat. – Washington, 1977.

32. Porter M. E. Competitive Strategy / M. E. Porter. – New York : Free Press, 1980.

33. Reaping the Benefits of ICT: Europe's Productivity Challenge. The Economist Intelligence Unit, 2004 [Electronic resource]. – Way of access : http://graphics.eiu.com/.../MICROSOFT_FINAL.pdf

34. The 6th International Symposium on Service Innovation [Electronic resource]. – Way of access : http://www.gsm.kyoto-u.ac.jp/en/news-events/events/527-20131129-4.html

35. The Quest for Competitiveness. Lessons from America's Productivity and Quality Leaders. Selected lectures sponsored by Utah State University's Partners Program, 1979-1989. – Greenwood Publishing Group, Inc., 1991

36. Toffler A. Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century / A. Toffler. – N.Y. : Bantam, 1990.

37. Watanabe Ch. National Innovation Ecosystems: The Similarity and Disparity of Japan–US Technology Policy Systems toward a Service-Oriented Economy / Ch. Watanabe, K. Fukuda // Journal of Services Research. – 2006. – 6(1). – P. 159–186.

38. World Summit on the Information Society. First Phase of the WSIS (10–12 December 2003, Geneva). Geneva Declaration of Principles. Second Phase of the WSIS (16–18 November 2005, Tunis). Tunis Agenda for the Information Society. WSIS+10 Statement on Implementation of WSIS Outcomes and the WSIS+10 Vision for WSIS Beyond 2015 [Electronic resource]. – Way of access : http://www.itu.int/wsis/index.html.

1.5. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ АБО МОНОПОЛІЗАЦІЯ – РИЗИКИ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Сучасне уявлення про глобалізацію розглядається як розвиток різноманітних регіональних систем, які довгий час конкурували одна з одною, поки європейська (капіталістична) економічна система не стала абсолютно домінуючою.

У певному сенсі глобалізація – це єдині суспільство, економіка та культура, які об’єднують усю земну кулю. Глобалізація призвела до того, що жодна країна або група країн не може відгородитися одна від одної. Різноманітні форми економічної, культурної та політичної взаємодії зіштовхуються одна з одною.

Такі взаємовідносини передбачають інтернаціоналізацію господарського життя, поширення безпосередніх і опосередкованих зв’язків між суб’єктами економічної діяльності всіх країн світу та утворенням міжнародних організацій, як-от Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі тощо.

1.5.1. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток сучасних міжнародних економічних відносин

Сучасний етап розвитку глобалізаційного процесу характеризується, зокрема, доданням у нього серйозного суб'єктивного фактора, який проявляється в значній зацікавленості певного ряду країн і транснаціональних економічних та фінансових структур у задоволенні своїх інтересів.

У процесах глобалізації зацікавлені найбільш розвинені в економічному сенсі країни, а саме тридцять держав − членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). У цих країнах проживає одна десята частина людства, проте вони володіють 2/3 світової економіки, домінують на ринку капіталів і технічного виробництва. Вони також контролюють міжнародні комунікації, виробляють найбільш складні технологічні розробки та володіють можливістю фактично втручатися в справи будь-якої держави.

Крім того, це транснаціональні корпорації, діяльність яких вийшла далеко за межі державних кордонів і за своїм змістом та наслідками

набуває все більш глобального масштабу. ТНК здійснили безпрецедентну транснаціоналізацію виробництва, торгівлі й банківських структур та перетворилися в головну силу економічної глобалізації, потіснивши у багатьох сферах національні держави.

Цей процес є здебільшого вимушеним, оскільки є результатом потужних економічних, технологічних або культурних впливів, які часто знаходяться за межами контролю навіть наймогутніших держав, та відбувається унаслідок слабкості керівних структур, через залежність від інших більш сильних держав і міжнародних організацій.

Сучасна держава поступово здає командні висоти, якими вона володіла раніше, а левова частка її інститутів починає занепадати. Серед них − підприємства, що знаходяться в державній власності; система соціального страхування, частка якого у ВВП повсюдно падає; правоохоронна система, яка доповнюється і часто замінюється приватними службами безпеки; збройні сили, що сильно скорочуються після завершення «холодної війни» та прагнуть знайти собі нові завдання; система шкільної освіти, у межах якої державні школи перетворюються на навчальні заклади для дітей молодших класів; система охорони здоров’я, яка перетворюється у комерційні медичні заклади тощо.

Значною мірою це також стосується і правових систем держав, адже в їхньому нормативному регулюванні все більшу питому вагу набувають міжнародне та корпоративне право. У держав залишається все менше можливостей для впливу на економіку та соціально-культурну сферу державно-правовими засобами.

Вже не рідкістю стало використання національного права окремих розвинених держав задля «захисту» своїх економічних та політичних інтересів на території інших країн, ігноруючи міжнародно-правові норми та принципи міжнародного мирного співіснування. Фактично повністю ігнорується принцип екстериторіальності, згідно з яким держава має здійснювати верховенство свого національного права лише на своїй території.

Отже, процес глобалізації, безсумнівно, кидає виклик національній державі, її суверенітету та функціям. Верховна влада держав уже не може претендувати на абсолютне верховенство в межах своєї території, а сфера її панування звужується не лише в економічній, але і в політичній площинах. Питання, вирішення яких вважалося раніше прерогативою держав, їх «внутрішньою справою», набувають все більший міжнародний характер і стають предметом впливу міжнародної спільноти.

Домінування інтересів найбільш розвинених країн у глобалізованому світі веде до повного занепаду суверенної державності, панування хаосу в політичних відносинах як на національному, так і на світовому рівнях задля підпорядкування більш слабких країн своїм інтересам.

1.5.2. Взаємовідносини між державами у контексті глобальних проблем сучасності

Світу нав'язується модель, в якій кожна країна зобов'язана залишатися у відведеній для неї галузі, що має забезпечити стабільність світової економіки. Саме завдяки цьому необхідно жорстоко стримувати будь-яку самостійність та спроби держав вирватися з такої залежності. Забезпечення «нового світового порядку» глобального розвитку – головне завдання «домінуючої держави», якою в сучасному часі виступає США, адже ще 5 березня 1946 року в американському місті Фултон У. Черчилль та Г. Трумен заявили, що настав урочистий момент американської демократії, оскільки США знаходиться на вершині світової сили.

Розглянемо процеси діяльності міжнародних торгово-економічних організацій на прикладі діяльності СОТ та ЄС в умовах глобалізації.

Головним завданням СОТ є лібералізація світової торгівлі шляхом її регулювання переважно тарифними методами, а також усунення різноманітних нетарифних бар'єрів, кількісних обмежень та інших перешкод у міжнародному обміні товарами та послугами.

Основними принципами та правилами СОТ (ГАТТ) є: надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі на недискримінаційній основі; взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження; регулювання торгівлі переважно тарифними методами; відмова від використання кількісних обмежень; вирішення торгових суперечок шляхом консультацій та переговорів тощо. Зазначені принципи перейшли до СОТ від ГАТТ.

Приєднуючись до СОТ, кожна країна зобов'язана ухвалити всі документи, які входять до структури документів СОТ, за винятком угод, що є добровільними та які підписала обмежена кількість країн.

Протягом майже 60 років дії ГАТТ його ключові положення забороняли дискримінацію в міжнародній торгівлі серед його учасників. Відповідно до статті 1 ГАТТ, у якій зберігається положення про надання режиму найбільшого сприяння, держави-члени зобов'язані надавати товарам інших країн-членів режим не менш сприятливий, ніж той, що надається товарам із будь-якої іншої країни. Отже, жодна з країн не повинна встановлювати будь-які особливі торговельні переваги для інших країн, тобто проводити щодо них дискримінацію: усі країни знаходяться в рівних умовах і всі користуються благами, які їм надають будь-які заходи до зниження торгових бар'єрів.

«Ст. 1. Режим найбільшого сприяння. Щодо мит та митних зборів будь-якого роду, накладених на імпорт або експорт, або у зв'язку з ними, або накладених на міжнародні платежі за імпорт або експорт, а також стосовно методу стягнення таких мит і зборів та всіх правил і формальностей у зв'язку з імпортом та експортом, а також усіх питань, зазначених

у пунктах 2 і 4 статті III, будь-яка перевага, сприяння, привілей або імунітет, які надаються будь-якою стороною, що домовляється, щодо будь-якого товару, який походить із будь-якої іншої країни або призначений для будь-якої іншої країни, повинні негайно і безумовно надаватися подібному товару, що походить із території всіх інших сторін або призначений для території всіх інших сторін» (Генеральна угода з тарифів і торгівлі).

Але сучасні політико-економічні відносини між такими державами, як США та Китай, явно суперечать базовим принципам Світової організації торгівлі та більше характеризують таке «співробітництво», як активне протистояння із застосуванням методів тарифного та нетарифного впливу на іншу державу для досягнення своїх інтересів.

Положення про надання режиму найбільшого сприяння поширюється на експортні, імпортні та транзитні торгові операції, а також на міжнародні платежі за експортними та імпортними операціями; на мито та будь-які збори, які вносяться у зв’язку із зовнішньоторговими операціями, а також усі правила формальності, що стосуються міжнародних торгово-економічних операцій.

При цьому країни-члени СОТ не вважають порушенням своїх обов’язків застосування різноманітних «санкцій» в боротьбі зі своїми конкурентами на світовому ринку.

Європейський Союз є унікальним об'єднанням європейських демократичних держав задля політичного, економічного та правового співробітництва. Важливими передумовами створення та формування Європейського Союзу слід вважати такі: потреба в мирі та безпеці у Європі, відновлення економічної та політичної могутності Європи на міжнародній арені, покращення економічного добробуту населення держав-членів ЄС. Головною економічною метою створення ЄС стало становлення єдиного європейського внутрішнього ринку для забезпечення вільного руху товарів, осіб, послуг та капіталу.

Виклики сучасних глобалізаційних процесів спонукають до поглибленого вивчення питань міжнародної економічної інтеграції, шляхів розширення спільного ринку Європейського Союзу, посилення механізмів забезпечення свобод єдиного європейського ринку ЄС та адаптації досвіду європейських економічних реформ для інших країн.

Формально датою народження Європейського Співтовариства можна вважати 18 квітня 1951 року, коли шість західноєвропейських держав, а саме Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція та ФРН, підписали в Парижі Договір про заснування Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС).

Після підписання Єдиного європейського акта (ЄЄА) Співтовариство фактично приступило до завершення формування єдиного внутрішнього ринку.

Після підписання Маастрихтського договору в 1992 р., що заснував Європейський Союз на базі Європейських Співтовариств, держави-члени стали на шлях об'єднання зусиль у реалізації спільної зовнішньої політики й політики безпеки, будівництві економічного й валютного союзу, запровадженні єдиної європейської валюти.

А вже після розпаду СРСР розпочався якісно новий етап еволюції Європейського Союзу, який визначався кардинальним розширенням на схід, проведенням інституціональної реформи в напрямі конституціоналізації ЄС, якісним поглибленням інтеграційних процесів у межах економічного та валютного союзу, спрямованих на набуття світового лідерства в економічній, соціальній та науково-дослідній сферах.

Прикладом ефективності відповідної стратегії стали успіхи на євроінтеграційній ниві таких країн, як Греція, Польща та Угорщина. При цьому чомусь не оголошується, що при вступі в ЄС ці держави майже повністю втратили свою економічну, політичну та соціальну незалежність. Греція регулярно вимагає від керівництва ЄС фінансової допомоги для своєї країни, погрожуючи виходом зі Співтовариства. Польща активно використовує дотації ЄС, втративши колись свої відомі у світі галузі, а саме суднобудування, металургію та вугільну промисловість. Наразі Польща є не найбільшим аграрним придатком ЄС. У такому самому положенні виявилися Угорщина, Болгарія, країни Балтії тощо.

1.5.3. Проблеми негативного впливу глобалізаційних процесів на національну зовнішню політику держав

Національний уряд все менш спроможний контролювати процеси, які відбуваються всередині власних кордонів, або самостійно розв'язати питання зовнішніх зв'язків, у тому числі й міжнародних економічних відносин. Саме цим виправдовується останнім часом посилення втручання в суверенні справи держав з боку країн-лідерів. Така політика допомагає прихильникам глобалізації приховати її недоліки.

Країни-засновники Європейського Союзу вирішують свої конкретні політичні, військові, економічні та інші проблеми завдяки новим членам. Але й у їх середовищі не все так спокійно. Єдиного погляду на діяльність ЄС немає й у вузькому колі «батьків-засновників». Вихід Великої Британії з ЄС, а також періодичні заяви Італії, Греції, Іспанії та інших країн щодо можливого виходу є яскравим підтвердженням цього.

Інтеграція України в ЄС була проголошена ключовим зовнішньо-політичним пріоритетом у визначеній урядовій програмі, яка є стратегічною метою держави. Урядова програма, прийнята Кабінетом Міністрів, визначила головними стратегічними цілями України будівництво відповідної основи для членства України в ЄС і формування проєвропейської

більшості у суспільстві. Але ейфорійні настрої минулих років змінилися реалістичним усвідомленням того, що період адаптації України до політико-економічних вимог ЄС буде тривалим процесом. На думку фахівців, період наближення України до рівня розвинених країн триватиме близько 30 років.

Спостерігаючи за тим, що відбувається останніми роками, процеси впливу глобалізації на міжнародні відносини, у тому числі й міжнародні економічні відносини, згадується пророцький сон царя Навуходоносора, записаний в книзі пророка Даниїла гл. 2 ряд. 31-35: «…ноги його частково з заліза, а частково з глини…каміння вдарило по ногах його, що з заліза та з глини й розтрощив їх». Не можна створити щось міцне, однорідне та довголітнє із несумісних матеріалів.

Процеси глобалізації несуть вигоду лише сильним державам та ставлять в залежність держави з менш розвиненою економікою та соціально-політичним устроєм.

Список використаних джерел:

1. Внутрішній ринок Європейського Союзу та міжнародна економічна інтеграція : навчальний посібник / О. А. Решота. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2012. – 156 с.
2. Європейський Союз: історія і засади функціонування : навчальний посібник / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко ; за ред. Л. В. Губерського. – К. : Знання, 2009. – 751 с.
3. Международные экономические термины: словарь-справочник : учебное пособие. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
4. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: правовые режимы и внешнеэкономическая правосубъектность : учебное пособие / В. Н. Дмитриев, А. И. Завгородняя. – Х. : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2013. – 96 с.
5. Україна в Європі: пошуки спільного майбутнього / За ред. А. І. Кудряченка. – К. : Фенікс, 2009. – С. 544.

РОЗДІЛ 2
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ

2.1. РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1.1. Глобалізація як підґрунтя розвитку фінансових ринків

Поглиблення міжнародного поділу праці веде до розмивання меж національних економік і формування світової економічної системи. Ці процеси супроводжуються інтернаціоналізацією банківської діяльності і глобалізацією фінансових ринків. Погляди науковців щодо визначення сутності процесу глобалізації, його кількісних і якісних ознак різняться. Досить поширеним є розуміння глобалізації як сукупності низки процесів і явищ сучасного світового господарства в їх взаємообумовленості і взаємозв'язку [22]. До них відносять рух транскордонних потоків товарів, послуг, міжнародний рух капіталу, технологій, інформації і людей.

Окрім політичної і культурної вирізняють економічну глобалізацію, яка, за визначенням Дж. Бхагваті, означає «інтеграцію національних господарств у загальносвітову систему за допомогою зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, що здійснюються транснаціональними корпораціями, потоків короткострокового капіталу, переміщення трудових ресурсів і населення взагалі, а також міжнародного обміну технологіями» [22, с. 72; 2, с. 5–6]. Економічним підґрунтям цих процесів є поглиблення міжнародного поділу праці і розвиток фінансових ринків, які забезпечують систему міжнародних розрахунків та інвестицій.

Характерними ознаками глобалізації є посилення прозорості національних кордонів, наднаціональний перерозподіл ресурсів, пріоритетність орієнтації на світовий ринок у виробництві, торгівлі, інвестуванні. Відбувається територіальна та інституціональна інтеграція ринків, що супроводжується виникненням глобальних проблем, для розв'язання яких необхідне міжнародне співробітництво. Тобто формується глобальний економічний простір, у якому вільно переміщуються товари, капітали, технології, робоча сила. При цьому слушною є думка Н.А. Навроцької щодо екстенсивного розуміння глобалізації як територіального зв'язку національних економік та інтенсивного як набуття цими зв'язками нових якісних ознак [14, с. 98–99]. Ці процеси супроводжуються формуванням глобальної інфраструктури, глобальної інституційної надбудови, уніфікацією стандартів та споживчих уподобань.

Як один із найбільш впливових процесів у сучасному світі, глобалізація, як зазначає М. Кастельс, має технологічний, економічний, соціальний, культурний та геополітичний виміри. З урахуванням наявних та потенційних інституційних змін до цього переліку слід додати й інституційний вимір. Під впливом глобалізації змінюються традиційні функції держави, їх взаємодія з глобальним капіталом. Глобалізація та лібералізація не відміняють існування національної держави та разом з тим радикально змінюють її роль і впливають на її функції [10].

Глобалізація принципово змінює співвідношення між зовнішніми та внутрішніми факторами розвитку на користь перших, обумовлює необхідність адаптації макроекономічного регулювання окремих країн до потреб та вимог світових ринків.

Як зазначають дослідники, глобалізація економічного розвитку – об'єктивний процес підпорядкування базових напрямків розвитку закономірностям і потребам розвитку світового ринкового господарства. Глобалізаційні процеси супроводжуються синергетичними ефектами, що змінюють траєкторію розвитку світової економіки і спричиняють бум інновацій, та біфуркацією економічних систем [3]. Економічну глобалізацію можна вважати визначальною ознакою постіндустріальної стадії економічного розвитку, яка об'єктивно зумовлена трансформацією комунікацій в інформаційному суспільстві [1].

Водночас глобалізація може бути представлена як посилення світогосподарських зв'язків під впливом незначної кількості країн із розвиненою економікою та фінансово-кредитною системою постіндустріального типу. Асиметричність наслідків глобалізації може диференційовано впливати на стан національних економік, спричиняючи як вирівнювання економічного розвитку, так і посилення його нерівномірності. Для процесу глобалізації притаманне зростання міжнародного руху капіталу в різних формах, посилення ролі банківських інститутів.

У цілому глобалізація є об'єктивно обумовленим процесом суспільного розвитку, що проявляється в усіх сферах життя суспільства: економічній, політичній, культурній тощо. Одним із найбільш динамічних проявів глобалізації є фінансова глобалізація, під якою розуміють «вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків (ТНБ)». Саме обсяг капіталу, що перебуває за межами країни походження, визначає її рівень [19, с. 173, 175].

Фінансова глобалізація супроводжується зростанням обсягів міжнародних трансакцій, транскордонним рухом інвестицій та банківського капіталу, збільшенням кількості міжнародних угод злиття і поглинання на

ринках фінансових послуг, зростанням числа транснаціональних банків. Для неї притаманні поява фінансових ринків, інструментів, інститутів та регуляторів глобального рівня.

Діяльність міжнародних фінансових посередників і насамперед ТНБ відіграє важливу роль у розвитку фінансової глобалізації. Саме вони розширюють географічні межі ринків фінансових послуг, спрямовують грошові потоки на зовнішні ринки, істотно прискорюють процеси глобалізації, формують глобальні стратегії, характерними рисами яких є об'єднання капіталів, злиття, взаємні придбання активів, формування глобальних конкурентних переваг тощо. У результаті формуються такі великі інтегровані фінансові системи, у порівнянні з якими національні території і держави починають виступати як другорядні, підлеглі системи.

Фінансова глобалізація проявляється у формуванні транснаціональних грошових потоків, лібералізації міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків, зростанні інтеграції національних ринків грошей та капіталу. До основних сегментів світових фінансових потоків, які опосередковують рух товарів, послуг, а також міждержавне переміщення капіталів, слід віднести розрахунки за експортними та імпортними операціями, операції з валютою, цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, міжнародні інвестиції, міжнародний кредит та міжнародну фінансову допомогу [24].

Вплив фінансової глобалізації на стан економіки та фінансової системи кожної країни є суттєвим і водночас неоднозначним. В. Довгалюк серед позитивних наслідків фінансової глобалізації вирізняє розширені можливості щодо отримання ресурсів, доступ до інноваційних технологій, зростання обсягів зовнішньої торгівлі. Проте дискусійним є ставлення до змін у конкурентних процесах та експорту капіталу як суто позитивних наслідків цього суперечливого явища [7].

В. Лещук справедливо відзначає позитивний вплив глобалізаційних процесів на поглиблення міжнародного поділу праці та спрощення обміну його результатами, їх сприяння поширенню інновацій та зростання продуктивності праці, покращення загальних умов залучення коштів тощо. Слід погодитися з виокремленням таких негативних результатів глобалізації у фінансовій сфері, як посилення вразливості національних економік від глобальних шоків, нерівномірний розподіл переваг від глобалізації, консервування технологічної відсталості, втрата економічної і фінансової незалежності та ін. [11, с. 120–121].

Найбільші ризики несуть країни із слабкою фінансовою системою, які ризикують із суб'єкта відносин фінансової глобалізації перетворитися на об'єкт. Участь національного бізнесу у глобальній конкуренції також може мати різні наслідки залежно від цілого ряду чинників, що визначаються як характеристиками самого бізнесу, так і умовами його ведення у країні

походження. Але оскільки фінансова глобалізація – об'єктивне економічне явище, стратегія уникнення цих ризиків є невиправданою. І на макрорівні, і на мікрорівні вона має бути спрямована на максимізацію переваг від участі у глобальній фінансовій взаємодії [4; 5; 24]. Розвиток національних фінансових ринків та банківських систем має бути спрямований на адаптованість до функціонування у глобальному фінансовому середовищі. Адже вплив зовнішніх дестабілізуючих чинників значною мірою залежить від розвитку реального сектору країни та стабільності її банківської системи.

Прискорення міжнародного руху фінансових ресурсів відбувається під впливом новітніх технологій та фінансових інновацій, стрімкого розвитку потужної інфраструктури світового фінансового ринку, які забезпечують все потужніші комунікації. Поширення безготівкових розрахунків з використанням комп'ютерних мереж, динамічний прогрес телекомунікацій у кінці XX ст. призвели до форсованого розвитку міжнародних розрахунків, фінансових інвестицій, світової фінансової системи.

Поширення новітніх технологій викликало справжню «банківську революцію». Воно дало змогу значно підвищити якість обробки фінансової інформації, забезпечити надзвичайну швидкість здійснення міжнародних операцій та переміщення ресурсів між окремими сегментами фінансового ринку. Технічні вдосконалення у сфері електронного зв'язку знизили вартість виконання міжнародних транзакцій. Інформаційна революція на базі мікроелектроніки викликала перетворення широкого спектра банківських послуг, дала змогу ефективно впроваджувати новітні фінансові інструменти та забезпечити транснаціональний характер банківської діяльності. Це відкрило можливості для надзвичайного зростання обсягу міжнародних фінансових транзакцій, пришвидшило транскордонні потоки капіталу.

Цьому також сприяла лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків у кінці XX ст. та у посткризовий період. Свідченням цього стало підписання країнами-членами СОТ угоди про лібералізацію з 1999 р. ринку фінансових послуг, поступове зменшення бар'єрів на ринках позичкових капіталів.

Цей процес охоплює, по-перше, дедалі більшу кількість країн, які переглядають свої режими системи міжнародних економічних відносин, відмовляються від протекціонізму та жорстких заходів регулювання міжнародних економічних зв'язків.

По-друге, він поширюється на нові, складніші сфери економічних відносин (від товарних ринків до ринків послуг, капіталів, фондових ринків). Уряди багатьох економічно розвинених країн значно зменшили своє втручання в операції на внутрішніх фінансових ринках. У Великій Британії, наприклад, було послаблено контроль над ринком капіталів, проведено суттєве реформування фондових ринків, у Японії здійснено серйозні кроки з лібералізації ринку іноземної валюти та внутрішнього

фінансового ринку. Дерегулювання ринків капіталу дало можливість власникам фінансових активів швидко переводити їх з однієї країни до іншої і таким чином оперувати по суті у глобальному фінансовому середовищі.

Це зумовило прискорену інтеграцію національних фінансових ринків. Зростання темпів цієї інтеграції, зумовленої, у свою чергу, процесами інтернаціоналізації, інформаційної революції та лібералізації, поступово дало нову якість – виникла глобальна фінансова архітектура, що об'єднує глобальні фінансові ринки, інструменти та інститути і забезпечує вільний рух фінансових потоків між різними сегментами світової фінансової системи. Як наслідок – обсяг транскордонних фінансових транзакцій сягнув значних масштабів [24].

2.1.2. Фінансова глобалізація та зміни конкурентного середовища

Процеси фінансової глобалізації супроводжуються зміною структури і механізмів функціонування фінансових ринків, посиленням позицій ТНК і транснаціональних банків. Концентрація капіталу і фінансових ринків у банківських системах більш розвинених країн зумовлює їх домінування у можливостях забезпечувати кредитними і фінансовими ресурсами реальний сектор економіки цих та інших країн, збільшує розрив у рівнях розвитку банківських систем, ступені їх інтегрованості у світовий фінансовий простір.

Міжнародний рух банківського капіталу є одним із основних проявів фінансової глобалізації. В основі міжнародного руху банківського капіталу і поширення міжнародних банків лежить формування глобальних фінансових ринків і необхідність фінансового посередництва на них. Забезпечити безперервний рух грошей на світовому фінансовому ринку і потреби транснаціонального капіталу в різноманітних фінансових послугах такого рівня здатні лише міжнародні банки як глобальні фінансові посередники.

Комплекс цих явищ посилює взаємозалежність та конкуренцію у світовій банківській сфері як між окремими кредитними та фінансовими інституціями, так і національними банківськими системами. Про суперництво останніх можна говорити досить умовно, оскільки вони є донорами та реципієнтами фінансових ресурсів на певних умовах, їх інтереси на глобальних ринках набувають специфічної форми і пов'язані із забезпеченням конкурентних переваг національних економік як учасників глобальної взаємодії.

Міжнародний рух банківського капіталу прискорює консолідацію національних банківських систем і суттєво впливає на конкурентне середовище на національному та глобальному рівнях. Виявлення змісту та

особливостей цього впливу, незважаючи на важливість обґрунтування стратегічної моделі взаємодії транснаціональних корпорацій з національними економіками, дотепер так і не прийняло остаточної парадигми.

Між тим фінансова глобалізація вирішальним чином впливає на модифікацію конкурентних відносин, їх зміст, коло учасників, умови та параметри конкурентоспроможності компаній та національних економік. Зростає роль держави у цих процесах, оскільки переміщення конкуренції за національні межі впливає на стан економіки та національної безпеки. Це дає підстави говорити про «інституціональну конкуренцію» як ознаку глобальної конкуренції [9].

Подальший розвиток глобальної конкуренції супроводжується поширенням протекціонізму на рівень міжнародних угруповань і організацій та глобальною інституціоналізацією конкурентних відносин.

Сучасний етап транснаціоналізації економічних систем спричиняє зміни у характері конкурентних відносин, оскільки товарне виробництво та міжнародний поділ праці зумовлюють органічне поєднання суперництва та співробітництва суб'єктів міжнародного бізнесу. Це особливо помітно у банківській сфері. Адже діяльність банків передбачає співпрацю у забезпеченні клієнтських платежів та розрахунків і конкуренцію за клієнтів та їх кошти.

У складі суб'єктів конкурентних відносин у глобальній економіці спостерігаються якісні зміни: окрім представників транснаціонального банківського капіталу до їх кола додаються національні економіки та регіональні угруповання. Це змінює не лише характер і методи конкуренції. Розширення кола учасників конкурентних відносин спричиняє їх суттєву трансформацію.

Перенесення конкуренції з національних ринків банківських послуг на глобальні актуалізує питання понятійного апарату. Усе частіше науковці використовують термін «глобальна конкуренція» як різновид поведінкової просторової конкуренції [9].

Поняття просторової конкуренції започаткував у 1929 р. відомий американський економіст Г. Хотеллінг, обґрунтовуючи витрати на транспортування як чинник ціноутворення та формування конкурентних переваг [6].

Класик теорії конкуренції М. Портер описував еволюцію конкуренції міжнародних компаній від мультилокального конкурента, який поширює свою присутність на локальні ринки через територіально відокремлені підрозділи, які конкурують з місцевими компаніями за підтримки материнської, до глобального, який діє узгоджено одночасно на різних сегментах світового ринку [17; 18].

Тобто поняття глобальна конкуренція вирізняється проявами, що ускладнює його ідентифікацію. Постає питання про коректність визначення

даного поняття на основі суб'єктного підходу чи сфери конкуренції. Л.Л. Зобова та Є.К. Орлова обрали інший шлях і пропонують визначати глобальну конкуренцію як «конкуренцію, яка ігнорує державні кордони, тобто суб'єкти конкуренції приходять ззовні» і спрямовані на внутрішні об'єкти [9]. різноманітність проявів глобалізації. Такий підхід більш коректно застосовувати для визначення сутності поняття «міжнародна конкуренція». Можна погодитися з іншим визначенням, відповідно до якого «глобальна конкуренція – це конкуренція, яка ігнорує державні кордони і надає можливість сформувати свій ринковий простір для кожного суб'єкта» [9].

А. Сапроненкова вважає, що різниця між глобальною та міжнародною конкуренцією визначається ринковими межами конкурентних відносин. На її думку, глобальна конкуренція – це суперництво на світових ринках, воно має поширюватися якщо не на усі, то на більшість країн. А дії конкурентів на декількох ринках – це міжнародна конкуренція [21].

Звичайно, відсутність просторових та інших обмежень – одна з ознак глобальної конкуренції. Проте надзвичайно важливою ознакою є і склад суб'єктів конкурентних відносин. З точки зору еволюції конкурентних відносин доцільно розглядати міжнародну конкуренцію як етап, що передує розвитку глобальної конкуренції (рис. 2.1.1).

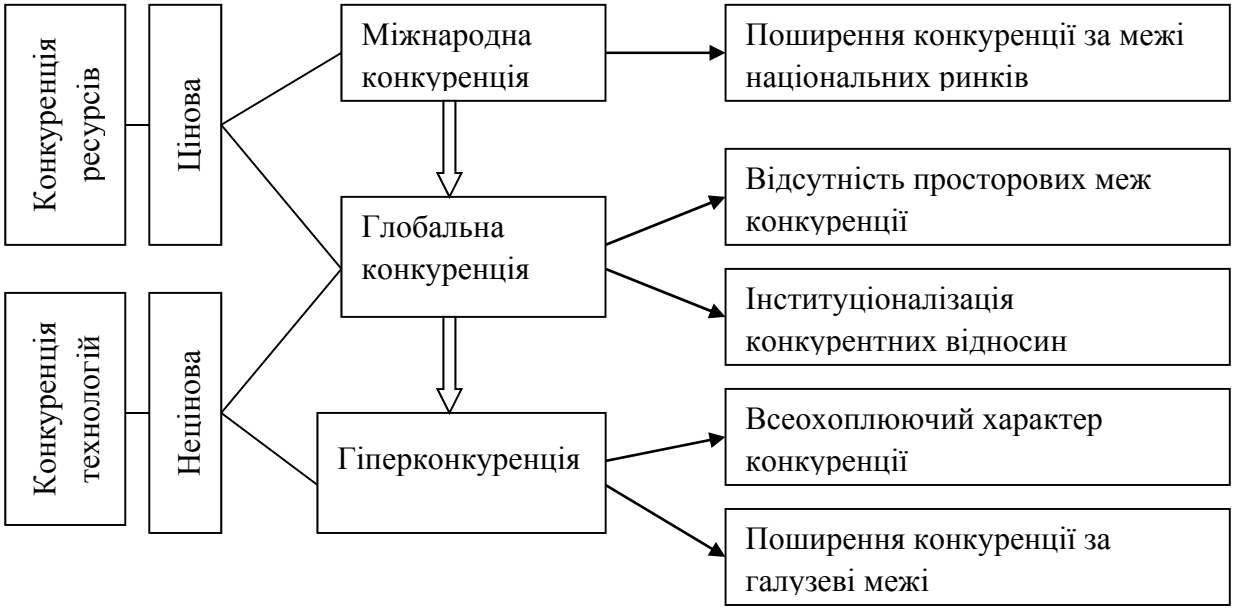

Рис. 2.1.1. Еволюція конкурентних відносин в умовах фінансової глобалізації

Джерело: складено авторами

Серед зарубіжних дослідників конкуренції усе більшої популярності набуває термін «гіперконкуренція». Зокрема Д'Авені зазначає, що глобалі-

зація конкурентних відносин, їх поширення за межі національних економік спричиняє виникнення гіперконкуренції – сучасної форми конкуренції, яка має всеохоплюючий характер і супроводжується маніпулюванням значними фінансовими й інвестиційними ресурсами [29, с. 12].

Вона здатна змінювати не лише обсяги, але й напрями транскордонного руху капіталів, спрямовуючи їх на нові ринкові сегменти. Так, нові можливості для транскордонного руху фінансового капіталу, альтернативного банківським каналам фінансування, надає використання фінансових технологій. Фінтехкомпанії не лише створюють конкуренцію традиційному бізнесу і діяльності фінансових інституцій, але й здатні прискорювати міжнародний рух капіталу в напрямі інноваційних інвестиційно привабливих проєктів.

Крім того, ці компанії також стають привабливим об’єктом міжнародних банківських угод M&A. Але й у цій сфері формуються ризики, спричинені тим, що глобалізація з притаманною цьому процесу орієнтацією на інноваційний тип розвитку у разі невідповідності нововведень реальним потребам економіки здатна викликати негативний мультиплікаційний ефект.

Але якщо потужний регуляторний та фінансовий потенціал розвинених країн дозволяє нейтралізувати небезпечні прояви глобалізації, то для менш розвинених країн наслідки можуть бути значно непередбачуванішими.

Проте оскільки на глобальних ринках основними суб’єктами конкуренції виступають ТНК і ТНБ, є думка, що глобальна конкуренція являє собою стадію занепаду конкурентних відносин, оскільки спричиняє «деградацію слабких учасників» [9].

Насправді конкуренція постійно породжує не лише свою протилежність – монополізацію ринку, але й умови відновлення конкурентних відносин саме через появу невеликих інноваційно спрямованих учасників. Саме інновації надають невеликим компаніям конкурентні переваги для суперництва з лідерами ринків і згодом багатьох з них перетворюють у нових лідерів. У сфері банківських послуг, особливо розрахунків і платіжних систем це особливо помітно. Сектор фінтех успішно конкурує з банками і становить для них суттєві загрози втрати конкурентоспроможності.

Отже, фінансова глобалізація не лише розширює географічні межі банківської діяльності, але й змінює умови конкуренції, зокрема визначально впливає на конкурентні переваги. Передусім це ринковий сегмент банку та його ресурсні можливості.

Національні банки стають глобальними гравцями, і далеко не всі з них здатні конкурувати з найбільшими ТНБ. Так, українські банки не входять навіть до ТОП-1000 найбільших банків світу і є конкурентоспроможними лише на локальних ринках. Тому значне число банків вбачають вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності

за цих умов в консолідації в різних формах: M&A, участі у банківських групах та ін. Підвищити конкурентоспроможність дозволяють також унікальні банківські інновації, співпраця з іншими посередниками грошового ринку, державна підтримка тощо.

Для гіперконкуренції властиве зміщення джерела отримання конкурентних переваг: конкуренція ресурсів трансформується в конкуренцію технологій [16, с. 35]. Домінування технологій та інновацій у банківській конкуренції спричиняє її поступову еволюцію від цінової до нецінової. Цьому також сприяє зниження процентних ставок на тлі суттєвого зниження інфляції та процентної політики центральних банків економічно розвинених країн, орієнтованих під час кризи 2007–2009 рр. та у післякризовий період на застосування стимулюючого впливу кількісного пом'якшення.

Стратегія посилення конкурентоспроможності більшості ТНБ передбачає відповідну реакцію на технологічні та фінансові зміни, лібералізацію інвестиційних режимів та регулювання процесів консолідації бізнесу. Головним чином це позначається на розширенні фінансових інструментів і вдосконаленні механізмів фінансування M&A, трансфертному механізмі ціноутворення, характері конкурентних відносин і, в кінцевому рахунку, посиленні позицій ТНБ у глобальній економіці [25].

Фінансова глобалізація впливає на перебіг конкуренції і на національних ринках: змінює склад учасників, характер конкурентних переваг, показники конкурентоспроможності. Прихід великих іноземних банків на національні ринки створює реальні загрози втрати конкурентоспроможності місцевими [23].

Так, поява іноземних банків у країнах Східної Європи та на українському ринку показала їх переваги у технологіях, ресурсному забезпеченні. Вони продемонстрували значні конкурентні переваги, здатність краще працювати й обслуговувати клієнтів, ніж передові місцеві банки. Під час кризових подій вони були більш фінансово стійкими завдяки застосуванню сучасних технологій фінансового менеджменту та фінансовій підтримці материнських банків.

Напрями та стратегія їх діяльності також відрізняються: зазвичай вони орієнтуються на нові послуги й оптові ринки, де вони користуються порівняльними перевагами. Також є свідчення їх відчутного впливу на рівень конкуренції та ефективності навіть після регуляторного обмеження такого впливу. У регуляторів банківської сфери країн, що розвиваються, існують виправдані побоювання, що іноземні банки надто сильно тиснутимуть на місцеві банки, які перебуватимуть у скрутному становищі (особливо коли входження на ринок відбувається під час економічної нестабільності, коли потреба в капіталі стоїть особливо гостро).

Проте вплив іноземних банків на конкурентоспроможність місцевих неоднозначний. По-перше, він частково обмежується протекціоністськими

заходами держави. По-друге, ці групи банків орієнтовані на різні цільові сегменти ринку. По-третє, відбувається обмін персоналом і технологіями, що позитивно впливає на діяльність місцевих банків. Більш того, деякі дослідження доводять, що місцеві банки можуть протистояти викликам і ставати конкурентоспроможнішими для вступу на ринки нових послуг [26].

Крім того, посилення конкурентного тиску на місцеві банки, пов'язане із процесами економічної лібералізації, не є єдиним елементом прояву цього процесу. У країнах Центральної та Східної Європи позитивний ефект від присутності іноземних банків проявляється у величині маржі, постійних витрат і прибутковості, але тільки у тих сегментах внутрішнього ринку, де вони конкурують з місцевими банками.

Протягом 2000-х рр. спостерігається значне посилення активності іноземних банків на ринках, що розвиваються. Хоча дана ситуація була характерною для багатьох країн, моделі входження іноземного капіталу в різних регіонах були різними. Так, у Латинській Америці та Центральній Європі частка іноземних банків зросла з 20 % на початку 1990-х рр. до майже 75 % на початку третього тисячоліття. Навпаки, у країнах Східної Азії даний показник підвищився лише з 3 до 7 % за той же проміжок часу [13].

Також банківський ринок можна вважати базою поширення іноземної присутності у парабанківській сфері. На наш погляд, у зв'язку з цим потрібно ставити питання про посилення державної підтримки конкурентного середовища на фінансовому ринку, і зокрема – вітчизняних банків. В Україні масовий розпродаж системних банків створює ряд загроз і у сфері банківської конкуренції. Малі та середні вітчизняні банки мають протистояти конкурентному впливу банків, що належать до провідних фінансових груп світу. Останні прагнуть «знімати вершки» на ринках країн, що розвиваються, проте в умовах посилення кризових тенденцій їх діяльність може стати непередбачувана.

З огляду на глобалізаційні процеси та постійне зростання частки іноземних банків, стратегічною метою банківської діяльності на сучасному етапі має стати забезпечення системної стабільності і створення необхідних умов для розвитку ринку банківських послуг на засадах добросовісної конкуренції.

Для України це означає, по-перше, відмовитися від практики створення захисних бар'єрів для збереження слабких банків; по-друге, зосередитись на показниках ефективності банківської діяльності з метою збереження банків, здатних до стабільного розвитку, до розвитку в міжнародному масштабі.

Можливим шляхом вирішення цього завдання є зміцнення та пришвидшення реструктуризації банківського сектору, удосконалення банківського регулювання та нагляду, забезпечення законодавчої захищеності українських банків, підтримка конкурентоспроможності банків

з національним капіталом, використання позитивних структурних і технологічних переваг банків з іноземним капіталом для підвищення інвестиційного потенціалу вітчизняної банківської системи та її стимулювальної ролі в соціально-економічному розвитку країни за рахунок залучення іноземних інвестицій і доведення їх рівня на душу населення до показника сусідніх східноєвропейських країн; інтенсифікація використання сучасних банківських технологій і менеджменту; розширення спектра банківських послуг і підвищення їх якості; оптимізація інституційної структури вітчизняної банківської системи та наближення її до стандартів країн із розвиненою економікою. Інноваційна спрямованість у діяльності суб'єктів міжнародної конкуренції та подальше поглиблення процесів інформатизації об'єктивно спричиняє загострення конкурентної боротьби та зміну форм і методів її ведення.

Забезпечення високого конкурентного статусу національної економіки та банківської системи вимагає створення сприятливих умов для взаємодії з потужними ТНК та ТНБ.

2.1.3. Вплив консолідації банків на інтенсивність конкуренції та антимонопольне регулювання

Досконала конкуренція притаманна ринкам банківських послуг лише на початкових стадіях їх розвитку. Подальші консолідаційні процеси спричиняли монополізацію ринків і появу антимонопольного регулювання, що стає важливою складовою державного регулювання банківської сфери.

З різною інтенсивністю упродовж другої половини XIX та у XX ст. у розвинених країнах загальна кількість банківських установ скорочувалася. Скорочення кількості банків зазвичай компенсується розширенням їх регіональної мережі. Регіональна експансія банків також дозволяє прискорено нарощувати ресурсну базу, що є проявом консолідації банківського сектору та монополізації ринку банківських послуг. Зростання розміру банків, посилення конкуренції змушує банки інтенсифікувати пошук шляхів розширення ринкового сегменту, у тому числі завдяки розширенню географічних меж. Великі системні банки інтенсивно освоюють регіональні ринки, нарощують мережу філій, що створює суттєві конкурентні загрози невеликим регіональним банкам. Місцеві банки починають істотно програвати великим банкам через недостатній асортимент банківських послуг, високі операційні витрати та вищу собівартість банківських продуктів, відставати за такими важливими показниками конкурентних переваг, як ціна та якість послуг, імідж банку тощо. Малі банки можуть конкурувати з великими на регіональних ринках завдяки кращій інформованості про специфіку місцевих ринків, тіснішим зв'язкам з клієнтами, впровадженню унікальних банківських продуктів.

Регіональний розвиток банківських систем характеризується нерівномірністю і відповідно різними параметрами інтенсивності конкуренції, які вищі в промислово розвинених регіонах з вищою щільністю регіональних банківських мереж. Регіональні ринки банківських послуг надають досить широкі можливості для внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації і формування олігополії.

Послаблення конкуренції спричиняється об'єктивними економічними факторами і безпосередньо дією закону конкуренції. Саме конкуренція змушує неефективних суб'єктів йти з ринку, а ефективних – розширювати ринковий сегмент, об'єднувати зусилля з іншими ринковими суб'єктами і домінувати на ринку. Отже, механізм ринкової конкуренції є важливою передумовою розвитку банківської галузі та банківських інновацій з однієї сторони та консолідації банків і монополізації банківської сфери з іншої. І саме тому конкурентне середовище потребує захисту і державного регулювання.

Монополізація ринку відбувається поступово, послідовно формуються види ринкового стану: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія. Це свідчить про наявність певних закономірностей щодо консолідації та монополізації банківської сфери. Головною ознакою існування монополії є посідання монопольного становища, що означає домінуюче становище окремого суб'єкта ринку, яке дає змогу самостійно або за згодою з іншими суб'єктами обмежувати конкуренцію на ринку банківських послуг. Монопольне (домінуюче) становище формується, якщо:

– економічний суб'єкт не має на ринку банківських послуг жодного конкурента або не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших банків на ринок;

– є одним з двох або більше економічних суб'єктів, які діють на ринку і практично не конкурують між собою і при цьому не мають жодного конкурента або не зазнають значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших банків на ринок.

Відповідно до законодавства України, монопольне становище формується, якщо економічним суб'єктам у складі не більше трьох належать найбільші частки на ринку, які у сукупності перевищують 50 %, п'яти – 70 % [20, ст. 12]. Щодо одного суб'єкта, то діагностика монопольного (домінуючого) становища відбувається у разі, якщо його ринкова частка перевищує 35 % [12, ст. 10].

В основі формування монополії на ринку банківських послуг можуть лежати як економічні закономірності, так і неефективні дії держави. Взагалі існують такі види монополії, як природна, адміністративна, економічна. Однак у банківській галузі можуть формуватися лише два останні види. Адміністративна монополія виникає як результат дії органів державного регулювання, коли держава надає одному з ринкових суб'єктів виняткове

право на певний вид діяльності (наприклад, емісійної діяльності, ведення державних рахунків тощо). Економічна монополія формується у результаті конкурентної боротьби, коли з банківського ринку витісняються дрібні банки і відбувається консолідація банківської системи.

У сучасних умовах монополізація банківських систем має низку особливостей:

– усі найбільші банки світу входять до складу банківських та фінансових груп, тобто на ринку банківських послуг домінують банківські об'єднання;

– кількість банків зменшується;

– монополізація часто має прихований характер, оскільки проявляється через придбання пакетів акцій (систему участі у капіталі);

– поширення тенденцій монополізації ринку банківських послуг за національні межі, зараз фактично відбувається перерозподіл світового ринку фінансових послуг,

– перерозподіл вартості шляхом централізації банківського капіталу;

– поширення вертикальної інтеграції та формування конгломератів [26].

Еволюція фінансових ринків демонструє існування взаємозалежності рівня розвитку банківської галузі та її монополізації. Високі темпи індустріального розвитку Великої Британії стали передумовою швидкої консолідації банків, яка завершилася формуванням олігополістичного ринку банківських послуг. У цій країні у другій половині XIX ст. консолідація банківської галузі відбувалася так швидко, що у 1914 р. більша частина банківського сектору контролювалася шістнадцятьма кліринговими банками. У 1918 р. для дослідження наслідків об'єднання банків було створено спеціальний Комітет державного казначейства. Він рекомендував запровадити законодавчий контроль за подальшими об'єднаннями, щоб не допустити зосередження контролю за банківською сферою в одних руках. Казначейство дістало запевнення від банків, що злиття відбуватимуться лише після узгодження з урядом, однак законодавчо цей процес не був упроваджений. У 1919–1920 рр. кількість клірингових банків скоротилася до одинадцяти і залишалася незмінною протягом майже 50 років. П'ять банків, а з 1968 р. – чотири контролювали понад 80 % ринку депозитів країни.

За таких умов невеликі та новостворені банки неодмінно будуть поступатися великим банкам через відсутність можливості економії на масштабах діяльності, недостатньо розрекламований бренд, обмежені можливості кредитування середніх і великих підприємств, а отже, і відсутність можливості формування ресурсної бази за рахунок їхніх депозитів. У цій ситуації очевидною є потреба державної підтримки конкуренції у банківській сфері, яка має місце у більшості країн [26].

В Україні упродовж останніх років спостерігається посилення конкуренції на ринку банківських послуг. В окремих регіонах вже сформувалося досить агресивне конкурентне середовище, в інших – формується прискореними темпами. Показником рівня розвитку конкуренції можна вважати загальну динаміку кількості банків та їхніх філій та їхні показники в окремих регіонах. За показниками кількості структурних підрозділів банків на 100 тис. населення лідируючі позиції на ринку обіймають м. Київ, Львівська, Полтавська, Харківська, Дніпропетровська та Одеська області (табл. 2.1.1).

При цьому у м. Київ станом на 1 жовтня 2019 року розташовано 1098 структурних підрозділів банків, або 37 на 100 тис. населення. Найменш розвинена регіональна мережа банків та відповідно найнижча інтенсивність конкуренції у Луганській області: 120 структурних підрозділів банків, або 6 на 100 тис. населення [15].

Розподіл структурних підрозділів банків свідчить про наявність ознак процесів монополізації вітчизняного ринку, оскільки на Приватбанк із загальної кількості структурних підрозділів на 1.10.2019 р. припадає 2 тис., або 24,1 % (у кінці 2015 р. 2,6 тис. та 22,03 % відповідно). На ринку платіжних карток ознаки монополізації ще переконливіші: на 1.10.2019 р. частка Приватбанку за кількістю банкоматів становила 55,1 % проти 59,6 % на кінець 2015 року. Зменшення ринкового сегменту Приватбанку пов’язане з розширенням експансії інших державних банків. За кількістю платіжних терміналів також домінує Приватбанк, частка якого на початок жовтня 2019 р. становила 59 % [15, с. 4].

Таблиця 2.1.1

Регіональний розподіл структурних підрозділів банків України у 2019 році*

Забезпеченість банківськими установами	Показник (кількість структурних підрозділів на 100 тис. осіб)	Області України
Висока	37	м. Київ, Львівська, Полтавська, Харківська, Дніпропетровська та Одеська області
Значна	22	Чернігівська, Сумська, Черкаська, Кіровоградська, Миколаївська, Запорізька області
Середня	19	Київська, Рівненська, Житомирська, Вінницька, Івано-Франківська, Херсонська області
Низька	37	Хмельницька, Закарпатська, Волинська, Тернопільська, Чернівецька, Луганська, Донецька області

* Станом на 01.10.2019 р.

Джерело: складено за даними [15]

Негативні наслідки й загрози, які приховує у собі монополізація банківської діяльності, потребують ефективного зовнішнього втручання у ці процеси. Конкуренція на ринку банківських послуг потребує державної підтримки. Щодо напрямів державного регулювання конкурентного середовища у банківській сфері слід зазначити наступне. По-перше, виходячи із суспільної ролі банків і значення стабільності банківської системи, потрібно усувати усі прояви недобросовісної конкуренції у банківській галузі. По-друге, оскільки негативні наслідки для економіки має як недостатня, так і надмірна консолідація банківського сектору, потрібно здійснювати моніторинг рівня консолідації, визначити оптимальні параметри цього показника та комплекс відповідних регулятивних заходів. По-третє, державного регулювання потребують процеси реорганізації банків шляхом злиття та поглинання (приєднання) і придбання вагомої частки у капіталі, оскільки ці процеси швидко й істотно впливають на ринкову рівновагу у банківському секторі та рівень його консолідованості.

Антимонопольне регулювання фінансових ринків має базуватися на принципах прозорості, послідовності, наукової обґрунтованості, стандартизації, відповідності міжнародним рекомендаціям щодо регулювання фінансових ринків і конкурентного середовища. Для послідовного і цілеспрямованого здійснення антимонопольного регулювання банківської системи необхідна розробка й реалізація відповідної конкурентної політики. Конкурентна політика – система пріоритетів держави у сфері захисту економічної конкуренції на ринку банківських послуг. Вона передбачає дії держави, спрямовані на усунення монополізму та недопущення антиконкурентної діяльності. Конкурентна політика спрямована на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків, забезпечення стабільного розвитку банківської системи.

Система антимонопольного регулювання банківської діяльності включає методи, які можна поділити на такі групи:

– правові – передбачають прийняття законодавчих і нормативних актів, які регламентують формування конкурентного середовища та конкурентні дії у банківській сфері;

– контролюючі – передбачають формування комплексу заходів з банківського нагляду як за діяльністю окремих банків, так і моніторинг банківської системи загалом;

– регулятивні – передбачають застосування заходів впливу щодо окремих банків і регулювання загальних показників банківської системи і грошового ринку;

– профілактичні – передбачають використання превентивних заходів щодо надмірної концентрації, формування громадської думки, роз’яснювальної роботи тощо.

Правові методи антимонопольного регулювання банківської діяльності – це переважно законодавчі та нормативні акти, які регулюють стан ринку в Україні загалом, зокрема закони України «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», Положення Антимонопольного комітету «Про контроль за економічною концентрацією», Розпорядження Антимонопольного комітету «Про затвердження методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» та ін. Спеціального законодавства, яке б регламентувало конкурентні відносини у банківській сфері або на ринку банківських послуг, в Україні, на жаль, немає.

Застосування регулятивних заходів щодо банків – прерогатива НБУ, від дій якого залежить кількість банків у складі банківської системи, їх розмір, рівень консолідованості ринку банківських послуг тощо. Саме НБУ визначає мінімальний розмір статутного капіталу для новостворених банків і нормативи капіталу – для діючих. Послідовне нарощування цих вимог змушує дрібні банки йти з ринку або об'єднуватися. НБУ регламентує розширення регіональної мережі банків, приймає рішення про реєстрацію нових банків та ліквідацію діючих, визначає порядок утворення банківських об'єднань і дає дозвіл на їх створення тощо. НБУ здійснює реєстрацію банківських корпорацій, які створюються саме з метою концентрації капіталів банків. Тобто від політики центрального банку великою мірою залежить рівень монополізації банківської системи. АМКУ виконує тут лише контрольні функції з метою недопущення порушення антимонопольного законодавства.

У світовій практиці антимонопольного регулювання застосовують дві моделі: американську, спрямовану проти монополіста як економічного суб'єкта, і європейську, спрямовану на перешкоджання монополізації ринку та протидію проявам монополізму. Американська модель належить до найстаріших. Її підґрунтям є Закон Шермана 1890 р., Закон про Федеральну торгову комісію 1914 р., Закон Клейтона 1914 р., Закон Кейлера–Кефовера 1950 р. та ін. Американське антитрестівське законодавство вважається найсуворішим, ним обмежується створення об'єднань з метою впливу на ціни, цінова дискримінація, об'єднання компаній, якщо вони суттєво послаблюють конкуренцію. За порушення законодавства передбачаються кримінальна відповідальність (штраф або позбавлення волі на 1 рік) і розпуск незаконних об'єднань. Ця модель створює систему ефективного контролю за засобами досягнення і збереження монопольного становища на ринку.

Європейська модель передбачає обмеження дій монополістів на відміну від американської, яка практично їх забороняє. Зокрема Закон про монополії 1965 р., прийнятий у Великій Британії, передбачає можливість розслідування окремих злиттів компаній, а закон 1957 р. ФРН визнає протиправними і недійсними картельні угоди. В основі європейської моделі лежить Римський договір 1957 р. про створення Європейського економічного співтовариства,

який не дозволяє фіксувати ціни, ділити ринок, нав'язувати продукти чи умови, обмежувати або контролювати певний ринок.

Сучасні моделі антимонопольного регулювання сформовані також ООН і СОТ. У 1980 р. Генеральна асамблея ООН затвердила Комплекс принципів і правил з питань конкуренції (резолюція ООН від 5 грудня 1980 року № 35/63) і Типовий закон з питань конкуренції. Членство України в ООН і СОТ вимагає дотримуватися їхніх рекомендацій щодо антимонопольного регулювання. Саме тому після вступу України до СОТ НБУ відкрив доступ іноземних банків на вітчизняний ринок банківських послуг. Це, з одного боку, посилює інтенсивність конкуренції, з другого – активізує консолідацію банківської галузі, оскільки іноземні банки мають значно більші ресурсні можливості, ніж вітчизняні.

Моделі антимонопольного регулювання банківських систем у різних країнах мають істотні відмінності, що пов'язане з низкою чинників: ступінь консолідації ринку банківських послуг, конкурентна політика органів державного регулювання, система бар'єрів входу до банківської галузі й виходу з неї, національні економічні, політичні, правові, культурні чинники, міжнародні зобов'язання держави та ін. Передусім вони залежать від ринкового стану, що склався у банківській галузі. На початкових етапах розвитку банківських систем рівень консолідації може бути недостатнім для забезпечення стабільного функціонування банків та фінансування відтворювального процесу. Банківська система у цих умовах складається з великої кількості дрібних і середніх банків, які часто банкрутують, не викликають довіри у клієнтів та не мають достатньої ресурсної бази для повноцінного кредитування економіки. Тому державне регулювання спрямоване на нарощування власного капіталу й активів банків і фактично стимулює консолідацію та монополізацію банківської системи. Такі заходи застосовувала Велика Британія у XIX ст. (Закон про банки 1844 р.), Італія у 80–90-х рр. XX ст. Політика НБУ на сьогодні фактично має аналогічну спрямованість.

Підвищенню рівня монополізації банківського сектору у сучасних умовах сприяють такі регулятивні заходи: нарощування регулятивних вимог по капіталу, спрощення процедур злиття, поглинання, придбання пакетів акцій, відкриття територіально відокремлених підрозділів, продажу акцій банків нерезидентам, спрощення емісії акцій банків і надання податкових та інших пільг у разі капіталізації прибутку. Відкритість економіки може у таких умовах створювати певні проблеми. У країнах, що розвиваються, розмір банків може відповідати ринковому стану і потребам національної економіки, проте через її відкритість національні комерційні банки стають неконкурентоспроможними щодо іноземних, і центральний банк запроваджує антиконкурентне регулювання банківської галузі.

Якщо рівень консолідації достатній, але не надмірний, ринковий стан характеризується як вільна конкуренція, регулятивний вплив держави

базується на ліберальній моделі антимонопольного регулювання банківської системи і спрямований на створення рівних умов та недопущення недобросовісної конкуренції (табл. 2.1.2).

Враховуючи суспільно-економічну роль банківської діяльності, її вплив на усі сфери діяльності суспільства, центральні банки спрямовують регулятивні зусилля на стабілізацію банківської системи і недопущення кризових явищ. За таких умов банкрутство окремих банків внаслідок дій конкурентів розглядається скоріше як негативне явище, яке може спричинити дестабілізацію банківського сектору в цілому.

Але ринкове саморегулювання економіки неможливе без виведення з ринку неефективних і неконкурентоспроможних суб'єктів. Тому державне регулювання зіштовхується з дилемою «стабільність – ефективність». Вирішення цієї суперечності може полягати в обранні механізмів виведення з ринку неефективних суб'єктів, що захищають інтереси споживачів фінансових послуг і не створюють передумови клієнтської паніки. Прикладом може бути діяльність Федеральної корпорації страхування депозитів у США. У цьому ж напряму формується останніми роками діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні. Крім того, сучасні ринки банківських послуг є скоріше олігополістичними, досконала конкуренція їм не притаманна. Тому, на думку експертів ОЕСР, основні причини нестабільності у банківській сфері лежать поза сферою надмірної конкуренції [28].

Таблиця 2.1.2

Ознаки недобросовісної конкуренції у банківській сфері

Діяльність, яку відносять до недобросовісної конкуренції	Зміст діяльності
Неправомірне використання ділової репутації	• неправомірне використання назв банківських продуктів/послуг, рекламних матеріалів, інших елементів маркетингу; • копіювання банківських продуктів/послуг; • порівняльна реклама
Створення перешкод конкурентам та досягнення неправомірних переваг у конкуренції	• дискредитація конкурента; • схиляння до бойкоту конкурента; • схиляння постачальників до дискримінації конкурента; • підкуп працівника, посадової особи конкурента; • поширення інформації, що вводить в оману
Неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці	• неправомірне збирання комерційної таємниці; • розголошення комерційної таємниці; • схиляння до розголошення комерційної таємниці; • неправомірне використання комерційної таємниці

Джерело: складено авторами

За умов помірного рівня консолідації банківської системи або монополістичної конкуренції, коли формується реальна загроза надмірної монополізації ринку банківських послуг, формується поміркована модель антимонопольного регулювання банківської системи. Вона охоплює моніторинг рівня ринкової концентрації банківської галузі, встановлення обмежень щодо її подальшої консолідації шляхом злиття, поглинання, придбання та збільшення істотної участі, утворення міжбанківських об'єднань тощо, відстеження таємних угод і недобросовісної конкуренції.

Високий рівень ринкової концентрації банківської галузі, що відповідає олігополістичному ринковому стану, вимагає застосування з боку органів державного регулювання більш жорсткої моделі антимонопольного регулювання банківської системи. Враховуючи виняткове суспільне значення банківської галузі, надмірне концентрування її ресурсів та ринкової влади створює ряд суттєвих загроз – від зниження ефективності банківського обслуговування до втрати економічної безпеки держави. Тому антимонопольне регулювання базується на використанні всіх можливих інструментів: правових, адміністративних, економічних. До усіх інструментів, які містить попередня поміркована модель, додаються примусовий поділ банків, створення спеціальної програми демонополізації банківської системи, застосування санкцій до банків, які зловживають монопольним становищем, спрощення умов входу на ринок для нових банків і надання їм державної підтримки, заборона консолідації у будь-якій формі тощо.

Вітчизняний ринок банківських послуг у 1990-х рр. та на початку 2000-х рр. характеризувався досить високим рівнем конкуренції та наявністю вільних ринкових ніш. Проте в Україні, як і в інших країнах, спостерігається повільна, втім досить стабільна тенденція до консолідації банків (рис. 2.1.2).

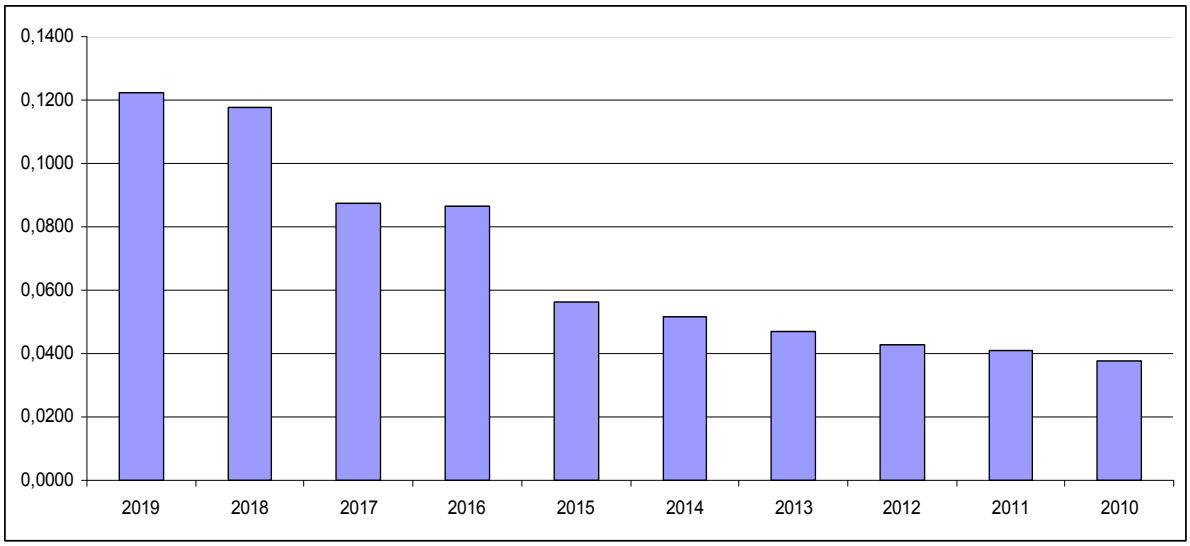

Рис. 2.1.2. Зміна рівня інтенсивності конкуренції в Україні у 2010–2019 рр. (індекс Херфіндаля–Хіршмана, розрахований за активами за даними [8], показники на кінець періоду)

Як бачимо з наведеної діаграми, динаміка індексу Херфіндаля–Хіршмана свідчить про зростання консолідації та монополізації банківського сектору. З 2018 р. цей показник перевищує 0,1, що є наслідком «банкопаду» 2014–2015 рр. і свідчить про перехід до олігополістичної стадії та актуалізує необхідність виваженої державної політики у даній сфері. Банки у конкурентній боротьбі застосовують методи як цінової, так і нецінової конкуренції. Тому держава має контролювати рівень монополізації банківського сектору і спрямовувати зусилля на захист добросовісної конкуренції. Також держава стимулює нарощування конкурентних переваг вітчизняними банками на тлі зростання частки іноземного банківського капіталу [31, с. 253–270].

В Україні система антимонопольного регулювання банківського сектору лише формується. Основні повноваження у цій сфері зосереджені в Антимонопольному комітеті України (АМКУ). Регулятивні вимоги щодо захисту економічної конкуренції, захисту від недобросовісної конкуренції, визначення монопольного (домінуючого) становища на ринку, діяльності природних монополій та ін. визначено для усіх суб'єктів господарювання. З одного боку, наявність такого правового поля позитивно вирізняє стан захисту конкурентного середовища в Україні порівняно з ситуацією в окремих східноєвропейських країнах. З другого боку, в нашій країні ще не відпрацьовані механізми, які б змушували порушників регулятивних вимог завжди їх дотримуватися. Також ці правові норми не враховують специфіку банківської діяльності. Тому Національний банк України мав би виробити власну політику захисту конкурентного середовища на ринку банківських послуг.

Поширення регулятивного впливу НБУ на ряд небанківських фінансових установ, що передбачене з липня 2020 р., відповідно розширює сферу антимонопольного регулювання на фінансових ринках. Розвиток конкуренції на ринку банківських послуг у сучасних умовах спричиняє універсалізацію банків та їх вихід на нові ринкові сегменти, прагнення нефінансових інститутів проникнути на ринок фінансових послуг, реформування державного регулювання фінансової сфери тощо. У банківській сфері чітко простежується домінування Приватбанку та Державного ощадного банку України на ряді сегментів, що не отримує відповідної оцінки АМКУ та НБУ. Також недостатньо відслідковуються узгоджені дії на ринку банківських послуг, координація конкурентної поведінки, які мають підпадати під заходи антимонопольного регулювання. Тому постає потреба у визначенні критеріїв та методичних засад оцінювання конкурентного середовища відповідно до нових умов функціонування банків та різноманітних форм їх співпраці з небанківськими фінансовими установами.

У складі Стратегії розвитку банківського сектору, яку розроблює Національний банк України, та Стратегії розвитку фінансового сектору

України мають бути передбачені заходи щодо сприяння захисту засад добросовісної конкуренції на ринку фінансових послуг. Вони повинні включати контроль як за угодами безпосередньої консолідації установ на фінансових ринках на основі угод злиття і поглинання, системи участі, створення банківських груп, так і за наявністю цінових угод, змов та антиконкурентних угод і дій на фінансових ринках. Антимонопольна політика повинна передбачати створення рівних умов для діяльності банків, відсутність преференцій державним банкам, визначення оптимального рівня консолідації банківського сектору. Наприклад, у США банк стає об'єктом перевірки у разі контролю 35 % ринку [27]. Ця політика має бути спрямована не лише на покарання за порушення антимонопольних норм, але й на попередження таких порушень.

Список використаних джерел:

1. Ананьєв М.Ю. Глобалізація і економічний розвиток. URL: https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/1586
2. Бхагвати Д. В защиту глобализации; пер. с англ.; под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Ладомир, 2005. 406 с.
3. Воронкова В.Г. Глобалізація як процес універсалізації стосунків між державою та ринком. Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2008. Вип. 35. С. 15–35.
4. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин: колективна монографія / за ред. О.А. Довгаль, Н.А. Казакової. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 472 с.
5. Глобальний конкурентний простір: монографія / Білорус О.Г. та ін. Київ, 2007. 680 с.
6. Дмитришин Л.І., Павлюк Т.Д. Просторова модель уніфікації та конкуренції в регіональному туристичному секторі. Проблеми економіки. 2014. № 3. С. 335–340.
7. Довгалюк В.В. Роль фінансової глобалізації у розвитку фінансового ринку. Ефективна економіка. 2016. № 7. URL: http://www.economy.nayka. com.ua/?op=1&z=5081
8. Згруповані балансові залишки. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#4
9. Зобова Л.Л., Орлова Е.К. Глобальная конкуренция как разновидность пространственной конкуренции. Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4. URL: https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=6765
10. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток. Соціальна глобалістика. За наук. ред. Е.А. Афоніна та ін. Київ: Освіта України, 2011. 186 с.
11. Лещук В.В. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.12. С. 118–124.
12. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку: Затв. Розпорядженням АМКУ від 5 березня 2002 р. № 49-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02

13. Міщенко В., Набок Р. Іноземний капітал у банківській системі країн Центральної та Східної Європи. Уроки для України. Банківська справа. 2006. № 5–6. С. 3–14.

14. Навроцька Н.А. Зміст процесів економічної глобалізації. Наукові праці НДФІ. 2012. № 3 (60). С. 97–102.

15. Огляд банківського сектору. Листопад 2019 р. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-listopad-2019-roku

16. Пефтиев В.И., Титова Л.А. Глобальная конкуренция: особенности феномена. Теоретическая экономика. 2014. №1. С. 33–39.

17. Портер Э. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 454 с.

18. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. 608 с.

19. Примостка Л.О., Чуб О.О. Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки. Фінанси, облік і аудит. 2011. № 18. С. 172–183.

20. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-III від 11.01.2001 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14

21. Сапроненкова А.А. Методы глобальной конкуренции. URL: https://scienceforum.ru/2016/article/2016023896

22. Федун І.Л., Генералов О.В. Економічна глобалізація та формування міжнародних виробничих мереж. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 15. С. 71–77.

23. Циганов С.А., Циганова Н.В. Вплив іноземних банків на конкурентне середовище в країнах із трансформаційною економікою. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. 2009. Вип. 82. Ч. ІІ. С. 116–127.

24. Циганов С.А., Циганова Н.В. Формування глобального фінансового середовища. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. 2012. Вип. 110, ч.1. С. 54–56.

25. Циганов С.А., Циганова Н.В., Сизоненко В.А. Вплив транснаціоналізації на розвиток конкурентних відносин. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. 2018. Вип. 137. С. 77–88.

26. Циганова Н.В. Концентрація та централізація капіталу в банківській сфері: монографія. Київ: КНЕУ, 2014. 254 с.

27. Bank Merger Competitive Review – Introduction and Overview. The U.S. Department of Justice. URL: https://www.justice.gov/atr/bank-merger-competitive-review-introduction-and-overview-1995

28. Competition and Financial Markets. Key Findings. OECD. URL: https://www.oecd.org/daf/competition/43067294.pdf

29. D'Aveni, Richard F. Hypercompetition closes in – Mastering Global Business. Financial Times Special Report. 1998. Febr. 6. P. 12.

30. Global Economy: Issues and Challenges of Post-crisis Development / Edited by E. Siskos and O. Rogach. Kastoria, 2014. 304 p.

2.2. АКТУАЛІТЕТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

2.2.1. Теоретична сутність економічної дефініції FinTech та її класифікація

Цифровізація є загальною тенденцією сучасного економічного розвитку, що охопила усі сфери господарського і соціального життя, у тому числі і фінансового [2]. Поширення процесу цифровізації супроводжується активізацією проникнення інновацій до усіх галузей економіки. Фінансовий ринок не є винятком, і фінансові інновації тут проявляються через посилення впливу інформаційних технологій на прийняття рішень на всіх етапах функціонування суб'єктів фінансового ринку, від формування фінансового інституту, пошуку контрагента, до укладення угоди і подальшої взаємодії. Фактично, значна частина фінансових відносин переходить до цифрового простору.

Глобальна фінансова система перебуває у центрі цифрової трансформації, авангардом якої став FinTech, що формує на даний час новий сегмент сучасних фінансових ринків. У промисловості активно впроваджуються технології «Індустрії 4.0», банки активно застосовують інноваційні технології взаємодії зі споживачами, а останні, у свою чергу, формують попит на інноваційні фінансові продукти.

Основні причини таких змін обумовлені:

– розвитком нових фінансових технологій (таких як блокчейн, «великі дані», «розумні контракти»);

– появою нових видів online кредитів і online інвестування (краудфандинг і краудінвестінг), роботизованих версій штучного інтелекту; просуванням інновацій в платіжні системи (у тому числі в частині функціональності, надійності і безпеки сервісів, зручних дизайнерських рішень);

– використанням передових технічних рішень (зокрема хмарних технологій, відкритого інтерфейсу прикладного програмування – API);

– появою віртуальних валют і віртуальних банків та ін.

Розвиток фінансових технологій супроводжується трансформацією моделей діяльності організацій, що надають фінансові послуги: якщо

раніше це були переважно банківські організації, то на даний час ініціативу перехоплюють FinTech-компанії, які, будучи небанківськими організаціями, здатні більш ефективно надавати аналогічні послуги [16, 17].

Проникнення FinTech в сегменти фінансового ринку, традиційно займані банками, породило дискусію про їхнє майбутнє. Разом з тим, ймовірно, буде мати місце не витіснення банків, а їх FinTech-трансформація. Прикладом є платіжна індустрія, що стала одним з основних споживачів новітніх фінансових технологій і надає найширші можливості FinTech-компаніям для розвитку. В якості основних напрямків застосування інноваційних цифрових технологій у фінансовій діяльності виступають платіжні системи, кредитування (включаючи мікрокредитування), P2P-платформи для кредитування (краудлендинг) і залучення фінансування (краудфандинг і краудінвестінг), інтернет-банкінг, блокчейн, великі дані і машинне навчання.

Процеси цифровізації є прогресивними, які можна представити у вигляді наступних етапів розвитку [22].

Перший етап збігається з активізацією трансформації фінансових технологій, розвитком нових фінансових інструментів, перш за все – деривативів, і викликав значну перебудову всієї світової фінансової системи.

Другий етап характеризується впровадженням мобільного банкінгу, мобільних платежів і соціальних мереж у банківську діяльність: у даному випадку фактично змінилися засоби взаємодії клієнтів з банками.

Третій етап припав на останні роки і викликаний зростанням популярності технологій, що дозволяють надавати банківські послуги небанківським організаціям. Ці зміни стали значним викликом для банків, підштовхнувши їх до гострої конкурентної боротьби, в якій доступ до дешевих фінансових ресурсів і клієнтів не є запорукою остаточного успіху, але потрібні докорінні зміни в трансформації підходів до ведення бізнесу.

Саме поняття FinTech (Financial Technology) виникло відносно недавно. Професор Патрік Шуффель вважає, що FinTech – це абсолютно нова фінансова галузь, завданням якої є поліпшення фінансової діяльності, зокрема банківської шляхом застосування нових технологій і розробок [15].

Разом з тим у науковій літературі на сьогоднішній день відсутня єдина інтерпретація поняття «FinTech». Найбільш вживаним є трактування FinTech як «складної системи, яка об'єднує сектор нових технологій і фінансових послуг, стартапи та відповідну інфраструктуру» [1].

Компанія PwC і ряд авторів [14] інтерпретують FinTech як сегмент, що динамічно розвивається, на перетині секторів фінансових послуг і технологій, в якому технологічні стартапи і нові учасники ринку застосовують інноваційні підходи до продуктів і послуг, у даний час надаються традиційним сектором фінансових послуг [14].

Незважаючи на відмінності в трактуванні, всі експерти сходяться на думці, що формується новий сегмент сучасних фінансових ринків. До

FinTech відносять різноманітні проєкти, які так або інакше мають на увазі розробку і впровадження інноваційних технологій у фінансовій сфері (основна спрямованість таких стартапів полягає у підвищенні ефективності діяльності банків і фінансової системи у цілому). Ці інновації можуть носити як технологічний, так і організаційний і продуктовий характер, а також бути змішаними. Технологічною інновацією можна вважати, наприклад, появу криптовалюти; організаційні інновації – це моделі прямої (peer-to-peer, P2P) взаємодії провайдерів і споживачів фінансових послуг без посередництва банків; в якості продуктової інновації можна зазначити ICO (Initial Coin Offering – первинна емісія криптовалют) – новий інвестиційний продукт. Однак як у P2P-проєктах, так і в ICO представлена сильна технологічна складова [9].

Інструменти FinTech можуть бути пов'язані як з безпосереднім здійсненням фінансових операцій (наприклад, платіжні системи), так і з їх обслуговуванням (наприклад, робоконсалтінг – автоматизовані консультації потенційним інвесторам; також можна віднести великий сегмент Big Data і машинного навчання, спрямований на збір і обробку фінансової інформації з метою підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами).

Важливим елементом FinTech є RegTech (Regulatory Technology), яка дозволяє компаніям обходити торгові бар'єри і допомагає вибудувати конструктивний консультативний діалог з регуляторами. У свою чергу, SupTech (Supervision Technology) використовується для цілей аналізу і прогнозування.

Оцінка перспектив розвитку RegTech і SupTech дозволяє зрозуміти рівень залученості FinTech в регуляторні, наглядові та контрольні питання, тобто зачіпає стратегічно важливі сфери. Зазначимо, що відсутність єдиного розуміння і змістовного наповнення RegTech і SupTech і одночасно наявність вже істотного обсягу практик їх застосування вимагають деяких понятійних уточнень і, головним чином, оцінки перспектив їх розвитку:

– з позиції загальної доцільності;
– у контексті пошуку оптимального режиму і швидкості впровадження і просування;
– з урахуванням пов'язаних проблем.

RegTech – це технологія, яка допомагає фірмам у галузі фінансових послуг відповідати вимогам законодавства і правилам дотримання фінансових зобов’язань [8]. Дана технологія дозволяє компаніям обходити торгові бар'єри, допомагає вибудувати конструктивний консультативний діалог з регуляторами, що вкрай актуально в умовах цифрової трансформації, радикальних інституційних перетворень і кризового стану банківського сектора.

До основних сфер RegTech відносяться:

– комплаенс;
– управління ідентифікацією і контроль;

– управління ризиками;
– нормативна звітність;
– моніторинг транзакцій;
– торгівля на фінансових ринках.

У свою чергу, предметна область SupTech включає:

– онлайн-аналіз даних кредитних організацій, зокрема операцій учасників фінансового ринку з метою виявлення випадків шахрайства;
– аналіз афільованості позичальників;
– прогнозування попиту на готівкові гроші;
– предиктивний аналіз стабільності кредитних та інших організацій на основі платіжних даних.

Технологічна база SupTech включає так звані нові фінансові технології, які:

– дозволять автоматизувати і спростити адміністративні процедури;
– допоможуть підвищити достовірність і якість звітної інформації;
– вдосконалять систему підтримки прийняття рішень.

Як приклади функціонування SupTech частіше за інших виділяють наступні програми:

– спостереження в режимі реального часу шляхом вивчення даних, створених в операційних системах регульованих установ;
– контроль над винятками, при яких автоматичні перевірки даних установ та іншої інформації, автоматично збираються і аналізуються органом нагляду, ідентифікують «виключення» або «викиди» для заздалегідь визначених параметрів очікуваної поведінки, викликаючи наглядові дії;
– автоматизована перевірка реалізації контрольних заходів, таких, як автоматично створеного напрямку для збільшення капіталу на основі автоматизованого аналізу даних і прийняття рішень;
– алгоритмічне регулювання і нагляд у таких областях, як високочастотна торгівля, кредитний рейтинг, будь-який сервіс або продукт, який автоматизує процес прийняття рішень;
– динамічний, передбачуваний контроль з використанням машинного навчання, який може спонукати здійснювати наглядові дії в упереджувальному порядку на основі поведінкового аналізу.

На наш погляд, наявність технологічних, технічних можливостей по здійсненню RegTech і SupTech створює передумови, але не гарантує автоматичного поліпшення якості регулювання, нагляду та контролю, тому перспективи залежать не тільки від рішень та імплементації в області технологій, а й від інших зусиль і рішень – в законодавстві і підзаконної нормативної бази, в організації процесів, в адаптації бізнес-моделей до поточних умов [7].

Вважаємо, що важливим напрямком розвитку FinTech є спільне формування сприятливого експлуатаційного середовища, налагодження

конструктивного технологічного діалогу регуляторів з банківською і FinTech-спільнотою, пошук оптимального режиму застосування RegTech і SupTech і механізму їх коригування.

2.2.2. Основні напрями діяльності FinTech-компаній на світовому ринку фінансових послуг

FinTech включає безліч напрямків. До основних відносяться:

– криптовалюта;
– фінансові P2P-платформи (в рамках яких можна виокремити специфічні фінансові продукти, орієнтовані на різні типи споживачів – краудфандинг, краудінвестінг, краудлендинг тощо);
– платіжні системи;
– робоконсалтінг і робоінвестування;
– інтернет-банкінг.

Самі ці проєкти можуть реалізовуватися як спеціально створеними для цієї мети стартапами, так і традиційними фінансовими інститутами.

Платежі та перекази. Сегмент платежів займає перше місце серед усіх сфер діяльності FinTech-компаній і є ключовим напрямком інвестицій до FinTech. Це пов'язано з тим, що дана область не потребує значних фінансових компетенцій, мова йде, по суті, про встановлення зв'язку між одержувачем і відправником переказу.

Найбільші FinTech-компанії віддають пріоритет саме системам платежів. Відзначимо, що маржа в даному сегменті встановлюється на рівні 2-4 %, тобто для забезпечення високої прибутковості платіжного оператора необхідно домагатися ефекту від масштабу. Лідируючі FinTech-компанії щомісяця проводять для користувачів транзакції на суму понад 100 млрд дол. США [21]. Останнім часом ця цифра зросла завдяки злиттю з такими гігантами в сфері торговельних інтернет-майданчиків, як eBay, AliExpress і Alibaba.

Що стосується переказів – це найбільший у фінансовій сфері ринок, щорічний масштаб якого досягає до 1 трлн дол. США, саме тому FinTech-стартапи в цьому сегменті так приваблюють інвесторів [20]. Тут традиційні банки відчувають найбільшу конкуренцію з боку FinTech-компаній, оскільки останні активно створюють і розробляють системи переказів з невисокою комісією і швидким проміжком часу між відправленням і отриманням.

Ринок платежів і переказів цікавий не тільки профільним стартапам, а й уже існуючим нефінансовим компаніям, які зацікавлені в підвищенні ефективності своєї діяльності за рахунок надання додаткових (у даному випадку – платіжних) послуг своїм користувачам. Це, перш за все, соціальні мережі та інші комунікаційні оператори (наприклад, хмарний оператор

електронної пошти gmail.com), які дозволяють користувачам здійснювати грошові перекази один одному.

Кредитування. Хоча платежі і перекази і є найпривабливішим напрямом для FinTech-компаній за рахунок порівняльної простоти надання відповідних послуг і порівняно низьких ризиків, ці послуги з фінансової точки зору можна вважати низькотехнологічними (що не вимагають специфічних компетенцій), і, у цьому контексті, галузь FinTech ніколи б не змогла скласти конкуренцію банкам та іншим традиційним фінансовим операторам, оскільки вони пропонують набагато ширший спектр послуг. Банк, у першу чергу, сприймається не як платіжний, а як кредитний і кредитно-депозитний інститут, який забезпечує споживачам доступ до фінансових ресурсів на платній основі. Природним напрямком розвитку FinTech є вихід до сфери кредитування. З цієї причини лідером фінансової сфери й інституту банкінгу в цілому у світі є кредитування – 60 % прибутку банків сьогодні доводиться на частку даного сегменту, а 50 % всіх венчурних FinTech-вкладень зосереджені саме на кредитуванні [19, 21]. Однак, як легко переконатися, це все-таки не повноцінне банківське кредитування, а високоризикові (і високомаржинальні) мікрофінансові позики.

P2P-кредитування. P2P (peer-to-peer – «від рівного до рівного») є моделлю прямої взаємодії провайдерів і користувачів фінансових послуг без посередництва банку або іншого фінансового інституту (який може надавати інфраструктуру для проведення платежів, але не бере участь у самій угоді). Найбільш широкого поширення набули такі моделі P2P-взаємодії, як P2P-кредитування (краудлендинг) і краудфандинг.

FinTech-компанії в області P2P-кредитування надають майданчик, де позичальники і кредитори (в тому числі роздрібні інвестори) можуть відкрито співпрацювати. Подібне кредитування цікаво і зручно, в першу чергу, малим підприємствам. За рахунок усунення посередників такі платформи можуть пропонувати більш високу прибутковість інвесторам, у порівнянні з банківським депозитом, але при цьому більш низьку ставку для позичальників, у порівнянні з банківським кредитом (хоча остання умова виконується далеко не завжди).

На таких платформах потенційні позичальники, які не становлять інтересу для банків (через високі ризики, низькі суми необхідного кредиту і т. д.), можуть отримати доступ до запозичень. У цих випадках ставка відсотка по таких кредитах може бути набагато вище банківської, проте, за умови відсутності доступу до інших джерел фінансування, потенційні позичальники можуть погоджуватися і на такі умови.

Оператор кредитної P2P-платформи не є організацією, що надає кредитні послуги, він лише забезпечує взаємодію між власниками та одержувачами коштів, і з цієї точки зору він дуже близький до операторів

платіжних систем. Іншими словами, діяльність таких операторів носить переважно інформаційний, а не фінансовий характер.

У той час як європейська ставка по депозитах трохи перевищує 2 % річних, один з лідерів даного виду кредитування, англійська компанія FundingCircle, надає інвесторам 7 % чистої прибутковості на рік [11].

Цей напрямок діяльності створює серйозну конкуренцію для банків і для традиційних мікрофінансових організацій за рахунок більшої гнучкості й більшої зручності для користувачів. Зрозуміло, поки P2P-кредитування не здатне повністю усунути банки, оскільки P2P-платформам важко надавати складні банківські продукти, такі, наприклад, як іпотечний кредит. Проте у сфері короткострокового кредитування ці платформи працюють дуже ефективно.

Краудфаундингові платформи. Краудфаундингові інтернет-платформи є незалежними напрямами P2P-взаємодії. Це один з найбільш зручних засобів для стартапів знайти кошти не тільки на відкриття свого бізнесу, але і на його подальший розвиток [10]. Подібні майданчики розширюють коло людей, зацікавлених в реалізації нової комерційної або соціальної ідеї, а також дають можливість до інвестування в проєкти. Ці організації також працюють за моделлю P2P, проте предметом угоди є не позики, а інвестиції. Вони дозволяють залучати фінансування для таких проєктів, традиційні інструменти залучення коштів для яких не працюють. Це, найчастіше, деякі нішеві проєкти, за параметрами своєї діяльності не цікаві ні для банків (відсутність застави, ризики), ні для венчурних інвесторів (низька інноваційна складова).

Інтернет-банкінг. На відміну від наведених вище прикладів, де реалізація FinTech-проєктів здійснюється профільними компаніями, інтернет-банкінг є освоєнням інноваційних інформаційних технологій традиційними фінансовими інститутами – банками. За допомогою інтернет-банкінгу банки трансформують свою взаємодію зі споживачами в цифровий формат. Це знижує витрати банків і збільшує доступність банківських послуг для споживачів (цілодобовий режим надання послуг у дистанційному режимі).

Реалізація нових технологій дозволяє на якісному рівні провести зміни як у функціональному, так і в інфраструктурному змісті класичного банку. Необанк (online-банк) – нове поняття в банківській справі, під яким розуміють банк, що функціонує без офісів, обслуговуючого персоналу і паперового документообігу. При цьому для надання банківських послуг застосовуються мобільні додатки, Інтернет, роботизовані консультування та ін. Все це дозволяє банку мінімізувати свої витрати, підвищити швидкість обслуговування до режиму реального часу, забезпечити індивідуальний підхід до обслуговування своїх клієнтів, домогтися цілодобового надання банківських послуг до режиму 24 / 7 і, як наслідок, знизити тарифи. При цьому банки фактично перетворюються у віртуальні банки.

Це показує, що, незважаючи на традиційне протиставлення гнучких і інноваційно орієнтованих FinTech-компаній і громіздких банків із застарілими технологіями, насправді банки досить ефективно впроваджують у своїй діяльності нові інструменти FinTech, проте поки переважно ті, які дозволяють підвищити ефективність надання традиційних фінансових послуг.

Блокчейн. Технологія блокчейн виключила можливі ризики, пов'язані з проникненням в транзакцію третьої сторони – виключила шахрайство. При її використанні дані за кожною транзакцією моментально записуються в окремий блок, ланцюг таких блоків – історія транзакцій, за якою можна відстежити хід їх проведення [5], а сама ця історія зберігається не на центральному сервері, а в розподіленому реєстрі. Саме тому безпека транзакцій на основі блокчейн дуже висока: всі подальші блоки зберігають інформацію про попередні. Використання технології блокчейн у банківській діяльності дозволяє отримати наступні переваги [1, 5, 12]:

– оптимізацію діяльності банків;
– зниження витрат;
– зростання рівня інформаційної безпеки;
– збільшення швидкості обробки банківських операцій. Транзакції, оновлення стану рахунків клієнтів банків та ін. При використанні технології відбуваються миттєво, що також збільшує швидкість обороту капіталу в цілому;
– прозорість операцій. Технологія дозволяє відстежувати транзакції в реальному часі;
– апроксимація управління. Завдяки перерахованим вище перевагам, особливо прозорості угод, технологія дозволяє оперативно вирішити всі непорозуміння серед клієнтів.

Однією з найважливіших технологій блокчейна є криптовалюта, що являє собою віртуальну валюту, зберігання й облік якої здійснюється у розподіленій базі даних. При цьому достовірність і цілісність ланцюжка блоків транзакцій забезпечуються використанням криптографії. Банки цілого ряду країн (зокрема Великої Британії, КНР, Данії, Японії, Республіки Корея, Сенегалу, Канади) створили або працюють над створенням таких інструментів (налічується кілька сотень видів криптовалют) [13].

На даний час відсутній єдиний підхід до визначення природи віртуальних валют [7] як між різними, так і в рамках однієї юрисдикції. Терміни та визначення криптовалюти на даний момент зустрічаються переважно в документах міжнародних і національних інститутів фінансового сектору, що носять інформаційний характер. Існуючий набір визначень відносить віртуальні валюти до «приватних грошей», платіжного засобу, активу, товару, майна, майнового права й ін. На даному принципі, зокрема, в більшості країн базується поточне податкове регулювання операцій з віртуальними валютами. У цьому сенсі віртуальні валюти відрізняються від

електронних грошей, які пропонують механізм переказу фідуціарних грошей за допомогою цифрових технологій, іншими словами, дозволяють в електронній формі передавати гроші, що мають статус законного платіжного засобу в будь-якій країні або юрисдикції. За загальною практикою, віртуальні валюти не прирівнюються до фіатних і електронних грошей.

Узагальнюючи думки фахівців різних країн щодо встановлення правового статусу та визначення трактування криптовалюти у контексті державного регулювання, слід виділити чотири основні підходи до її розуміння: криптовалюта як валюта (віртуальна (цифрова) валюта, гроші, аналог фіатної валюти), яка виступає засобом платежу; криптовалюта як універсальний фінансовий інструмент; криптовалюта як товар (власність, актив, майно); криптовалюта як грошовий сурогат.

Криптовалюту доцільно розглядати як один із засобів використання токенів. Під токеном розуміється запис в реєстрі блоків інформації (блокчейн), яка підтверджує наявність у власника запису прав на об'єкти цивільних прав. У зв'язку з цим щодо криптовалюти доречно використання терміна «криптотокен».

Перелік криптовалют досить широкий, і для цілей законодавчого їх закріплення всю сукупність криптовалюти доцільно класифікувати. До категорії криптовалюти (криптотокенів) відносять:

1. Криптовалюту, використовувану як засіб платежу, засіб обміну, засіб заощаджень і накопичень, які також використовуються як інструмент інвестування. Зазначеним характеристикам повною мірою відповідають Bitcoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Litecoin, Ripple, Dash та ін.;

2. Криптовалюту – токени, що отримані у результаті ICO і використовуються як засіб платежу, засіб обміну, засіб заощаджень і накопичень та інструмент інвестування. Зазначеним характеристикам відповідають Waves, IOT, STRAT й ін.;

3. Криптовалюту і маркери, які поки не набули поширення як засіб платежу, засіб обміну, засіб заощаджень і накопичень, які не використовуються як інструмент інвестування (TRUMP-COIN та ін.).

Однією з істотних особливостей криптовалюти, що підтверджує її переваги, є можливість використання в якості засобу платежу, аналогічного фіатним грошам. Цю функцію криптовалюта виконує, будучи високоліквідною. Сильною стороною криптовалюти значиться і можливість їх використання необмеженим колом осіб при здійсненні операцій. Однак ця можливість обмежена сьогодні невизнанням криптовалюти в якості офіційного платіжного засобу в національних юрисдикціях, що додає аргументів до її недосконалості.

Силу криптовалюті додає і передова технологія реєстру блоків інформації блокчейн, на основі якої створюється і передається більшість відомих сьогодні криптовалют. Децентралізований механізм обігу

криптовалют (характерний для системи обороту біткоінів і багатьох альткоінів) контролюється рівноправними учасниками пірингової мережі, кожен з яких забезпечує роботу свого вузла, звідси незалежність від ризиків (включаючи кредитні ризики і ризики ліквідності), які приймає на себе центральний довірений суб'єкт, що контролює роботу централізованого механізму обігу. Технологія блокчейн забезпечує прозорість механізму обігу криптовалют, всі елементи якого знаходяться під контролем великої кількості незалежних суб'єктів; безперебійність його роботи через низьку ймовірність одночасного збою у роботі всіх суб'єктів; адаптивність механізму обігу до змін зовнішнього середовища, що обумовлено незалежністю суб'єктів механізму у контексті зміни своєї поведінки під впливом зовнішніх чинників, відкритістю інформації про транзакції і їх обсяг. На тлі зазначених аспектів, що характеризують переваги криптовалюти, має місце суттєвий недолік – ризики непідконтрольного державі виведення капіталу за кордон, а також закритість персональних даних сторін, що дає можливість використання криптовалюти у кримінальних цілях.

Суттєвою перевагою криптовалют є незалежність емісії від політичних уподобань і економічних поглядів суб'єктів системи, що дозволяє послідовно дотримуватися економічної моделі, закладеної в алгоритм випуску криптовалюти в обіг.

Ґрунтуючись на проведеному аналізі, ми можемо зробити наступні висновки.

До переваг криптовалюти можна віднести:

– децентралізований характер функціонування, що забезпечує стійкість і стабільність роботи мережі;

– відсутність необхідності в інфраструктурі, підтримки центральним і комерційними банками;

– простоту у використанні за допомогою персонального комп'ютера або смартфона;

– короткий час, необхідний для проведення транзакції, що викликає прискорення обігу товарів в економіці у цілому;

– низькі транзакційні витрати;

– високу інвестиційну привабливість.

До негативних ефектів використання криптовалюти можна віднести:

– відсутність можливості технологічного контролю з боку державних структур;

– анонімний характер платіжної системи криптовалюти, який дозволить ідентифікувати учасників транзакцій;

– відсутність нормативної бази регулювання обігу криптовалюти у деяких країнах світу.

Зазначені вище переваги, закладені в криптовалюті, можуть розглядатися як потенційні можливості для держави, бізнесу і громадян як суб'єктів економічної діяльності.

Для держави законодавче закріплення криптовалюти і токенів відкриває такі можливості:

– стимулювання розвитку національної юрисдикції, інноваційних технологій, супутніх розвитку ринку криптовалют (зокрема використання технології блокчейн у різних галузях);

– появу нового інструменту залучення інвестицій;

– диверсифікацію джерел доходу до національного бюджету від підприємницької діяльності, пов'язаної з обігом криптовалюти і торгівлею;

– появу додаткового джерела доходу від продажу підприємствам, які беруть участь у майнінгу віртуальних валют, державних послуг у галузі електроенергетики;

– виникнення засобів створення нових робочих місць.

Основну небезпеку для держави як інституту являє різке зменшення надходження податків і зборів до бюджету для виконання своїх функцій внаслідок втрати контролю над каналами руху грошових коштів. Уже зараз застосування криптовалюти у національній економіці посилює для держави загрозу використання їх з метою легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму й інших видів злочинної діяльності, шахрайських операцій з криптовалютою з метою ухилення від оподаткування; збільшує неконтрольоване виведення капіталу з країни. Як наслідок – можливе зростання для держави репутаційних ризиків як юрисдикції з умовами для розвитку тіньового сектора економіки і (або) не забезпечує безпеки ведення бізнесу. При незбалансованому регулюванні (при відсутності регулювання, при жорсткому регулюванні) можливий відхід перспективного бізнесу в тіньовий сектор економіки або в інші юрисдикції.

Для бізнесу і громадян криптовалюта також надає нові можливості, але й несе у собі ряд загроз. Так, криптовалюта розглядається зазначеними суб'єктами ринку як джерело формування доходу у зв'язку з їх використанням, майнінгом, участю і залученням капіталу за допомогою ICO, операціями на біржі.

Тим часом, криптовалюта як предмет обмінних, розрахункових операцій, засіб створення або придбання капіталу, а також об'єкт інвестиційної діяльності за своєю природою має ризиковий характер, оскільки не забезпечена реальними активами і відрізняється високою волатильністю, що створює загрози збитків. Законодавча незахищеність прав громадян і бізнесу і відсутність у більшості країн законодавчого регулювання криптовалюти як об'єкта інвестування і засобу розрахунків представляється серйозною загрозою.

У зв'язку з цим вже зараз необхідно розробляти альтернативні механізми контролю за діяльністю економічних суб'єктів, засновані, наприклад, не на контролі за рухом грошових коштів, а на контролі за рухом виробничих ресурсів і кінцевої продукції. І в цьому можуть допомогти нові технології, властиві сьогоднішній і завтрашній цифровій економіці. Технологія блокчейн є також основою багатьох інших проєктів FinTech, зокрема штучного інтелекту, чат-ботів, «розумних контрактів».

Big Data і машинне навчання. У банківській системі зберігаються екзобайти даних, які раніше видалялися, стиралися і не робили внеску до забезпечення ефективності банків. Алгоритми машинного навчання дозволяють оперативно аналізувати не тільки такі дані, але і на їх основі отримувати інформацію, що підвищує як якість обслуговування клієнтів, так і рівень ефективності діяльності банків [3, 4].

Впровадження машинного навчання у банківську сферу допомагає банкам оперативно вирішувати ряд важливих завдань:

– оперативно скоординувати безліч напрямків і запропонувати клієнту конкретний продукт;

– впроваджувати крос-продажі, що дозволяють спілкуватися з клієнтом у режимі реального часу;

– управляти залишками на рахунках: система дає вказівки щодо сум, на які необхідно поповнити той або інший банкомат у залежності від його місця розташування і частоти використання;

– попереджувати можливість шахрайства: програма на основі даних про клієнта запускає сигнал про будь-який «нетрадиційний» для цього клієнта переказ. Відзначимо, що такий підхід хоча і знижує ризики для банку, однак створює незручності для клієнта, оскільки його операції можуть бути будь-якого моменту блоковані за підозрою (банк не займатиметься повноцінним розслідуванням фінансової діяльності своїх клієнтів, а прийматиме рішення про блокування на основі якихось певних маркерів, на жаль, у цьому випадку можуть бути заблоковані і легальні операції сумлінних користувачів);

– управляти ризиками – збір інформації про фінансову діяльність клієнта дозволяє більш адекватно оцінити його ризики і приймати більш обґрунтовані рішення щодо вибору моделі співпраці з ним.

2.2.3. Міжнародна практика реалізації продуктів FinTech

Розвиток FinTech пов'язаний з цілим рядом ризиків [6, 17] для державного регулювання економіки. В умовах цифрової трансформації необхідна більш динамічна державна політика, і FinTech тут може стати платформою для пошуку нових форм регулювання, перш за все, пов'язаних із залученням бізнес-спільноти. FinTech вже сьогодні використовує всі

сучасні цифрові технології: штучний інтелект, технології роботи з великими даними, інструменти розподіленого реєстру, біотехнології.

Теоретична платформа має розкрити поняття об'єктів і суб'єктів FinTech, специфіку їх основних бізнес-моделей; особливості застосування і регулювання FinTech в платіжній індустрії, у фінансуванні і кредитуванні; опис потенційних загроз, ризиків і можливостей подальшого розвитку FinTech у світовій економіці; концептуальні підходи до правового регулювання FinTech-сегменту й аналіз можливостей застосування кращих світових практик формування правового поля розвитку FinTech.

Безумовно, розвиток нових фінансових продуктів вимагає нових механізмів економічної безпеки. Успіх розвитку FinTech в окремо взятій країні багато в чому залежить від державного регулювання даної сфери. На рівні урядів ряду країн створюються робочі групи для розробки законодавчих актів, що регулюють сферу FinTech. Так, з введенням в Євросоюзі оновленої Директиви платіжних послуг (PSD2) фокус регулювання змістився у бік FinTech-компаній, які пропонують відкривати банківські послуги, платформи API з підтримкою великих даних і розширені можливості аналітики. Розвивається партнерство FinTech-компаній з державними органами і в азійських країнах. Наприклад, валютне управління Сінгапуру (MAS) і Австралійська комісія з цінних паперів та інвестицій (ASIC) уклали угоду з FinTech-компаніями [18, 19].

Міжнародна практика реалізації продуктів FinTech показала, що одним з найважливіших практичних питань є нормативне регулювання, оскільки в ряді випадків необхідним є внесення змін до чинної нормативної бази. У зв'язку з цим безпосередня участь регулятора вже на стадії прийняття рішень з розробки нових технологій є принципово важливою з точки зору успішного досягнення кінцевої мети.

Найважливішим кроком для просування нових фінансових технологій на ринку надання фінансових послуг, безумовно, є проведення щорічних заходів (у тому числі міжнародного рівня) зі збору, подання та аналізу продуктів FinTech.

Основними проблемами, з якими стикається розвиток фінансових технологій у світі, є такі: масштабованість, вихід на вторинне фінансування, стратегія «виходу» через злиття і поглинання.

Так, всього лише близько 30 компаній у світі показують здатність швидко експортувати свою продукцію і послуги до інших країн. Проблеми не тільки в їх можливостях, але і в тому, що на багатьох ринках відсутня платформа масштабованості BaaS (bank-as-a-service), у партнерів не вистачає API (інтерфейс прикладного програмування) з відкритим кодом, а також недосконалість регуляторного середовища не дозволяє швидко провести незалежне ліцензування на новому ринку.

Проблема вторинного фінансування полягає в тому, що, отримавши початковий капітал і освоївши його, компанії не встигають вийти на необхідний рівень прибутку і тому потребують або географічного розширення, або продуктової диверсифікації.

Третя проблема випливає з перших двох – це зростання компаній через злиття і поглинання. На даному рівні розвитку не всі стартапи та їх керівники готові до такого сценарію розвитку, що неминуче спричинить зміни в складі команди і корпоративної культури. А з іншого боку, потенційні інвестори побоюються занадто високих ризиків втрати нестабільних компаній.

Таким чином, можна відзначити, що цифровізація фінансових відносин є невід'ємним елементом трансформації не тільки фінансових ринків, а й глобальної економіки у цілому. Сервіси, що з'являються у результаті інтеграції інноваційних технологій і фінансових послуг, залежать від платформ їх реалізації. За цих умов виникає необхідність стандартизації методів доступу до даних і розвитку технологій забезпечення безпеки, захисту від нових ризиків.

На даний час основними тенденціями на ринку глобальної фінансової екосистеми є консолідація активів і укрупнення угод, глобальна експансія FinTech-інфраструктур, зокрема – у сферах платіжної інфраструктури, активне нарощування інвестицій в технології розподілених реєстрів, зокрема – блокчейн; посилення тенденцій в галузі Insuretech, цифровізація банківських послуг, злиття інноваційних підприємств з класичними, трансформація традиційних галузей з урахуванням нової специфіки, нарощення регуляторних вимог до компаній, що працюють у даній сфері.

Цифровізація призводить до реальних змін у діяльності організацій, до трансформації глобальної фінансової системи, причому FinTech можна вважати авангардом цифрової трансформації економіки.

При оцінці впливу нових технологій на фінансовий ринок останнім часом особливого значення набувають два фактори:

1) рівень прийняття базової технології суспільством;

2) ступінь і поширеність технологічних ноу-хау серед населення у цілому.

Розвиток сектору FinTech привертає інтерес регуляторів, які оцінюють найкращі засоби підтримки розвитку фінансового ринку, у той час як забезпечення розвитку сектору сприяє системній стабільності, захисту інтересів і ринковій конкуренції. Завдання полягає в усуненні протиріч між наявністю гнучких обмежень, що сприяють інноваціям, і досить чіткими рамками, що дозволяють підтримувати довіру ринку, споживачів і інвесторів.

Головним стримуючим фактором розвитку FinTech в Україні, на наш погляд, є брак фахівців в області нових фінансових та інформаційних технологій. Підвищення рівня фінансової грамотності населення ще один

значущий напрямок FinTech, що базується на простоті і доступності подання інформації, ергономічних і дизайнерських рішеннях, реалізації елементів штучного інтелекту, розвитку роботизованого консультування і машинного навчання у фінансовій сфері.

Підводячи підсумок, пропонуємо основні кроки, які необхідно зробити для впровадження і розвитку FinTech в Україні з метою її повноправного входження до глобальної фінансової системи:

– сформувати інституційні основи розвитку фінансових технологій. Наприклад, на наш погляд, доцільно створити єдиний контактний центр, який здійснює консультації стартап-проєктів і зацікавлених осіб з питань регламентації діяльності, пов'язаної із застосуванням фінансових технологій;

– створити правові умови для підтримки розвитку фінансових технологій; протидії легалізації відмиванню грошових коштів, отриманих злочинним шляхом; інформаційної безпеки фінансових технологій для всіх суб'єктів відносин;

– забезпечити захист новітніх фінансових технологій як результатів інтелектуальної діяльності шляхом внесення відповідних змін до нормативно-правової бази;

– адаптувати антимонопольне законодавство і законодавство, що регулює національну платіжну систему, до потреб фінансових технологій;

– підвищити фінансову грамотність населення в області застосування фінансових технологій, використовуючи для цього різні інформаційні канали.

Список використаних джерел:

1. Барберис Я., Чишти С. FinTech. Путеводитель по новейшим финансовым технологиям. М.: Альпина Паблишер, 2017. 676 с.

2. Гончаренко Н.І. Особливості розвитку світового ринку інформаційних технологій // Вісник ХНУ. Серія Міжнародні відносини. Економіка. Туризм. 2018. № 7. С. 95-102.

3. Гончаренко Н.І., Булгакова О., Псьота Т. Криптовалюта як інноваційний інструмент міжнародних розрахунків в умовах глобальної фінансизації // Бізнес Інформ. 2018. № 11. С. 441-449.

4. Корнивская В.О. Биткоин и блокчейн сквозь призму глубинных условий финансового и социально-экономического развития // Экономическая теория. 2017. № 4. С. 60-75.

5. Левенцов В.А., Радаев А.Е., Николаевский Н.Н. Аспекты концепции «Индустрии 4.0» в части проектирования производственных процессов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 1. С. 19-31. DOI: 10.18721/JE.10102.

6. Линников А. С., Масленников О. В. Влияние современных технологических изменений на финансовую безопасность // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2017. №1(31). С. 10-14.

7. Масленников В. В., Федотова М. А., Сорокин А. Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Вестник Финансового университета. 2017. № 2(21). С. 6-11.

8. Перцева С. Ю. FinTech: механизм функционирования // Инновации в менеджменте. 2017. № (12). С. 50-53.

9. Хабекова М. К. Обзор и систематизация теоретических подходов к процессам формирования и развития финансовых инноваций // Управленческое консультирование. 2019. № 2. С. 96-103.

10. Фияксель Э.А., Солохин А.А., Соколов И.Н. Краудинвестинг. Обзор исследований и промежуточные результаты развития // Инновации. 2017. № 7. С. 42-54.

11. Banking Beyond Banks and Money. A Guide to Banking Services in the Twenty-First Century. Tasca P., Aste T., Pelizzon L., Perony N. (Eds.). N. Y.: Springer, 2016.

12. Carol Co. Fintech does not disrupt banks, they just fill in gaps // Computerworld Hong Kong Fourth. 2016.

13. Dovgal, O., Goncharenko, N., Honcharenko, V., Shuba, T., and Babenko,V. Leadership of China In the Innovative Development of the BRICS Countries // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2019. Volume X, Winter, 8(46). P. 2305-2316. DOI: https://doi.org/10.14505/jarle.v10.8(46).09 Available at: https://journals.aserspublishing.eu/jarle/article/view/5277

14. Global FinTech Report 2019. PwC's global Centre of Excellence for market research and insight. URL: http: / /www.pwc. com / gx / en / industries / financial-services / fintech-survey / report.html (дата звернення: 19.08.2020).

15. Handbook of Digital Currency. Bitcoin, Innovation, Financial Instruments and Big Data. Ed. by David Lee Kuo Chuen. L.: Elsevier, Academic Press, 2015.

16. Hochstein Mar. Fintech (the Word, That Is) Evolves. American Banker. URL: http://www.americanbanker.com/bankthink/fintech-the-word-that-is-evolves-1077098-1.html (дата звернення: 19.08.2020).

17. Lukonga I. Fintech, inclusive growth and cyber risks: a focus on the MENAP and CCA regions // IMF. IMF working papers, 2018. p. 8.

18. Stamegna, C., Karakas, C. (2019). Fintech (financial technology) and the European Union. URL: https://www.fintech2019.eu/wp-content/uploads/ 2019/03/EPRS_BRI2019635513_EN.pdf (дата звернення: 11.08.2020).

19. The FinTech Global. (2019). FinTech investment in Europe has a strong start to the year. URL: https://fintech.global/fintech-investment-in-europe-has-a-strong-start-to-the-year/ (дата звернення: 17.08.2020).

20. The Pulse of fintech Q4 2017. KPMG Report – 2017. URL: https://assets.kpmg.com/content/d am/kpmg/xx/pdf/2018/02/pulse-of-fintech-q4-2016.pdf (дата звернення: 17.08.2020).

21. The Statista. (2020). URL : https://www.statista.com/statistics/1081271/ europe-market-volume-alternative-finance-by-country/ (дата звернення: 10.08.2020).

22. Tiberius V., Rasche C. FinTechs Disruptive Geschäftsmodelle im Finanzsektor. - Wiesbaden: Springer Gabler, 2016. p. 39-48.

2.3. МЕГАРЕГІОНАЛЬНІ УГОДИ ЯК НОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ БАГАТОСТОРОННЬОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ■

2.3.1. Регіоналізація та закономірності появи мегарегіональних торговельних угод

Протягом декількох десятиліть з кінця XX ст. до початку XXI ст. в експертному і науковому співтовариствах панувало уявлення про несумісність одночасного гармонійного розвитку багатостороннього і регіонального форматів інституційного регулювання міжнародної торгівлі. Проте відсутність протягом більш ніж десятиліття, починаючи з 2002 р., конкретного результату Дохійського раунду перемовин у вигляді нових багатосторонніх домовленостей, криза механізму прийняття рішень в СОТ консенсусом в умовах наявності 164 членів СОТ не могли не активізувати пошуки регіональних альтернатив.

Це проявилося насамперед у поведінці ключових гравців системи міжнародної торгівлі і торгових перемовин у СОТ – США і Євросоюзу, які уклали ряд двосторонніх торговельних угод саме в цей період. Одним з наслідків цієї регіональної активності провідних акторів стало ослаблення довготривалої лідерської ролі США на Дохійському раунді перемовин. Таким чином, питання про співіснування двох тенденцій – глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі в межах СОТ та розвиток регіоналізації – стало ще більш нагальним.

Очевидно, з точки зору торговельної політики, картину міжнародної торгівлі можна було б вважати ідеальною в тому випадку, якщо торговельні відносини між усіма країнами регулювала б лише одна універсальна структура – така, як СОТ. Але СОТ – інституція, яка виникла лише наприкінці XX століття. Набагато раніше, в період зміцнення колоніальних імперій глобальна інституціоналізація системи міжнародної торгівлі природним чином привела до утворення регіональних економічних угруповань, що було цілком об’єктивним процесом.

Формування «Німецького митного союзу» (1834 р.) стало одним з найважливіших чинників створення єдиної німецької держави. У рік набуття чинності ГАТТ (1948 р.) був утворений митний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу – Бенілюкс, у 1957 р. – Митний союз в рамках

ЄЕС, з якого розпочався період поступальної економічної інтеграції у Західній Європі [1].

У сфері регіональної інтеграції прийнято виділяти чотири форми або чотири рівні об'єднань або регіональних торговельних угод (РТУ) [2]:

– *Зона вільної торгівлі* (ЗВТ). Держави отримують мита у взаємній торгівлі, але зберігають інші обмеження (наприклад, технічні бар'єри). У торгівлі з третіми країнами кожен член ЗВТ може застосовувати власний митний тариф;

– *Митний союз* (МС). На додаток до ЗВТ узгоджений список митних тарифів держав-членів замінюється загальним, який починає діяти на зовнішньому кордоні, при цьому митний контроль всередині МС може зберігатися;

– *Загальний ринок*. Скасовується митний контроль товарів, що походять з держав-членів, але зберігається щодо товарів, що походять з третіх країн;

– *Економічний і валютний союз*. Забезпечується повна сумісність господарського законодавства, що дозволяє повністю ліквідувати будь-які бар'єри у взаємній торгівлі. Тим самим досягається вільний обіг всіх товарів, включаючи імпорт з-за меж союзу, а також свобода руху інвестицій і людей і створення в результаті єдиного ринку робочої сили.

Найбільшого поширення в міжнародних торговельних відносинах набули такі рівні РТУ, як Зона вільної торгівлі і Митний союз. За даними Секретаріату СОТ, у СОТ було нотифіковано понад 600 РТУ, 287 з яких є чинними (рис. 2.3.1) [3].

Як видно з наведеного на рис. 1 графіка, число РТУ в світі зростало досить плавно з 1957 р., коли в ГАТТ надійшла перша нотифікація про створення ЄЕС, до кінця 1994 р. Загалом за цей період, що передував створенню СОТ, в ГАТТ надійшло 124 нотифікації про створення РТС (в середньому менше, ніж три на рік). З початком функціонування СОТ поява РТУ значно активізувалася (крива повзе вгору), і за вісім років, з 1995 по 2003 р., було подано вже 130 нотифікацій (у середньому по 16 на рік). Найбільш відомими РТУ (крім ЄС) є: Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА – до 2018 року включно), Загальний ринок країн Південного конуса (МЕРКОСУР), АФТА – ЗВТ країн АСЕАН.

Таким чином, наприкінці XX – початку XXI століття міжнародна торгівля перебуває під зростаючим впливом регіональних інтеграційних процесів. Вони, безумовно, покращують умови для розвитку економік держав-членів регіональних об'єднань, створюючи одночасно гарний майданчик для переговорів з інших, в тому числі спірних, питань.

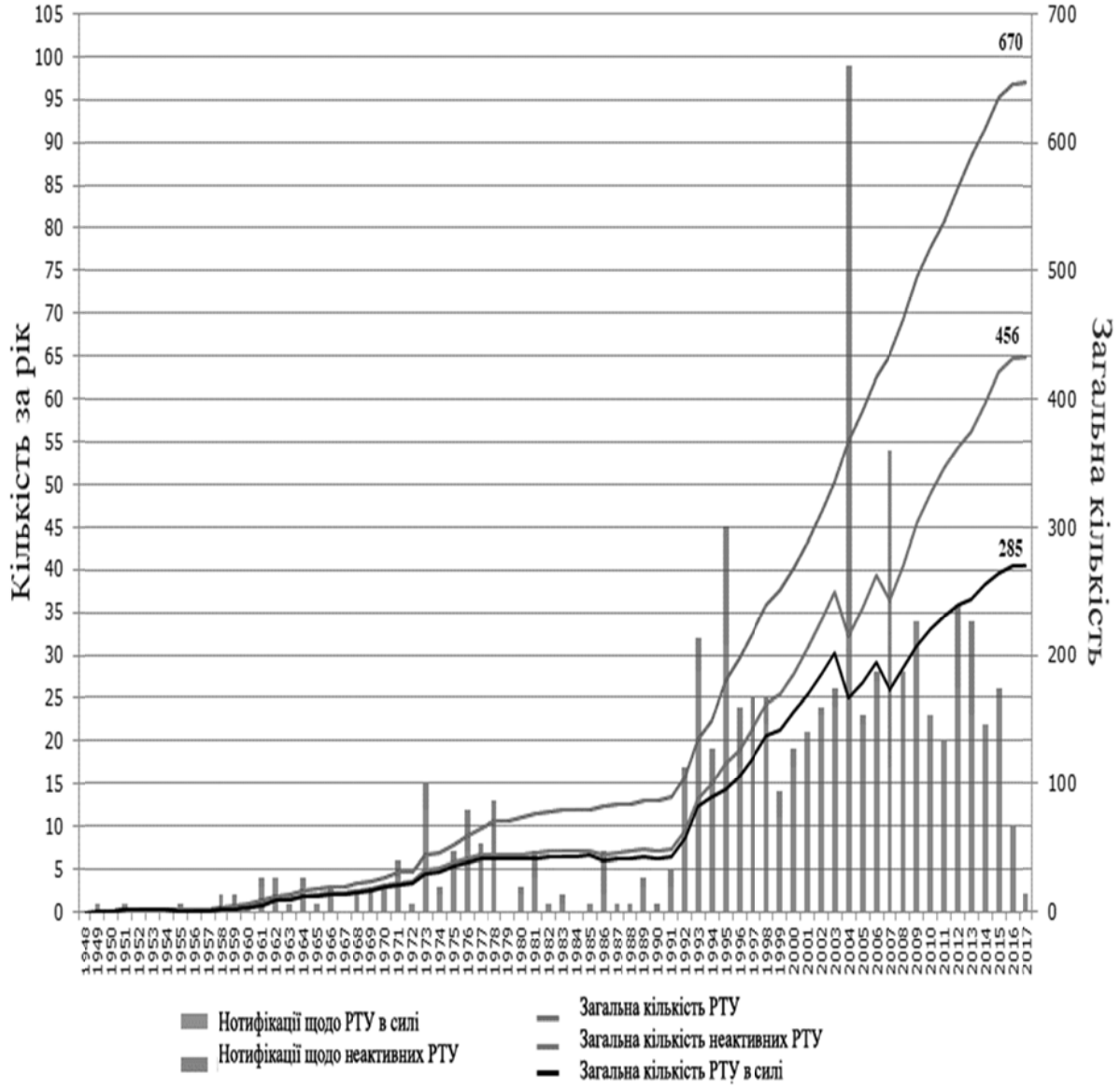

Рис. 2.3.1. Динаміка виникнення РТУ у 1948–2018 рр. [3]

Так, інтеграція в рамках ЄС, АСЕАН і МЕРКОСУР сприяла суттєвому покращенню військово-політичних відносин між країнами-членами. І навпаки, історія має чимало прикладів, коли відсутність подібного майданчика в поєднанні з торговим протекціонізмом приводили до збройних конфліктів. Однак сприятливий вплив РТУ на міждержавні відносини в регіоні має зворотний бік. Зростання кількості РТУ створює середовище неоднорідності правил торгівлі, спотворюючи тим самим конкуренцію на світовому ринку: виникає так званий ефект «миски спагетті» (spaghetti bowl), коли цілий ряд країн одночасно є членами різних РТУ. Така ситуація веде до підриву фундаментальних принципів ГАТТ/СОТ, які підтримують всю правову конструкцію сучасної системи міжнародної торгівлі – принципів недискримінації і режиму найбільшого сприяння (РНС).

До теперішнього часу в світових торгово-економічних відносинах виявлена стійка закономірність: успішно функціонують регіональні інтеграційні об'єднання, засновані на правилах СОТ. Але тоді постає за закономірностей питання: якщо ці угруповання засновані на правилах СОТ, то чи може їх діяльність вести до підриву ключових принципів цієї організації? Для відповіді на нього необхідно більш докладно розглянути правову базу СОТ щодо РТУ.

Відповідно до п. 4 ст. XXIV ГАТТ, члени СОТ «визнають бажаність поширення свободи торгівлі шляхом розвитку через укладення добровільних угод більш тісної інтеграції економік країн-учасниць таких угод». З тексту тієї ж статті ГАТТ слід, що під економічною інтеграцією, з точки зору цілей ГАТТ, слід розуміти угоди між державами про створення ЗВТ і ТЗ, спрямовані на лібералізацію взаємної торгівлі між ними не на шкоду третім країнам. Це розуміння економічної інтеграції для цілей ГАТТ зобов'язане самій логіці створення ГАТТ в післявоєнній обстановці.

Справа в тому, що проект статуту Міжнародної торгової організації (МТО), частина якого потім була оформлена у вигляді тимчасової угоди ГАТТ, розроблявся в кінці Другої світової війни на «фактичному матеріалі» тих років. Головне завдання МТО повинне було складатися в послідовній лібералізації торгівлі всіма її учасниками на основі принципу недискримінації, що реалізується через РНС і НР (національний режим). При цьому автори проекту не могли не взяти до уваги існування преференційних торгових союзів, що виникли до війни, – в основному між метрополіями і колоніями. Право цих спілок продовжувати застосовувати, всупереч РНС, знижені (преференційні) ставки мит в двосторонній торгівлі було закріплено в додатках A-G до ГАТТ шляхом прямого перерахування відповідних преференційних угод. Отже, держави-члени ГАТТ можуть вступати до таких спілок, але за певними «правилами», які в основному викладені в тій же ст. XXIV ГАТТ, яка озаглавлена: «Територіальне застосування – прикордонна торгівля – Митні союзи та зони вільної торгівлі». Зокрема параграфи 4-12 встановлюють:

– основні вимоги до створюваних ЗВТ і ТЗ;

– порядок компенсації шкоди третім країнам у зв'язку зі створенням РТУ;

– роль і права СОТ в обговоренні планів держав-учасників щодо створення ЗВТ і ТЗ;

– деякі особливі випадки преференцій, що існували на момент створення ГАТТ і згодом втратили значення;

– права учасників СОТ дозволяти створення інтеграційних угруповань, в повному обсязі відповідних викладеним в даній статті (а саме, в параграфах 5-9) вимогам;

– положення про дотримання правил ГАТТ щодо інтеграції регіональними і місцевими властями держав-учасників.

У параграфі 8 ст. XXIV ГАТТ міститься визначення зон вільної торгівлі та митних союзів:

«8. Для цілей цієї Угоди:

(a) під митним союзом розуміється заміна двох чи більше митних територій однією територією таким чином, що:

(i) мита та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі (за винятком у разі потреби заходів, дозволених ст. XI–XV і XX) були б скасовані щодо в основному основної частини торгівлі між складовими територіями союзу, або принаймні щодо в основному усієї торгівлі товарами, які походять із таких територій, і

(ii) з дотриманням положень параграфа 9 [4] в основному одні й ті ж мита та інші засоби регулювання торгівлі застосовувалися б кожним з членів союзу по відношенню до торгівлі з територіями, що не входять в союз.

(b) під зоною вільної торгівлі розуміється група з двох або більше митних територій, на яких мита та інші обмежувальні правила регулювання торгівлі (за винятком у разі необхідності заходів, дозволених ст. XI–XV і XX) для в основному основної частини торгівлі між складовими територіями стосовно товарів, що походять з цих територій».

Здавалося б, наведені визначення ставлять учасників торгівлі в досить жорсткі рамки. На ділі ж виявилося, що застосувати деякі з їх положень не так просто. Каменем спотикання виявилося поняття «в основному вся торгівля» (англ. – Substantianally all trade), кількісне визначення якого, незважаючи на інтенсивні дискусії серед членів ГАТТ, так і не було дано в ГАТТ-94, і питання залишається невирішеним.

Проте, якщо ЗВТ чи МС визнається відповідним вимогам ГАТТ (параграф 8), то, згідно з параграфом 5 тієї ж ст. XXIV, її / його учасники можуть порушувати норми ГАТТ, проте тільки ті з них, виконання яких перешкоджало б створенню РТС. Справді, регіональна інтеграція неминуче веде до порушення РНС, оскільки, скасовуючи мита у взаємній торгівлі, її учасники зберігають їх для імпорту з інших країн.

У період світової кризи багато держав знову активізували підписання РТУ. Так, Євросоюз і США, маючи угоди про преференційну торгівлю з країнами усіх континентів, активно продовжують роботу в цьому напрямку. Адміністрація Трампа проголосила акцент на укладення двосторонніх торговельних угод.

Однак при цьому всі розуміють, що регіональні домовленості, кількість яких неухильно зростає, не можуть бути повноцінною альтернативою багатосторонній торговельній системі. Регіональний формат не може охопити всі аспекти регулювання, зокрема він не забезпечує настільки ефективний механізм вирішення спорів, яким володіє багатостороння

система, не вирішує питання контролю за субсидіями, антидемпінгового розслідування та ін. Отже, регіональний формат несе ризик порушення принципу верховенства закону. Крім того, з історії відомо, що фрагментація торгівлі несе в собі небезпеку створення приводів для конфронтації і націоналізму.

У той же час і стримати штучно якимось чином тенденцію до регіоналізму не вважається ані можливим, ані раціональним. Тому в якості іншого шляху вирішення проблеми регіоналізації висловлюється ідея створення механізму поступового перетворення всіх існуючих преференційних угод в багатосторонні документи. Іншими словами, потрібно прагнути до створення альянсу між двома системами – СОТ та РТУ, враховуючи, що регіоналізація в деяких випадках відіграла дуже позитивну роль в світовій економіці і сприяла прогресу і стабільності, як показала, наприклад, європейська інтеграція.

Серйозним проривом у створенні правил торгівлі за рамками СОТ стало підписання 12 країнами АТР Угоди про транстихоокеанське партнерство (ТТП). Зокрема вироблені нові норми в сфері фінансових і телекомунікаційних послуг, міжнародного інвестування, конкурентної політики, електронної торгівлі, пересування персон у сфері бізнесу, трудових стандартів, навколишнього середовища, вирішення спорів між інвестором і державою, а також у сфері валютної політики. Угода про ТТП ґрунтується на принципах ГАТТ/СОТ, що є ще одним підтвердженням взаємодоповнюваності регіонального та багатостороннього форматів, що виявляється на практиці. Як сказано в преамбулі Угоди, Транстихоокеанське партнерство засновано відповідно до прав і обов’язків, які випливають з Марракешської угоди про створення Світової організації торгівлі. Найважливішими базовими принципами ТТП є принципи НБ та РНБ. У тексті Угоди про ТТП містяться неодноразові посилання на положення СОТ.

Другою МРТУ, яка з економічним та торговельним потенціалом здатна перевершити ТТП, є Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) між США і ЄМ, переговори щодо якої стартували в 2013 р. Адміністрація Обами прагнула завершити ці переговори до закінчення його президентського мандата, з чим в принципі погоджувався офіційний Брюссель. Однак на шляху узгодження фінального документа на середину 2016 р. залишався цілий ряд розбіжностей і неурегульованих питань системного характеру. Як відомо, навесні 2016 року в ряді країн ЄС пройшли акції протесту проти ТТІП. У США хід переговорів по ТТІП, а також проблема ратифікації ТТП стали найгострішими питаннями передвиборної боротьби в США. Після перемоги на президентських виборах у листопаді 2016 р. Дональд Трамп заявив про вихід США в найближчому майбутньому з ТТП. У нового президента, згідно з його першими висловлюваннями, також не було наміру продовжувати

переговори з ЄС по ТТІП, і в 2017–2018 рр. вони фактично виявились замороженими на невизначений термін.

Третьою великою МРТУ стало Всеосяжне регіональне економічне партнерство (ВРЕП) між 16 державами АСЕАН і АТР. Причому ряд країн ВРЕП одночасно є учасницями ТТП. Якщо в ТТП і ТТІП провідна роль належить США, то у ВРЕП на лідерство претендує Китай, який має на меті урівноважити або стримати вплив ТТП, а по суті вплив США, у регіоні. Усередині ВРЕП окрім зниження бар'єрів в торгівлі товарами розглядаються питання інвестування, конкурентної політики, захисту прав інтелектуальної власності, електронної торгівлі, правил походження, санітарних і фітосанітарних заходів.

Протягом 2017–2018 рр. вступили в силу угоди СЕТА (англ.) між Канадою і ЄС, СРТРР (англ.) між 11 країнами АТР, ЕРА (англ.) між ЄС і Японією, які також мають всі основні ознаки МРТУ [5].

Отже, з початком XXI ст. настає, однак, новий розвиток і нове осмислення ролі регіоналізму і плюрілатералізму в міжнародній торгівлі. Переговорна активність до початку XXI століття частково перемістилася з багатостороннього на регіональний рівень з метою вироблення та укладення регіональних / мегарегіональних торгових угод (РТУ / МРТУ). У результаті в останні роки де-факто відбувалося зниження тарифів і відкриття ринків у рамках РТУ у двосторонньому і навіть в одно-сторонньому порядку, тобто всюди, крім багатостороннього формату. Розвиток МРТУ дає підстави вважати, що ТТП, ТТІП, ВРЕП і СЕТА претендують на створення сучасних правил торгівлі, тобто ключову роль у процесі глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі, в тому числі в тих сферах, які поки що не розглядаються в межах СОТ.

2.3.2. Мегарегіональні проекти за участю ЄС

Серед існуючих проектів МРТУ *Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП)* ЄС–США позиціонувалося з моменту зародження як найбільш амбітне. За оцінками, на двох його учасників могло б припадати не менше 40 % світової торгівлі і близько 50 % глобального ВВП. Разом з тим у ТТІП є важлива відмінність від інших МРТУ – воно полягає в найбільш вираженому політичному вимірі угоди.

Переговори між США і Євросоюзом про створення ТТІП стартували в липні 2013 року. Загальна задача ТТІП – сприяти динаміці розвитку, зайнятості та зростанню добробуту по обидва боки Атлантики. Кінцевою метою учасників переговорів є спрощення доступу на ринки товарів і послуг і створення, таким чином, найбільшої зони вільної торгівлі між двома найважливішими економічними регіонами світу.

Іншими двома заявленими ключовими пунктами запланованого Партнерства стали Комплексна угода щодо захисту інвестицій, включаючи так званий арбітраж по врегулюванню спорів між інвесторами та державою (ISDS), яке покликане стимулювати іноземні інвестиції, а також Рада по взаємодії у сфері регулювання, яка повинна забезпечити постійну тісну співпрацю з питань регулювання. Згідно з початковим задумом, ТТІП мало стати найбільш комплексною та масштабною регіональною угодою щодо лібералізації торгівлі в першій третині XXI століття і, як наслідок, здатною надавати дуже істотний вплив на світову торгівлю.

Багато досліджень ТТІП прогнозували сприятливий вплив на динаміку зростання, зайнятість і добробут як у США, так і в Євросоюзі в залежності від ступеня лібералізації торгівлі. Однак були й інші дослідження, результати яких демонстрували, навпаки, цілий ряд негативних наслідків, зокрема для країн Європи.

Дані незалежних досліджень наслідків реалізації ТТІП, що найбільш часто наводилися, зводилися до наступного: щорічне зростання економіки ЄС збільшиться на 120 млрд євро, економіки США – на 90 млрд євро, інших економік світу – на 20 млрд євро. Згідно з попередніми розрахунками, експорт США повинен зрости на 4,58 %, імпорт – на 3,11 %, відповідно експорт ЄС зросте на 3,17 %, імпорт – на 2,02 %. ВВП США збільшиться на 0,37 %, ЄС – на 0,28 % [5]. Крім того ТТІП може сприяти створенню додаткових 2 млн робочих місць у світі. Проте в 2014–2016 рр. в країнах ЄС наростала хвиля критики ТТІП, основний зміст якої зводився до побоювань засилля американських компаній, зростання безробіття і неприйняття американських стандартів регулювання в цілому ряді секторів.

Насправді, однак, все може скластися трохи інакше, ніж описується в опублікованих прогнозах. Безумовними бенефіціарами від ТТІП стануть транснаціональні корпорації (ТНК). А ось в якому ступені виграють приватні домогосподарства, сказати заздалегідь важко – принаймні досвід двох таких відомих інтеграційних об’єднань, як Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА – до кінця 2018 р.) і Загальний ринок ЄС дає підстави припустити, що прогнозований позитивний вплив на зростання добробуту часто перебільшувався.

Вельми негативну картину наслідків створення ТТІП для Євросоюзу представив у 2014 р. американський університет Тафтса (Tufts University). Як вважає Дж. Капальдо, ЄС може зіткнутися з такими небажаними ефектами торговельного та інвестиційного партнерства з США [6]:

– ТТІП може привести до чистих втрат у показниках експорту через 10 років у порівнянні зі сценарієм відсутності Партнерства. При цьому економіки півночі ЄС зазнають найбільших втрат (2,07 % ВВП), далі серед постраждалих опиняться Франція (1,9 % ВВП), Німеччина (1,14 % ВВП) і Британія (0,95 % ВВП);

– ТТІП ймовірно призведе і до чистих втрат у ВВП. Як і в разі чистого експорту, економіки півночі ЄС зазнають найбільших втрат ВВП (-0,50 %), втрати Франції складуть -0,48 % та Німеччини -0,29 %;

– ТТІП ймовірно призведе до зменшення доходів працюючих. Найбільшої шкоди зазнають французи з втратою 5500 євро на одного працюючого, в північних країнах ЄС ці втрати складуть 4800 євро на одного працюючого, в Британії – 4200 євро і в Німеччині – 3400 євро на одного працюючого;

– ТТІП також загрожує скороченням робочих місць у країнах ЄС. За підрахунками групи Дж. Капальді, вони можуть досягти 600 тис. В найбільшій мірі втрата робочих місць торкнеться півночі ЄС – мінус 223 тис. місць, в Німеччині втрати можуть скласти 1 34 тис., у Франції – 130 тис. і в країнах південної Європи – 90 тис. робочих місць;

– ТТІП може привести до скорочення частки праці у ВВП, що ймовірно посилить тренд на стагнацію у виробництві;

– ТТІП може привести до скорочення урядових доходів. Знизяться надходження від непрямих податків (такі, як податки на продаж, ПДВ), що може торкнутися всіх країн ЄС, при цьому найбільшими будуть втрати у Франції – 0.64 % ВВП. Дефіцити бюджетів ймовірно зростуть у кожній державі ЄС, що призведе держфінанси на границю допустимих Маастрихтським договором лімітів;

– ТТІП ймовірно призведе до посилення фінансової нестабільності і накопичення дисбалансів. Наслідком цього може стати утворення «бульбашок активів», як це мало місце на інших ринках.

Загалом у низці сфер регулятивний підхід в ЄС і США різниться досить суттєво. Так, в ЄС переважає принцип обережності в сфері захисту споживачів і навколишнього середовища, відповідно до якого товари (наприклад, хімікати і продукти харчування) або виробничі процеси дозволяються виключно на підставі наукового підтвердження їх безпеки для навколишнього середовища. У США все інакше: на товари або виробничі процеси не накладається спеціальних обмежень до тих пір, поки їх шкідливість не буде доведена.

Серйозні побоювання відчувають європейські агровиробники, очікуючи зниження стандартів якості продуктів харчування на загальному ринковому просторі і витіснення їх продукції більш дешевими і менш якісними товарами американських постачальників. Це лише деякі приклади, що демонструють серйозні відмінності в підходах до держрегулювання в Сполучених Штатах та ЄС.

Особлива стурбованість європейських критиків ТТІП пов’язана з появою нової інституційної структури в рамках Партнерства – органу з вирішення спорів інвестор – держава, функціонування якого загрожує

серйозними наслідками для малих держав ЄС, які не мають достатніх ресурсів у протистоянні з великими американськими корпораціями.

Обрання Д. Трампа президентом США восени 2016 р. внесло нові невизначеності і проблеми в перспективи ТТІП, які обумовлені не тільки його негативним ставленням до участі США в МРТУ, а й прагненням переформатувати відносини з Європою на двосторонню основу, звернувши фактичні відносини з Брюсселем. Останнє чимало стривожило лідерів Євросоюзу. Показовим негативним жестом нової американської адміністрації щодо Євросоюзу стала спроба призначення на пост посла США в ЄС Т. Меллока, який відкрито заявляв про свій песимізм щодо подальшого існування Євросоюзу і, як наслідок, с безперспективності переговорів США–ЄС про трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство.

Візит Д. Трампа в Європу у травні 2017 р., його участь у самітах «сімки» і НАТО, двосторонні зустрічі з лідерами країн ЄС виявили цілий ряд розбіжностей між США і Євросоюзом з питань торгівлі, зміни клімату, спільної оборони тощо. Як відзначали провідні газети країн ЄС в цей період, поведінка американського президента завдає шкоди трансатлантичним відносинам [7]. В таких умовах перспективи відновлення переговорів з ТТІП ще більш звужуються, якщо згадати те, що в одному з перших виступів після перемоги на виборах Трамп заявив, що проект Партнерства може бути взагалі відкинуто, що він не відповідає, з його точки зору, національним інтересам США.

З іншого боку, у Євросоюзу на момент останнього переговорного раунду восени 2016 р. позначився ряд вельми глибоких претензій до США, сутність яких полягає у вимозі принципового перегляду позиції США на переговорах з Партнерства заради миру з урахуванням описаних вище розбіжностей. Таким чином, до середини 2017 р. перспективи відновлення переговорів з ТТІП залишалися невизначеними.

Тим не менш, незважаючи на явне погіршення обстановки навколо ТТІП після обрання Д. Трампа і невдоволення ЄС загальним підходом США до проекту за попередній період, на думку авторів, доцільно виходити з того, що рано чи пізно переговори щодо партнерства триватимуть в силу декількох обставин. По-перше, в ідею ТТІП було вкладено значну кількість ресурсів політичного, ідеологічного та торгово-економічного характеру. По-друге, негативне ставлення Д. Трампа до Партнерства заради миру не можна вважати його остаточною позицією, оскільки, як показує практика, майже кожен президент США, вступивши на посаду глави держави, відмовляється або серйозно коригує згодом деякі свої заяви, зроблені в ході виборів. Підтвердженням тому стало пом’якшення позиції Д. Трампа в результаті зустрічі з канцлером Німеччини А. Меркель у квітні 2017 року, коли він допустив, що питання про продовження переговорів по ТТІП вимагає вивчення. Нарешті, по-

третє, ослаблений в останні роки через цілу низку відомих проблем Євросоюз (криза єврозони, міграція, активізація націоналістичних сил в ряді держав-членів) зацікавлений у надійних зв'язках з США.

У цих умовах ТТІП може імовірно продовжувати розглядатися поряд з іншими МРТУ як елемент майбутньої системи міжнародної торгівлі.

Всеосяжна економічна і торгова угода (CETA). Інша МРТУ в трансатлантичному регіоні – Всеосяжна економічна і торгова угода між ЄС і Канадою була підписана 30.10.16 р. і вступила в силу на тимчасовій основі 21.09.17 р. CETA можна вважати однією з найбільш сучасних угод, що включає положення про трудові норми, стандарти захисту навколишнього середовища, сталий розвиток. Важливо відзначити, що, як і в першому з підписаних МРТУ – ТТІП, у CETA проголошується прихильність базовим принципам СОТ – РНБ і НБ. Угода передбачає усунення 99 % існуючих між партнерами імпортних тарифів, а загальний обсяг взаємної торгівлі повинен збільшитися на 20 %. Прогнозується загальне наростання економічної активності як в Канаді, так і в країнах ЄС. До найбільш важливих нововведень угоди (крім скасування 99 % тарифів) слід віднести такі [8]:

– розробка єдиних стандартів відповідності, що означає, що тепер для здійснення експортної операції необхідно пройти процедуру сертифікації продукції або послуги тільки в ЄС або тільки в Канаді;

– доступ до ринку державних закупівель на умовах транспарентності. Канада відкрила свої урядові тендери для компаній ЄС більшою мірою, ніж для будь-яких інших торгових партнерів будь-коли. Європейські компанії зможуть пропонувати товари і послуги не тільки на федеральному рівні, а й у канадських провінціях. Важливість даної поступки обумовлена тим, що вартісний обсяг місцевого ринку держзакупівель в Канаді в два рази більше обсягу федерального ринку;

– захист понад 140 географічних найменувань ЄС в Канаді і захист від підробок. Дане положення особливо важливо для ЄС, де існує безліч всесвітньо відомих товарів (сири, вина тощо), вироблених невеликими підприємствами. До прийняття угоди експорт для даних представників малого бізнесу був невигідний через незахищеність на експортному ринку географічних найменувань і наявність безлічі контрафактної продукції;

– захист прав інтелектуальної власності, що припускає гармонізацію норм в області патентного і авторського права;

– визнання професійних сертифікатів і можливість фахівцям ЄС і Канади здійснювати професійну діяльність в кожній із країн-учасниць без проходження додаткових атестаційних процедур;

– створення механізму врегулювання суперечок між урядами і приватними інвесторами. На відміну від застосовуваного в інших інтеграційних об'єднаннях арбітражного принципу вирішення спорів ad hoc, в якому сторони вибирають арбітрів у кожному конкретному випадку,

угода CETA передбачає створення Системи інвестиційних судів (ICS) і створення постійного інвестиційного трибуналу;

– сприяння сталому розвитку. Угода приводить у відповідність зобов'язання обох сторін у сфері прав громадян і охорони навколишнього середовища з міжнародними нормами.

Загальна частка учасників CETA в світовій торгівлі за різними даними складає 20-25 %, можна порівняти з аналогічними параметрами ТТП (спочатку 30 %) і майбутнім ТТІП (40 %). Це дає підставу вважати також ступінь впливу CETA на міжнародну торгівлю порівняним з впливом на неї ТТП і ТТІП (в перспективі), що і є характерною рисою МРТУ. Безсумнівним успіхом CETA слід вважати той факт, що вона є єдиною, що набрала чинності (на 90 %) серед усіх МРТУ, тобто Угода вже почала реально впливати на міжнародну торгівлю. Повністю CETA набуде чинності після закінчення її ратифікації в парламентах усіх країн-членів ЄС, включаючи регіональні парламенти.

Як і в ТТП, в CETA містяться положення, які йдуть далі аналогічних статей ГАТТ/СОТ («СОТ+»), і нові положення, яких поки немає в ГАТТ/СОТ («СОТ-екстра»).

У табл. 2.3.2 наведено приклади таких положень.

Таблиця 2.3.2

Положення «СОТ+» та «СОТ-екстра» у CETA

Положення «СОТ плюс» в CETA	Положення «СОТ екстра» в CETA
Митне адміністрування та спрощення процедур торгівлі	Інвестування
Санітарні та фітосанітарні заходи	Конкуренція
Технічні бар'єри у торгівлі	Трудові стандарти
Торгівля послугами	Захист навколишнього середовища
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності	Узгодженість заходів регулювання

Джерело: складено авторами

Дані новаторські положення поряд з лібералізацією доступу на ринки товарів і послуг досить імовірно вплинуть на зовнішніх партнерів і на міжнародну торгівлю в цілому.

Значне зниження або усунення тарифних і нетарифних бар'єрів між ЄС і Канадою може привести як до позитивних, так і до негативних наслідків для держав за рамками угоди. Ступінь впливу на зовнішнього партнера буде залежати від інтенсивності і обсягу його торгівлі з Канадою та ЄС і готовності зблизити норми національного регулювання з нормами CETA.

В якості одного з можливих наслідків для інших країн можна припустити ймовірність заміщення на ринках країн Євросоюзу імпорту сільгосппродукції з третіх країн канадським імпортом, враховуючи, що Канада є великим виробником і постачальником даної продукції на світовому ринку. В даному секторі в разі прямої конкуренції канадського експорту з експортом з третіх країн не виключений ефект відхилення торгівлі, враховуючи високі імпортні мита на сільгосппродукцію в ЄС.

Більшою мірою на треті країни вплинуть нові в порівнянні з СОТ системні заходи (див. табл. 2.3.2). У зв'язку з цим слід зазначити, що CETA планує створення Форуму зі співробітництва в галузі регулювання з метою взаємного визнання діючих в країні-партнері стандартів.

Заслуговує на увагу створювана в рамках CETA Система інвестиційних судів, враховуючи, що в даний час ряд розвинених і країн, що розвиваються, виступає проти дозволу міжнародних інвестиційних спорів за допомогою чинного арбітражного механізму. Разом з тим у даного положення CETA є критики, які стверджують, що воно буде насамперед відповідати інтересам ТНК. У майбутньому в разі ефективного функціонування системи, яку ініціює CETA, не виключено надання цій системі багатостороннього характеру.

Зокрема критики положень, що стосуються інвестицій, вважають, що вони сприятливі для ТНК. Критики стверджують, що пропонована CETA Система інвестиційних судів обмежить дії держави в інтересах суспільства в таких областях, як охорона здоров'я та охорона навколишнього середовища.

Проте наявність різних підходів і критики окремих положень CETA в момент, коли угода запрацювала ще не на 100 %, цілком природно, і лише практика зможе виявити його переваги і недоліки. Проте висновок CETA підтверджує об'єктивність тенденції формування МРТУ в сучасній міжнародній торгівлі. Нарешті, реалізація CETA стане підтвердженням триваючих процесів глобалізації, бо дія угоди пошириться на країни з населенням близько 550 млн осіб.

Економічне партнерство Японія–Євросоюз. 17.07.1918 р. ЄС та Японія підписали угоду про економічне партнерство або угоду про зону вільної торгівлі між Японією і ЄС (EPA / JEFTA) [9, 10], яка вступила в силу на тимчасовій основі 01.02.1919 р. Таким чином, отримано ще одне підтвердження тенденції вироблення і підписання МРТУ в останні роки.

6 липня 2017 року напередодні саміту G20 в Гамбурзі, Японія і Євросоюз оголосили про досягнення принципової домовленості про укладення угоди про економічне партнерство EPA.

EPA / JEFTA стає найбільш масштабною двосторонньою торговельно-економічною угодою в історії ЄС, яка до того ж вперше включає специфічні зобов'язання сторін за Паризькою угодою про зміну клімату.

При цьому значимість угоди очевидна для кожного учасника: для Японії ЄС є третім за важливістю торговим партнером, для Євросоюзу Японія знаходиться на шостому місці за обсягом торгівлі. Обидві сторони переконані, що EPA / JEFTA принесе значні вигоди економікам країн ЄС і Японії. В результаті зняття торгових бар'єрів, за попередніми оцінками, експорт країн Євросоюзу в Японію повинен зрости на 32,7 %, а збільшення японського експорту в ЄС складе 23,5 % [11].

Європейці отримають відчутну вигоду для свого агросектору та продуктів харчування. Від імпортних мит в Японії протягом перехідних періодів буде звільнено близько 85 % традиційного сільськогосподарського експорту, зокрема вино, перероблена свинина, багато сортів сиру; поступово буде знижуватися мито на ввезення яловичини.

Токіо зобов'язується визнати і забезпечити на своїй території такий самий захист, як в ЄС, приблизно двомстам географічним найменуванням європейських продуктів харчування і алкоголю.

Перехідні періоди можуть досягати 15 років, з огляду на те, що відкриття ринку по окремих продуктах харчування, зокрема по молочних товарах, було для Японії дуже непростим рішенням. В обмін на лібералізацію свого ринку продуктів харчування японці отримають дуже істотну вигоду: після перехідного періоду вони будуть мати практично вільний доступ на автомобільний ринок ЄС.

Угода передбачає лібералізацію ринку послуг, зокрема фінансових, телекомунікаційних, транспортних, електронної торгівлі. Європейські компанії отримають доступ до ринків поставок у 48 найбільших японських містах, для них будуть також зняті бар'єри на японському ринку поставок у сфері залізничного транспорту. EPA / JEFTA націлена на введення сучасних високих стандартів у сфері трудових відносин, навколишнього середовища, захисту споживачів і персональних даних.

2.3.3. Перспективи формування системи глобального регулювання торгівлі

Як було зазначено вище, між багатостороннім форматом глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі в межах СОТ та регіоналізацією на базі РТУ є значні протиріччя. З появою МРТУ питання про конфліктність між ними і СОТ набуває нової значимості і нового виміру, беручи до уваги частку МРТУ в світовій торгівлі і їх потенційний вплив на її правила. Від того, якою мірою вдасться подолати цю конфліктність і домогтися гармонізації багатостороннього та регіонального форматів, включаючи мегарегіональний, буде в кінцевому рахунку залежати успіх формування системи глобального управління торгівлею.

Як відомо, в результаті Уругвайського раунду в правовому пакеті СОТ з'явилися спочатку чотири, потім залишилося два плюрілатеральні угоди: Угода про урядові закупівлі та Угода про торгівлю цивільною авіацією, які мають обмежену кількість учасників. Участь в цих угодах, на відміну від багатосторонніх, для членів СОТ не є обов'язковою. В останні роки в умовах глибокої кризи Дохійського раунду перемовин і багатостороннього підходу в цілому, плюрілатеральний підхід отримав новий розвиток. Поняття «плюрілатеральні угоди» стало значно ширше того, що склалося в результаті Уругвайського раунду, і фактично включає дві категорії таких угод:

1) плюрілатеральні угоди всередині СОТ. До них в першу чергу відносяться згадані Угода про урядові закупівлі, Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою, Угода про інформаційні технології;

2) плюрілатеральні угоди поза СОТ. До недавнього часу ця категорія була представлена регіональними / преференційними торговими угодами (РТС / ПТС). З появою МРТУ, зокрема ТТП, ТТІП, ВРЕП, СЕТА, ці формати природним чином також включаються до цієї категорії. Особливе місце в даній категорії належить плюрілатеральній угоді за послугами TiSA (The Trade in Services Agreement), про яку буде сказано нижче. Як видно, в рамках даного сучасного підходу МРТУ розглядаються як окремий випадок плюрілатералізму.

Почнемо з першої категорії плюрілатеральних угод. Коли після 2011 року на Дохійському раунді перемовин намітився відхід від принципу «єдиного пакету», умови для вироблення нових плюрілатеральних угод стали більш сприятливими. Виникає питання, наскільки це сприяє перспективам розвитку багатосторонньої торговельної системи.

Як було відзначено, відхід від принципу «єдиного пакету» створює сприятливі умови для активізації процесу ініціювання та підписання плюрілатеральних угод. При цьому угоди даної категорії можуть надалі розвиватися за двома напрямками: 1) угоди, в яких зв'язуючі зобов'язання приймає лише група країн-ініціаторів, але вигоди поширюються на всіх членів організації; 2) угоди, в яких вигоди поширюються тільки на учасників, які взяли на себе зв'язуючі зобов'язання.

Якщо виокремлювати основні аргументи на користь плюрілатеральних підходів для цілей багатосторонньої системи, то вони будуть виглядати наступним чином:

– плюрілатеральні угоди є альтернативою багатостороннім торговельним перемовинам, які опинилися в кризі в ході Дохійського раунду [12];

– РТУ є більш зручними для невеликих економік, що розвиваються, які готові до більш повільного і менш масштабного процесу лібералізації торгівлі;

– секторальні ініціативи, що виникли в рамках коаліцій країн-членів СОТ, підтвердили свою ефективність, як, наприклад, в разі Угоди про інформаційні технології. Це дало поштовх для появи нових аналогічних ініціатив.

Зрозуміло, плюрілатералізм, особливо з точки зору його противників, певною мірою підриває принципи багатосторонньої системи. Але це не означає, що він не може бути використаний для глобальної інституціоналізації системи міжнародної торгівлі. При цьому слід пам'ятати, що СОТ – це інструмент ринкової економіки.

Повертаючись з урахуванням контексту до багатосторонньої торговельної системи і її перспектив, слід позначити найбільш складну проблему, яку доведеться вирішувати в найближчій перспективі, – проблему взаємодії багатостороннього і плюрілатеральних форматів. Її складність полягає, зокрема, в тому, що ці два формати містять взаємні суперечності, про які йшлося в попередніх параграфах. Отже, питання, якщо його сформулювати в стислому вигляді, полягає в тому, чи не з'явиться подальший розвиток плюрілатерального підходу руйнівним для системи міжнародної торгівлі.

Повернемося до конкретних прикладів, які демонструють, що плюрілатералізм успішно розвивається всередині системи міжнародної торгівлі. Згадана вище плюрілатеральна Угода про урядові закупівлі (GPA) спочатку з'явилася у вигляді одного з Кодексів в ході Токійського раунду переговорів у межах ГАТТ у квітні 1979 року. Потім Кодекс про урядові закупівлі був оновлений у 1981 р.; у 1994 р. Угода про урядові закупівлі стала частиною правового пакету угод Уругвайського раунду; в 2012 р. текст Угоди піддався перегляду, і в 2014 р. нова версія увійшла в силу. Учасниками оновленої версії Угоди стали 43 члени СОТ, 10 країн знаходилися в стадії переговорів про приєднання і 5 розглядали можливість почати переговори про приєднання. Нова версія GPA передбачала заходи щодо подальшої лібералізації сектора, зокрема поширення його положень на додаткові урядові контракти обсягом 80-100 млрд дол. США.

Інший приклад – підписана ще в 1996 р. в Сінгапурі Угода про інформаційні технології (Information Technology Agreement – ITA), яка повинна була ліквідувати бар'єри в торгівлі даною продукцією. Угоду спочатку підписали 29 країн-членів СОТ, а в 2013 р. кількість її учасників [11] зросла до 70, включаючи Росію, що приєдналася до неї у вересні 2013 року. У 2015 р. 50 країн-членів СОТ підписали вже нову версію угоди (ITA-II), яка передбачає подальшу лібералізацію доступу на ринок товарів інформаційних технологій [10].

Зі сказаного видно, що кількість учасників плюрілатеральних угод з часом зростає, також зростає і частка охопленого ними ринку. Приклади ITA, GPA та угоди про торгівлю цивільною авіацією показують, що

плюрілатеральні угоди дійсно можуть успішно розвиватися всередині багатосторонньої системи. Не виключено, що в найближчій перспективі серед членів СОТ можуть з'явитися аналогічні нові плюрілатеральні ініціативи і в інших областях, наприклад, у сфері торгівлі та захисту навколишнього середовища.

Таким чином, сказане дає підстави вважати, що плюрілатеральні угоди не є каменем спотикання для системи міжнародної торгівлі, а скоріше навпаки – своєрідними будівельними блоками для багатосторонньої системи, сприяючи її прогресу.

Наведені приклади також дають конкретну відповідь на дуже актуальний останнім часом виклик у рамках дискусій в СОТ: яким чином домогтися включення плюрілатеральних угод в багатосторонню торговельну систему (Multilateralising plurilateralism). Очевидно, найпростішим механізмом для цього якраз є поступове залучення нових учасників до чинних плюрілатеральних угод. І тоді в результаті даного процесу правила і норми останніх стають правилами і нормами системи міжнародної торгівлі.

Що стосується плюрілатеральних угод другої категорії (відповідно до запропонованої вище класифікації плюрілатеральних угод), то тут особливої уваги заслуговує формат TiSA. Його зародження пов'язано з рекомендацією 8-ї Міністерської конференції СОТ в 2011 році. Вона полягала в тому, що з урахуванням слабкого прогресу переговорів по послугах в рамках Дохійського раунду перемовин члени СОТ можуть почати вести паралельно переговорам раунду окремі переговори по послугах з метою досягнення тимчасової або остаточної угоди на основі консенсусу, яка може бути укладена до завершення переговорів по спільному порядку на основі принципу «єдиного пакету». Це дозволило почати в 2012 р. переговори за TiSA поза межами СОТ. При цьому необхідно відзначити, що учасники переговорів по TiSA базуються на угоді СОТ – ГАТС.

Принциповим моментом з'явиться фінал переговорів по TiSA, в якому можливі два варіанти. Перший полягає в тому, що результатом стане нова преференційна торговельна угода поза межами СОТ. Другий передбачає, що учасники вирішать внести результати переговорів по TiSA в свої національні переліки зобов'язань у межах ГАТС, і таким чином TiSA перетвориться в угоду за принципом «критичної маси».

Очевидно, в останньому випадку це послужить помітному зміцненню МТС, в той час як в першому (поява нової преференційної угоди) це з'явиться її ослабленням. Хоча і в тому випадку, якщо до TiSA згодом приєднається достатня кількість учасників, воно в кінцевому підсумку може бути інтегровано в правову базу СОТ.

Що стосується мегарегіональних торгових угод, то в цьому випадку якраз доводиться говорити про конфліктності між ними і СОТ. У разі успішної реалізації відомі на сьогоднішній день МРТУ ймовірно принесуть

з собою помітні зміни в міжнародну торгівлю, що обумовлено їх часткою в світовому торговельному обороті. Так, на CETA може припадати 15 % – 20 % світової торгівлі, а на ТТІП, в разі реалізації, – близько 40 % . Приблизно така ж частка припаде на ВРЕП [10].

Проблема полягає в тому, що з появою МРТУ система глобального управління торгівлею починає змінюватися, що, між іншим, несе певний позитивний сенс з урахуванням сучасних викликів.

Найважливішим елементом СОТ, як відомо, є механізм вирішення суперечок (Dispute Settlement Understanding – DSU). Його унікальність і дієвість практично ніким не піддаються сумніву, що є одним з найбільш вагомих аргументів на користь багатосторонньої системи. З іншого боку, в його функціонуванні з'являються свої складності.

Справа в тому, що успіх вирішення спорів у СОТ завжди базувався на міцній правовій основі. Міцність цієї основи зумовлювалася тим, що правила приймалися консенсусом. Однак сьогодні природа торгівлі стала набагато складніше: виникли міжнародні виробничі мережі з глобальними ланцюжками доданої вартості; зросла роль державних торговельних компаній; росте використання «зеленої енергії»; набули поширення валютні маніпуляції. Тим часом в Органі з врегулювання суперечок СОТ (Dispute Settlement Body – DSB) судді змушені виносити рішення, базуючись на колишніх нормах, які часто не пристосовані для вирішення нових проблем торгівлі.

Чи зможуть МРТУ в цій новій ситуації зробити позитивний внесок у вирішення суперечок? І взагалі, чи здатні вони створити гармонійний глобальний торговий та інвестиційний режим? Звісно ж, що швидше за все створити такий ефективний режим, як існуючий в рамках СОТ, зокрема щодо вирішення спорів, у МРТУ навряд чи вийде. Як показав недавній досвід вироблення МРТУ, саме спроби і створення в їх правовій базі механізмів з вирішення спорів (зокрема інвестор – держава) викликало найбільші розбіжності серед учасників, що особливо яскраво проявилося в разі ТТІП. Відомі також випадки, коли держави-учасники великих регіональних угод відмовлялися подавати позови в рамках даного РТУ в силу недостатньої довіри і направляли свої позови до СОТ, де механізм вирішення спорів має загальновизнаний авторитет.

Необхідно також враховувати, що некоординований процес розробки правил в різних МРТУ (а він не може в принципі бути скоординованим) несе ризик підриву глобального верховенства закону і здатний нашкодити, зокрема, прогресу глобальних ланцюгів доданої вартості, як і світовій торгівлі в цілому.

Іншою серйозною проблемою, пов'язаною з МРТС, є проблема взаємодії та участі країн, що розвиваються в цих нових форматах. Разом з тим не можна не враховувати, що МРТУ поки виключають більшу

частину країн, що розвиваються, які становлять більшість у СОТ. Найвпливовіші члени СОТ Китай, Індія, Бразилія до середини 2017 р. не були учасниками МРТУ.

Створені поза рамками СОТ мегарегіональні угоди несуть для країн, що розвиваються, ризик додаткового зниження їх впливу в торгових переговорах. Основною метою цих країн з часу переговорів Уругвайського раунду була і залишається донині лібералізація доступу на ринки, що відповідав би їх національним рівням розвитку. Однак переговори в обмежених угрупованнях перешкоджають досягненню цієї мети, забезпечуючи домінування більш розвиненим економікам. Це в будь-якому випадку є стримуючим фактором у випадку наростання протиріч між МРТС і СОТ.

Проте ризики у вигляді фрагментації торгових потоків і ослаблення системи міжнародної торгівлі залишаються. І якщо згадані вище ризики мегарегіональних угод для третіх країн не будуть вчасно усунуті, то тенденція до створення конкуруючих торгових блоків може посилитися. При цьому, незважаючи на високий авторитет СОТ, немає гарантій від можливого ослаблення в майбутньому її ролі з урахуванням невирішених проблем у багатосторонній системі.

Позитивний сценарій бачиться в тому, що в умовах, що змінилися, і СОТ, і МРТС повинні знайти своє місце одночасно. Для цього очевидно буде потрібно використання нових підходів. Формати Транстихоокеанського і Трансатлантичного партнерств припускали такі підходи.

Якщо число учасників того чи іншого МРТУ буде з часом зростати, то це в принципі створить умови до того, щоб їх норми поступово ставали нормами СОТ, що надзвичайно важливо.

Разом з тим, незважаючи на підкреслений в підсумковій Декларації міністерської конференції в Найробі центральний характер багатосторонньої торгової системи і виняткову важливість існуючих в її рамках правил, які закріплені в Марракешській угоді про створення СОТ, відродити центральну роль СОТ в колишньому вигляді вже навряд чи можливо. З іншого боку, надія на те, що МРТУ встановлять якийсь природний і гармонійний порядок, не має серйозної бази, що було проілюстровано, зокрема, ситуацією в сфері врегулювання торговельних суперечок. Отже, роль СОТ повинна залишитися істотною.

Отже, якщо абстрагуватися від описаного вище негативного сценарію, то можна припустити, що в сучасних обставинах формування нової системи глобального управління торгівлею можливо. Принципова новизна цієї системи буде полягати в тому, що вона повинна спиратися на кілька ключових гравців – СОТ та МРТУ.

Список використаних джерел:

1. Concept paper. WTO modernization. URL: http://trade.ec.europa. eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157331.pdf.
2. Cottier T., Elsig M. Governing the World Trade Organization / T. Cottier, M. Elsig. Cambridge univ. press, 2011. 348 p.
3. Countries Sign Pacific Rim Trade Deal, Call for "Expeditious" Ratification Process // Bridges. 2018. Vol. 22, N 9.
4. Davis R. The Rise of Protection in England, 1689-1786 / R. Davis // Economic History Review. 2018. N. 2. URL: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/ 10.1111/j.1468-0289.1966.tb00975.x
5. Doha dead lock continues // Oxford Analytica. - 2017. - Apr. 15
6. Dougerhty C. German leader calls for "global economic charte" / C. Dougerhty // New York Times. 2009. Jan. 30
7. Drache D., Froese M. Omens and Threats in the Doha Round. (The Decline of Multilateralism?) / D. Drache, M. Froese / Institute on Global and Human Condition. Hamilton (Canada), 2008. URL : http: //globalization.mcmaster.ca.
8. Evolution of Regional Trade Agreements in the World, 1948-2016. URL : https: //www.wto .org / english / tratop_e / region_e / regfac_e. htm
9. FACT SHEET: WTO Members Take Important Steps Towards Entry Into Force of the WTO Trade Facilitation Agreement. URL : https://ustr.gov/about-us/policy- offices / press-office / fact-sheets / 2015 / december / fact-sheet-wto-members-take- important.
10. Full text of the G20 Osaka leaders ' declaration. URL : https: //www.j apantimes.co .jp / news / 2019/06/29 / national / full -text-g20-osaka- leaders-declaration / #. XTdg9fIzbIU.
11. Future of the WTO. Report by the Consultative Board to the Director-General S.Panichpakdi. Geneva, 2014. 85 p.
12. Information Technology Agreement. URL : http: //www.wto.org/english /tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm.

2.4. ГЛОБАЛЬНЕ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ВИКЛИК РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

2.4.1. Старіння населення як світовий демографічний «мегатренд»

Старіння населення було визнано одним із чотирьох світових демографічних «мегатрендів» – зростання населення, старіння населення, міжнародна міграція та урбанізація – з постійним та тривалим впливом на сталий розвиток. Варто виокремити такі тенденції у демографічній ситуації світу:

1. Населення у світі продовжує збільшуватися, проте темпи зростання в різних регіонах сильно різняться. За прогнозами ООН, чисельність населення світу зросте з 7,7 млрд осіб в 2019 році до 8,5 млрд осіб в 2030 році, до 9,7 млрд осіб в 2050 році і складе близько 10,9 млрд осіб в 2100 році (тобто збільшиться порівняно з 2019 роком більш, ніж на 40 %). Однак у прогнозах чисельності населення існує невизначеність. На світовому рівні ця невизначеність залежить від діапазону правдоподібних майбутніх тенденцій у сфері народжуваності, смертності та міжнародної міграції, які були оцінені для кожної країни чи області за допомогою демографічних та статистичних методів. За експертною оцінкою, з вірогідністю 95 %, чисельність світового населення становитиме між 8,5 та 8,6 млрд осіб у 2030 році, між 9,4 та 10,1 млрд осіб у 2050 році та між 9,4 та 12,7 млрд осіб у 2100 році [33].

Протягом більшої частини історії людства населення росло вкрай повільними темпами. Лише на початку XIX століття населення світу досягло 1 млрд осіб і в 1920-ті роки склало 2 млрд осіб. Однак за останнє сторіччя населення Землі зростає значно швидше. У 1960 році його чисельність досягла 3 млрд осіб, а в 2011 році збільшилася до 7 млрд осіб [12].

Варто відзначити, що темпи приросту населення світу досягли максимуму в 1965–1970 роках, коли чисельність населення в середньому збільшувалася на 2,1 % на рік. Відтоді темпи зростання світового населення уповільнилися майже вдвічі, опускаючись нижче 1,2 % на рік у 2015–2019 роках, і прогнозується, що сповільнення продовжиться (рис. 2.4.1) [33].

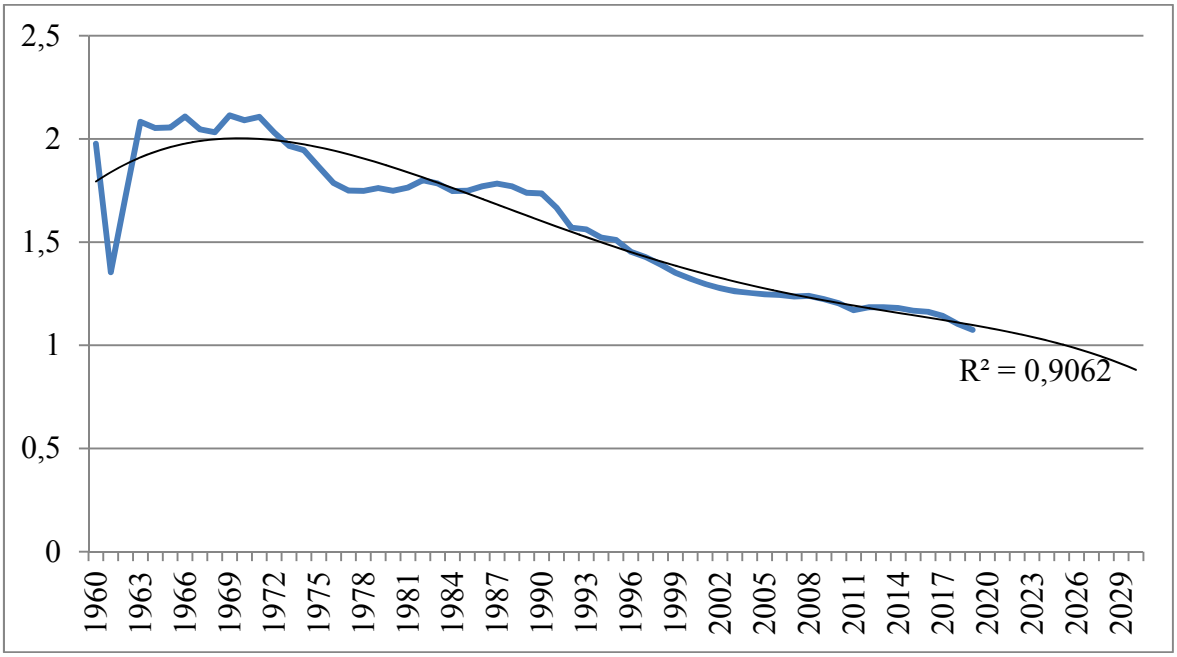

Рис. 2.4.1. Річний темп приросту чисельності населення у світі, %. Складено автором за матеріалами [27]

2. На Африку на південь від Сахари припаде більша частина зростання світового населення протягом найближчих десятиліть, тоді як у кількох інших регіонах почне спостерігатися зменшення чисельності населення (табл. 2.4.1). З 2,0 млрд чол., на які може збільшитися світове населення між 2019 та 2050 роками, 1,05 млрд (52 %) – це населення в країнах Африки на південь від Сахари. Очікується, що ще 25 % світового приросту населення буде зосереджено в Центральній та Південній Азії, що, за прогнозами, може додати 505 млн чол. у період з 2019 по 2050 рік.

Хоча приріст населення в Північній Африці та Західній Азії за останні десятиліття повільніший, ніж в Африці на південь від Сахари, прогнозується також, що регіон буде продовжувати зростати до кінця цього століття, додавши 237 млн осіб у період з 2019 по 2050 рік.

Найбільш населеними у світі регіонами у 2019 році є Східна та Південно-Східна Азія, з населенням 2,3 млрд осіб, що становить 30 % усього населення світу, та Центральна та Південна Азія – 2,0 млрд (26 %).

Населення Європи та Північної Америки становило 1,11 млрд в 2019 році і, за прогнозами, повільно зросте до трохи менше 1,14 мільярда приблизно до 2042 року.

За прогнозами, кількість населення Латинської Америки та Карибського басейну, яка збільшилася більш, ніж втричі в період між 1950 і 2019 роками, складе приблизно 768 млн до 2058 року.

Очікується, що чисельність населення Океанії (за винятком Австралії та Нової Зеландії) збільшиться з 12 млн у 2019 році до 19 млн осіб

у 2050 році. Населення Австралії та Нової Зеландії, де у 2019 році проживає 30 млн осіб, зросте до 38 млн осіб у 2050 році [33].

Таблиця 2.4.1

Чисельність населення світу у 2019 році та прогноз на 2030 р., 2050 р. та 2100 рік

Регіон	Населення, млн осіб			
	2019 рік	2030 рік	2050 рік	2100 рік
Світ	7 713	8 548	9 735	10 875
Африка на південь від Сахари	1 066	1 400	2 118	3 775
Північна Африка та Західна Азія	517	609	754	924
Центральна та Південна Азія	1 991	2 227	2 496	2 334
Східна та Південно-Східна Азія	2 335	2 427	2 411	1 967
Латинська Америка та Карибський басейн	648	706	762	680
Австралія та Нова Зеландія	30	33	38	49
Океанія (за винятком Австралії та Нової Зеландії)	12	15	19	26
Європа та Північна Америка	1 114	1 132	1 136	1 120

Джерело: [33]

Дев'ять країн становитимуть більше половини прогнозованого приросту населення між сьогоденням і 2050 роком. Найбільший приріст населення в період з 2019 по 2050 рік відбудеться в: Індії, Нігерії, Пакистані, Демократичній Республіці Конго, Ефіопії, Об'єднаній Республіці Танзанії, Індонезії, Єгипті та Сполучених Штатах Америки (у порядку зменшення очікуваного збільшення). Близько 2027 року прогнозується, що Індія здолає Китай як найбільш населену країну у світі [33].

3. Зниження фертильності – ще один важливий аспект демографічної ситуації в світі. У 1950 році середньостатистична жінка народжувала 5 дітей; сьогодні це 2,5 дитини (табл. 2.4.2). Коефіцієнти фертильності широко варіюються по регіонах: від 1,6 в Європі до 4,6 в Африці.

Приблизно половина населення світу живе в країнах, в яких коефіцієнти фертильності нижче довгострокового коефіцієнта заміщення, рівного приблизно 2,1 дитини на одну жінку.

У країнах, що розвиваються, підвищення показників виживання дітей є одним з глибинних рушійних факторів зниження фертильності, пов'язаним з усвідомленням того, що для досягнення цільового розміру сім'ї необхідно менше пологів.

Крім того, бажана фертильність скорочується з розвитком освіти і підвищенням доходів. Зниження фертильності, в свою чергу, сприяє підвищенню рівня виживання дітей завдяки як поліпшенню здоров'я матерів, так і можливості виділяти більше сімейних ресурсів на кожну дитину [12].

Таблиця 2.4.2

Сумарний коефіцієнт народжуваності в 1990 р., 2019 р. та прогноз на 2050 р. та 2100 рік

Регіон	Сумарний коефіцієнт народжуваності			
	1990 рік	2019 рік	2050 рік	2100 рік
Світ	3,2	2,5	2,2	1,9
Африка на південь від Сахари	6,3	4,6	3,1	2,1
Північна Африка та Західна Азія	4,4	2,9	2,2	1,9
Центральна та Південна Азія	4,3	2,4	1,9	1,7
Східна та Південно-Східна Азія	2,5	1,8	1,8	1,8
Латинська Америка та Карибський басейн	3,3	2,0	1,7	1,7
Австралія та Нова Зеландія	1,9	1,8	1,7	1,7
Океанія (за винятком Австралії та Нової Зеландії)	4,5	3,4	2,6	2,0
Європа та Північна Америка	1,8	1,7	1,7	1,8

Джерело: [33]

Згідно з дослідженням Алдерса та Броера [15], поточний демографічний перехід, з яким стикаються розвинені країни, вже не є екзогенним шоком. Автори наголошують, що збільшення жіночого капіталу на ринку праці призвело до зниження рівня народжуваності. З огляду на цю критичну ситуацію, вони припускають, що альтруїстична поведінка подружніх пар буде ключовим фактором у побудові майбутнього людського капіталу.

4. У зменшенні смертності та усуненні різниці в тривалості життя між країнами досягнуто значного прогресу, однак розриви залишаються великими. Так, у 2019 році тривалість життя при народженні в найменш розвинених країнах відстає на 7,4 року від середнього показника в світі, що значною мірою обумовлено стабільно високою дитячою та материнською смертністю, а також насильством, конфліктами та постійним впливом епідемії ВІЛ. Очікується, що тривалість життя у світі при народженні, яка зросла з 64,2 років у 1990 році до 72,6 років у 2019 році, збільшиться до 77,1 року у 2050 році [33].

5. Все більша кількість країн відчуває зменшення чисельності населення. Це пояснюється стійким низьким рівнем народжуваності та, у деяких країнах, високими темпами еміграції. Загалом, у 27 країнах чи районах спостерігається зменшення чисельності населення щонайменше на один відсоток з 2010 року. Найбільший спад спостерігався в Сирійській Арабській Республіці, де населення в 2019 році зменшилося на 20 % у порівнянні з 2010 роком через відтік біженців та підвищені ризики смертності, пов'язані з конфліктом на території країни. Високі темпи еміграції з Пуерто-Ріко ще більше зросли після урагану Марія у 2017 році,

і, як наслідок, населення зменшилося на 18 % між 2010 та 2019 рр. Ще вісім країн чи районів також зазнали зменшення чисельності населення більше ніж на 5 % з 2010 року: Андорра, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Латвія, Литва, Румунія, Сен-П'єр і Мікелон, острови Волліс і Футуна. У 14 з 27 країн чи районів, де кількість населення зменшилася щонайменше на один відсоток між 2010 та 2019 роками, темпи природного приросту були негативними за той період, тобто кількість смертей перевищила кількість народжених. Прикладами є Японія, у якій зафіксовано на 2,6 млн більше померлих, ніж народжених за період з 2010 по 2019 рік, та Україна, де смертність перевищила народжуваність майже на 2,3 млн за цей період. У 23 з 27 країн чи районів, де кількість населення зменшилася між 2010 та 2019 роками, відзначався чистий відтік мігрантів.

У період з 2019 по 2050 рік очікується, що у 55 країнах чи районах населення зменшиться як мінімум на один відсоток. Прогнозується, що чисельність населення Китаю скоротиться на 31,4 млн осіб, або на 2,2 %. Найбільший прогнозований спад частки від загальної чисельності населення може припасти на Литву та Болгарію, де прогнозоване населення в 2050 році буде на 23 % менше, ніж у 2019 році, за ним слідують Латвія (22 %), острови Волліс та Футуна (20 %) та Україна (20 %). За прогнозами, ще у 21 країні кількість населення може зменшитися на 10-20 % між 2019 та 2050 роками, багато з яких розташовані у Східній Європі або на Карибському басейні [33].

6. Міграція стала основною складовою змін населення в деяких країнах. У період з 2010 по 2020 роки Європа та Північна Америка, Північна Африка та Західна Азія, а також Австралія та Нова Зеландія стали країнами – нетто-імпортерами міжнародних мігрантів, а інші регіони – постачальниками. У період з 2010 по 2020 рік у 36 країнах чи районах спостерігався загальний чистий приплив понад 200 тис. мігрантів; у 14 з цих країн чистий приплив перевищив 1 млн чол. за останнє десятиліття. Усі 14 країн – це країни, що за класифікацією Світового банку віднесені до груп країн з високим рівнем доходу або з доходом вище середнього. Для декількох найбільших приймачів, включаючи Йорданію, Ліван та Туреччину, великі притоки міжнародних мігрантів пов’язані з рухом біженців, зокрема з Сирії.

За оцінками, десять країн переживають чистий відтік понад 1 млн осіб у період з 2010 по 2020 рік. Для багатьох із них втрати населення через міграцію пов’язані з трудовою міграцією, наприклад, для Бангладеш (чистий відтік -4,2 млн осіб протягом 2010–2020 рр.), Непалу (-1,8 млн осіб) та Філіппін (-1,2 млн осіб). В інших країнах, включаючи Сирію (-7,5 млн осіб), Венесуелу (-3,7 млн осіб) та М'янму (-1,3 млн осіб), незахищеність, криза та конфлікти призвели до чистого відтоку мігрантів протягом десятиліття [33].

Протягом 2010–2020 років дев'ять країн зазнали позитивної міграції (кількість іммігрантів, що перевищує кількість емігрантів), яка може протидіяти негативному природному приросту (кількість загиблих перевищує кількість народжених): Білорусь, Естонія, Німеччина, Угорщина, Італія, Японія, Російська Федерація, Сербія та Україна. У той же час, десять європейських країн зазнали як негативний природний приріст, так і негативну чисту міграцію (до них належать Боснія та Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Греція, Польща, Португалія, Латвія, Литва, Республіка Молдова та Румунія).

7. Зростання населення в другій половині XX століття супроводжувалося підвищенням щільності населення, яке характеризувалося значними відмінностями між географічними регіонами та країнами. У 1950 році щільність населення варіювалася від 1,5 людини на один квадратний кілометр в Океанії до 45 чоловік в Азії. Сьогодні ці показники в тих же регіонах становлять від 5 до 142 осіб. Центр тяжіння населення світу продовжує зміщуватися в менш розвинені регіони. Крім того, він зміщується з сільських районів в міста внаслідок міграції, підвищення народжуваності та зниження смертності в містах та урбанізації сільських районів. У даний час в містах проживає більше половини населення світу в порівнянні з 30 % в 1950 році, і ця частка, за прогнозами, до 2050 року досягне двох третин.

Найбільша небезпека для навколишнього середовища походить від міст. Так, вони є джерелом 80 % викидів шкідливих речовин в атмосферу, на них припадає 6/10 споживання прісної води, звалища отруюють ґрунт тощо [8].

Зростаюча щільність населення і брак ресурсів можуть стати причинами не тільки екологічної катастрофи. Уже сьогодні в деяких регіонах Землі скупченість людей призводить до соціальних, національних і політичних криз.

8. Ймовірно, найбільш важливим глобальним демографічним зрушенням є зміна вікової структури населення. Виділяють три види чітко прогнозованих змін: зниження коефіцієнта залежності молоді (відношення дітей молодше 15 років до працездатного населення у віці від 15 до 64 років); зміна чисельності підлітків і молодих людей (у віці 15-24 років); збільшення частки людей похилого віку (у віці 60 років і старше або 65 років і старше) [12].

На нашу думку, одним з найважливіших демографічних зрушень є старіння населення, про яке піде мова далі.

Старіння само по собі – це частина природного процесу демографічного розвитку. Старіння населення – це історія успіху людини, причина святкувати тріумф охорони здоров’я, медичного прогресу та економічного і соціального розвитку над хворобами, травмами та ранньою смертю, які обмежували життя людини протягом усієї історії. Однак старіння населення розглядається сьогодні у якості глобальної проблеми – як результат

триваючого зниження показників народжуваності і підвищення тривалості життя. Така демографічна зміна призвела до зростання чисельності і відносної частки людей старше 65 років (табл. 2.4.3-2.4.4). У результаті цього швидко наближається той час, коли людей похилого віку в світі буде більше, ніж молодих.

Таблиця 2.4.3

Частка населення світу старше 65-ти років у 2019 році та прогноз на 2030 р., 2050 р. та 2100 рік, %

Регіон	Населення, %			
	2019 рік	2030 рік	2050 рік	2100 рік
Світ	9,1	11,7	15,9	22,6
Африка на південь від Сахари	3,0	3,3	4,8	13,0
Північна Африка та Західна Азія	5,7	7,6	12,7	22,4
Центральна та Південна Азія	6,0	8,0	13,1	25,7
Східна та Південно-Східна Азія	11,2	15,8	23,7	30,4
Латинська Америка та Карибський басейн	8,7	12,0	19,0	31,3
Австралія та Нова Зеландія	15,9	19,5	22,9	28,6
Океанія (за винятком Австралії та Нової Зеландії)	4,2	5,3	7,7	15,4
Європа та Північна Америка	18,0	22,1	26,1	29,3

Джерело: [33]

Люди віком старше 65 років є найбільш швидкозростаючою віковою групою. Прогнозується, що до 2050 року кожен шостий чоловік у світі буде старше 65 років (16 %), що перевищує показник у 2019 році, коли старше 65 років є кожен 11-й (9 %). Регіони, де частка населення у віці 65 років і старше, за прогнозами, збільшиться вдвічі між 2019 і 2050 роками, включають Північну Африку та Західну Азію, Центральну та Південну Азію, Східну та Південно-Східну Азію і Латинську Америку та Кариби. До 2050 року кожна четверта особа, яка проживає в Європі та Північній Америці, може мати вік від 65 років. У 2018 році вперше в історії кількість населення віком від 65 років перевищила кількість дітей до п'яти років. Прогнозується, що кількість осіб віком від 80 років збільшиться втричі у 2050 році порівняно з 2019 роком [33].

Медіанний вік населення (вік, який поділяє чисельність населення на дві рівні за обсягом частини: одна молодше медіанного віку, друга – старше за нього) змінився з 23,6 років у 1950 році до 30,9 у 2020 році. Згідно з результатом тренд-аналізу, медіанний вік населення продовжить підвищуватися (рис. 2.4.2).

За прогнозами ООН, глобальний медіанний вік збільшиться до 36 років у 2050 році.

Таблиця 2.4.4

Населення світу за п'ятирічними групами, тис. осіб

Вік населення	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2020
0-4	338497	434008	524080	547597	643553	615666	652014	670674	677942
5-9	270083	383756	459404	527349	575774	608770	619555	644706	664439
10-14	261028	309875	405658	500035	528773	626883	604972	615946	641267
15-19	239488	257985	370848	449746	518869	568145	602028	601644	612196
20-24	222896	248984	298471	395072	490173	517287	613689	597563	597388
25-29	196163	226721	247308	359396	438507	505356	555351	609086	594692
30-34	169236	209608	238132	289865	385595	478114	506150	550414	605531
35-39	164473	183031	214924	238555	350133	428112	494465	500480	544819
40-44	147563	155427	197371	228343	280554	373778	465073	487733	493789
45-49	128450	149151	169732	203360	227917	336199	412943	456777	479366
50-54	107722	130424	139907	183250	213991	264787	354590	402233	445773
55-59	88 674	109466	130546	153161	185445	209514	312065	340945	387849
60-64	73448	85360	107840	119741	159735	188677	237241	294050	322142
65-69	55143	63029	82239	103714	124430	153220	177320	216166	269644
70-74	37383	44212	55587	75524	86539	118485	144462	153429	188677
75-79	21902	26016	33116	47567	63067	78789	100725	114720	123782
80-84	9627	12359	17199	23497	4899	42357	62689	70755	81930
85-89	3475	4387	6270	9180	14418	21140	29495	36351	42186
90-94	947	967	1536	2568	3999	6740	9399	12920	16680
95-99	198	164	246	437	766	1327	2305	2790	4134
100+	34	20	23	45	92	151	294	417	573

Джерело: [26]

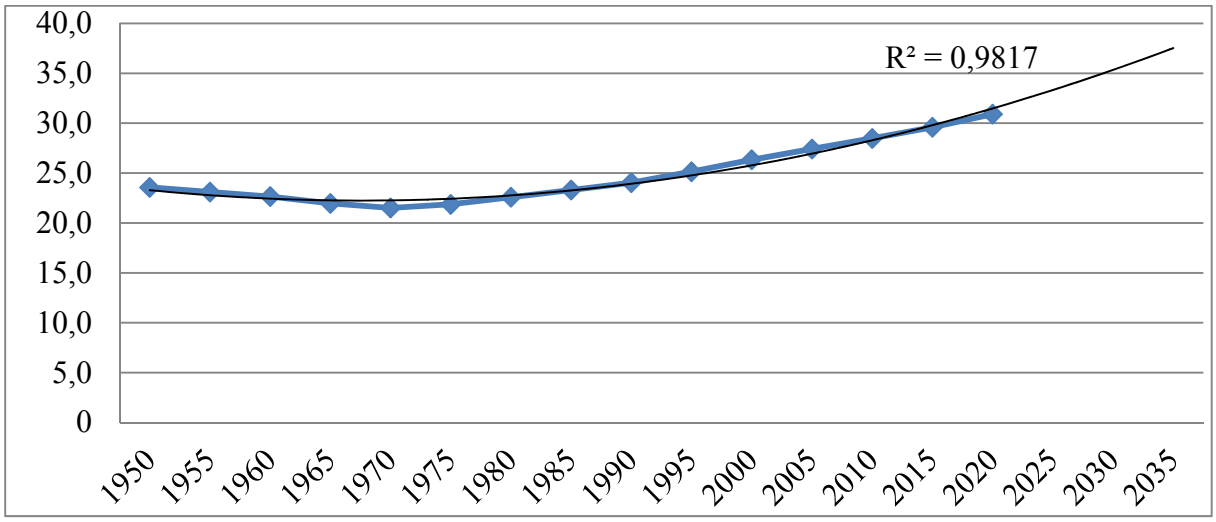

Рис. 2.4.2. Медіанний вік населення світу, років [26]

Наймолодший регіон світу – Африка, де медіанний вік населення у 2020 році складає 19,7 років (табл. 2.4.5). Європа ж має найвищий медіанний вік населення – 42,5 років. У даний час медіанний вік коливається від низького – приблизно 15 років – у Нігері та Уганді до 40 років і більше у деяких європейських країнах та Японії. Сьогодні найвищий медіанний вік має Монако – 55,4 років, що на 6,8 років більше, ніж показник 48,6 років Японії [23].

Таблиця 2.4.5

Медіанний вік населення за регіонами світу, років

Регіон	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Африка	19,3	19,0	18,7	18,2	17,9	17,7	17,6	17,5	17,6	18,0	18,3	18,7	19,0	19,3	19,7
Азія	22,1	21,3	20,7	19,8	19,5	20,0	20,9	22,0	23,0	24,4	26,0	27,4	28,8	30,3	32,0
Європа	28,9	29,5	30,3	30,9	31,7	32,1	32,6	33,5	34,6	36,1	37,7	39,1	40,3	41,4	42,5
Латинська Америка та Карибський басейн	19,8	19,4	18,9	18,6	18,6	19,1	19,8	20,8	21,8	23,0	24,2	25,8	27,4	29,1	31,0
Північна Америка	30,0	30,1	29,4	28,3	28,2	28,8	29,9	31,4	32,9	34,1	35,4	36,4	37,2	37,9	38,6
Океанія	27,7	27,3	26,2	25,1	24,6	25,3	26,2	27,3	28,5	29,6	30,8	31,8	32,1	32,6	33,4

Джерело: [26]

2.4.2. Основні методи оцінки демографічного старіння населення

Для оцінки демографічного старіння в його традиційному розумінні, заснованому на концепції ретроспективного (хронологічного) віку, використовують два типи показників. Показники першого типу розраховуються як відношення чисельності літніх людей до загальної чисельності населення або іншого вікового контингенту. Серед них найпоширенішим є коефіцієнт старіння населення, що розраховується за формулою:

$$K_x = \frac{S_{x+}}{S} \times 100,$$

де:

x – вік або межа початку старості;

S_{x+}– число осіб віком x років і старше;

S – загальна чисельність населення.

Історично першою методикою, що вимірює демографічне старіння, стала шкала Ж. Боже-Гарньє – Е. Россета (табл. 2.4.6). За цією класифікацією за поріг старості прийнятий вік 60 років.

Таблиця 2.4.6

Шкала демографічного старіння Ж. Боже-Гарньє – Е. Россета

Етапи	S_{60+}, %	Рівень старості населення
1	<8	Демографічна молодість
2	8-10	Перше переддень старості
3	10-12	Власне переддень старості
4	>12	Демографічна старість
	12-14	Початковий рівень демографічної старості
	14-16	Середній рівень демографічної старості
	16-18	Високий рівень демографічної старості
	>18	Дуже високий рівень демографічної старості

Джерело: [9]

Експерти ООН прийняли вік 65 років як межу для вимірювання процесів старіння і запропонували три рівні, що характеризують демографічну структуру населення (табл. 2.4.7).

Таблиця 2.4.7

Шкала демографічного старіння ООН

Етапи	S_{65+}, %	Рівень старості населення
1	<4	Молоде населення
2	4-7	Населення на порозі старості
3	>7	Старе населення

Джерело: [14]

Рубіж старості в 7 % для вікових груп 65 років і старше було досягнуто багатьма розвиненими країнами ще в першій половині XX століття, а у Франції і в Швеції – в XIX столітті. Тому рубежі демографічного старіння сьогодні переглядаються. Але переглядаються не тільки вони, а й вікові межі настання старості. Дослідження геронтологів і демографів показали, що люди похилого віку в країнах з високою тривалістю життя діляться на дві вікові групи, що сильно розрізняються за своїми соціальними, економічними, психологічними та фізичними характеристиками.

У 1990-ті роки англійський демограф П. Ласлетт запропонував розділити життєвий цикл сучасної людини на чотири стадії. Дві останні стадії – «третій вік» і «четвертий вік» – відповідають «молодим людям похилого віку» і «старим людям похилого віку». Традиційному образу «немічного старого» відповідає група «старих людей похилого віку», велика частина яких через проблеми зі здоров'ям постійно потребує функціональної підтримки і відходить від громадських справ. «Молоді люди похилого віку», до яких відносять літніх людей у віці до 75 років, відрізняються від своїх ровесників півстолітньої давності хорошим

здоров'ям і порівняно високою очікуваною тривалістю життя, високим освітнім статусом, відносно високим рівнем добробуту, заснованим на отриманні стійкого доходу у вигляді пенсій і накопиченого за життя багатства [4; 11].

Серед широкого спектра показників старіння, заснованих на співвідношенні вікових контингентів, найбільш вживаними є наступні:

– частка літніх людей (віком 60 або 65 років і старше) і частка найстаріших (у віці 80 або 85 років і старше) в населенні;

– частка найстаріших серед літніх, тобто їх співвідношення, або індекс глибини старіння, що вимірює старіння самого контингенту осіб похилого віку;

– індекс старіння – чисельність осіб похилого віку на 100 дітей. Обчислюється він як відношення чисельності літніх людей до чисельності дітей до 15 років, помножене на 100;

– коефіцієнт демографічного навантаження літніми і зворотний йому коефіцієнт демографічної підтримки літніх. При цьому вікові межі працездатного віку мають різні варіанти.

До другого типу показників демографічного старіння відносяться середній і медіанний вік населення. Міжнародні організації, як правило, використовують останній з них, тому що він більш стійкий до систематичних спотворень відомостей про вік, характерний для багатьох країн, що розвиваються [1; 2].

Традиційні показники старіння будуються на основі хронологічного уявлення про вік. У них не враховується грандіозне зростання тривалості життя і варіація в її рівні між країнами. Щоб врахувати це, В. Сандерсон і С. Щербов запропонували перейти від хронологічної (ретроспективної) шкали віку до проспективної, тобто вік міряти не як зазвичай, тобто від народження, а як час життя, що залишилося, природною мірою якої є функція тривалості життя з таблиць смертності населення [11; 31].

Це новий підхід, що розвивається в англомовній демографічній літературі, в українській мові усталеного терміна поки немає. Тому по аналогії з наявними в соціології термінами «ретроспективне» і «проспективне» обстеження населення будемо використовувати «кальку» з англійської мови – «проспективний вік».

Безпрецедентне зрушення вікової структури населення до старшого віку супроводжується настільки ж безпрецедентним збільшенням тривалості життя. Незважаючи на те, що в процесі демографічного старіння зниження народжуваності зіграло значнішу роль, для індивіда зниження смертності може бути важливіше, бо, на відміну від зниження народжуваності, воно і подовжує життя, і змінює його розклад. Подовження життя призводить до перегляду уявлення про вік як про кількість років, прожитих після народження. У населення, що істотно відрізняються за

тривалістю життя, не тільки сама людина буде по-різному відчувати число прожитих років, різним буде ставлення до людини в певному віці з боку соціуму, наприклад, роботодавців, членів сім'ї тощо [11].

Основними коефіцієнтами, що використовуються для вивчення змін вікової структури населення, згідно з Департаментом з економічних і соціальних питань ООН, є:

– коефіцієнт демографічного навантаження літніми (old-age dependency ratio (OADR)). Він визначається як кількість непрацюючих осіб похилого віку (осіб у віці 65 років і старше) на 100 осіб працездатного віку (у віці від 20 до 64 років);

– проспективний коефіцієнт демографічного навантаження літніми (prospective old-age dependency ratio (POADR)). На відміну від OADR, цей коефіцієнт враховує, що, по-перше, люди похилого віку досить різноманітні як щодо економічної діяльності, включаючи участь в робочій силі, так і по відношенню до функціональних можливостей, і, по-друге, не всі особи в традиційному працездатному віці активні в складі робочої сили, при цьому деякі з них самі є економічно залежними. POADR по-новому визначає старіння населення на основі тривалості життя, що залишилася, а не на основі числа прожитих років, враховуючи збільшення тривалості життя населення з плином часу. POADR визначається як число людей у вікових когортах з тривалістю життя, що залишається, 15 років або менше, поділене на число людей у віці не менше 20 років у вікових когортах з тривалістю життя, що залишається, більше 15 років [33];

– коефіцієнт економічного навантаження літніми (economic old-age dependency ratio). Коефіцієнт інтегрує в собі характеристики вікової структури і вікові профілі трудового доходу і споживання. Цей коефіцієнт визначається як ефективна кількість споживачів віком від 65 років, поділена на ефективну кількість працівників будь-якого віку [33].

Оцінка внеску різних вікових груп у виробництво і розподіл національного доходу можлива за допомогою системи національних трансфертних рахунків (National Transfer Accounts (NTA)) [33].

Ідея трансфертних рахунків була розроблена в кінці 1990-х років відомими економістами і демографами Рональдом Лі і Ендрю Мейсеном. Зараз ця методологія активно впроваджується для аналізу перерозподілу ресурсів між окремими поколіннями, між окремими віковими групами. Національні трансфертні рахунки – це повна система взаємопов'язаних показників потоку економічних благ від одного покоління до іншого покоління на національному рівні. Фактично вони являють собою розподіл макроекономічних агрегатів національних рахунків за окремими віковими групами. Трансфертні рахунки використовуються для оцінки наслідків зміни вікової структури, заходів соціально-економічної політики і зміни в економічній поведінці населення. Центральним моментом концепції

національних трансфертних рахунків є економічний життєвий цикл, який відображає перш за все особливості вікових моделей споживання і отримання доходу [13].

З точки зору перспектив економічного розвитку, вікові профілі споживання і трудових доходів мають величезне значення. Чим менше споживання на душу населення в молодших і старших віках в порівнянні з середніми і чим вищі рівні трудових доходів в найбільш численних вікових групах в порівнянні з найменш чисельними, тим менше тягар «реальної» економічної залежності. Врахування вікових відмінностей в рівнях зайнятості значно підвищує оцінки «тягаря» економічного навантаження, оскільки серед представників працездатного віку працюють далеко не всі. Облік вікових відмінностей в рівнях споживання і трудових доходів робить ці оцінки ще вище [6].

Варто відзначити, що у зв'язку з тенденцією зростання частки осіб похилого віку у світі міжнародні організації, недержавні організації та дослідницькі інститути почали активно досліджувати та вимірювати різні аспекти старіння. Тому з'являються нові синтетичні індекси [7]. Так, до основних міжнародних індексів старіння відносять Global Age Watch Index, Global Age Preparedness Index, Hartford Index of Ageing Societies, PWC Golden Age Index, Natixis Global Retirement Index, Melbourne Mercer Global Pension Index, Aegon Retirement Readiness Index, Active Ageing Index тощо. Ці індекси оцінюють добробут та благополуччя літніх людей, їхнє здоров'я, фінансову забезпеченість на національному, регіональному та глобальному рівнях.

2.4.3. Глобальне старіння населення як виклик для розвитку міжнародних економічних відносин

Традиційно, коли мова йде про старіння населення, існує багато побоювань щодо його впливу на економіку окремих країн та світову економіку взагалі. Його пов'язують з безліччю небажаних явищ, таких як дефіцит робочої сили, уповільнення економічного зростання, обвал ринку активів, бюджетні труднощі, фінансовий крах пенсійної системи і системи охорони здоров'я, марнотратне використання демографічних дивідендів тощо.

У той же час, старіння населення відкриває нові можливості, пов'язані з активною участю старших поколінь як в економічному, так і в соціальному житті суспільства. Демографічні зміни часто стимулюють компенсуючі коригування динаміки і технічні та інституційні інновації. У період збільшення населення світу вдвічі – з 3 млрд осіб до 6 млрд осіб – з 1960 по 2000 роки робилося безліч песимістичних прогнозів.

Однак за ці чотири десятиліття глобальний дохід на душу населення більш ніж подвоївся, тривалість життя збільшилася більш ніж на 15 років, а показник набору школярів у початкові школи в багатьох країнах, що відставали, наблизився до загальносвітового. Можливо, що старіння населення викличе аналогічні коригування [12].

Люди похилого віку працюють за грошову винагороду чи без неї, піклуються про членів своєї родини і друзів, а також виконують різні функції в організаціях і асоціаціях після виходу на пенсію. Вони передають свій досвід молодим поколінням і тим самим зміцнюють їх потенціал [10].

Отже, старіння населення має безліч різноманітних і часто протилежно спрямованих економічних і соціальних наслідків.

Багато досліджень присвячено зв’язку між старінням населення та економічним зростанням, однак загальновизнаної думки щодо цього питання немає. Більшість авторів вважають, що існує негативний зв’язок між старінням населення та економічним зростанням. З ростом частки людей похилого віку посилюється демографічне навантаження на працездатне населення, а з урахуванням низького рівня народжуваності в багатьох країнах навантаження стає ще більше. Працездатне населення теж старішає, і частка людей пенсійного віку поступово збільшується, і, отже, зростають витрати на забезпечення і догляд пенсіонерів.

Крім того, в країні з високою часткою населення похилого віку загальний попит на освіту буде зменшуватися, а попит на медичне обслуговування буде збільшуватися. Отже, державні витрати на соціальне забезпечення та медичне обслуговування будуть вище, ніж витрати на освіту або інші форми розвитку. Крім того, через зниження частки працездатного населення і збільшення частки людей похилого віку зменшується обсяг податкових надходжень.

Ця демографічна ситуація може також вплинути на прямі іноземні інвестиції. Іноземні фірми не будуть інвестувати в країну зі старіючим населенням, оскільки зменшення працездатного населення негативно позначається на виробничому потенціалі країни. Також поступове зниження робочої сили і зменшення державних витрат на капітальні вкладення вплинуть на продуктивність праці, що впливає на економічне зростання.

На думку прихильників позиції, що старіння населення негативно впливає на економічне зростання, це відбувається через сукупність взаємопов'язаних механізмів: зниження трудових ресурсів за рахунок старіння населення; зниження норми заощаджень і накопичення капіталу за рахунок збільшення частки утриманців; збільшення зовнішнього боргу внаслідок зменшення бюджетних надходжень.

Незважаючи на це, деякі автори стверджують, що існує позитивна взаємодія між старінням та економічним зростанням. Люди старшого віку, як правило, економлять більше. В результаті вони забезпечують більше ресурсів для інвестицій, що позитивно впливає на економічне зростання. Фактично, збільшення тривалості життя позитивно позначиться на інвестиціях, особливо в НДДКР, що, за загальним визнанням, є локомотивом економічного зростання. Також старіння населення має неабиякий вплив на розвиток працезаощаджуючих технологій і збільшення інвестицій в людський капітал.

Побоювання, що старіння населення чинить лише негативні наслідки для економічного зростання, виходять із припущення про статичність умов, в яких ми живемо. Останні зарубіжні дослідження показують, що взагалі вони не враховують ні зміни, що відбуваються в зв'язку з технологічним прогресом, ні зміни, які можуть бути досягнуті в частині продуктивності праці і її залежності від віку. Зокрема вже є дослідження Швеції і Німеччини, які показують, що продуктивність праці навіть у промисловості аж ніяк не знижується з віком, існують можливості її стабілізації, і існують певні переваги у людей похилого віку, які дозволяють їм бути вигідними для роботодавця працівниками [13].

Інше нещодавнє дослідження виявило, що не існує негативних зв'язків між населенням похилого віку та приростом ВВП. Це пояснюється використанням технологій. Економісти висувають гіпотезу про те, що в міру старіння населення компанії з більшою ймовірністю будуть впроваджувати технології, що сприяють підвищенню продуктивності праці. Вони вважають, що існує ендогенна реакція на старіння, оскільки економіка реагує на ці демографічні зміни. У міру старіння населення кількість людей працездатного віку зменшується відносно попиту, що в свою чергу збільшує заробітну плату. Тоді вища заробітна плата дає фірмам стимул інвестувати в технології, що роблять працю більш продуктивною. Цей приріст продуктивності компенсує зниження темпів економічного зростання через старіння населення. Ключовим фактором тут є те, що, на думку економістів, старіння і скорочення пропозиції працівників середнього віку приведуть до зростання заробітної плати [16].

З рис. 2.4.3 видно, що збільшення кількості осіб похилого віку за рахунок медичних досягнень та менш альтруїстична поведінка пар (прагнення працювати більше задля задоволення своїх потреб, аніж народжувати більше дітей) впливатиме на економічне зростання, головним чином, через три механізми: моделі споживання та заощадження, державні соціальні витрати та людський капітал. Однак важливо також визнати, що між цими двома явищами існує зворотний причинно-наслідковий зв'язок (іншими словами, економічне зростання також може впливати на детермінанти старіння населення).

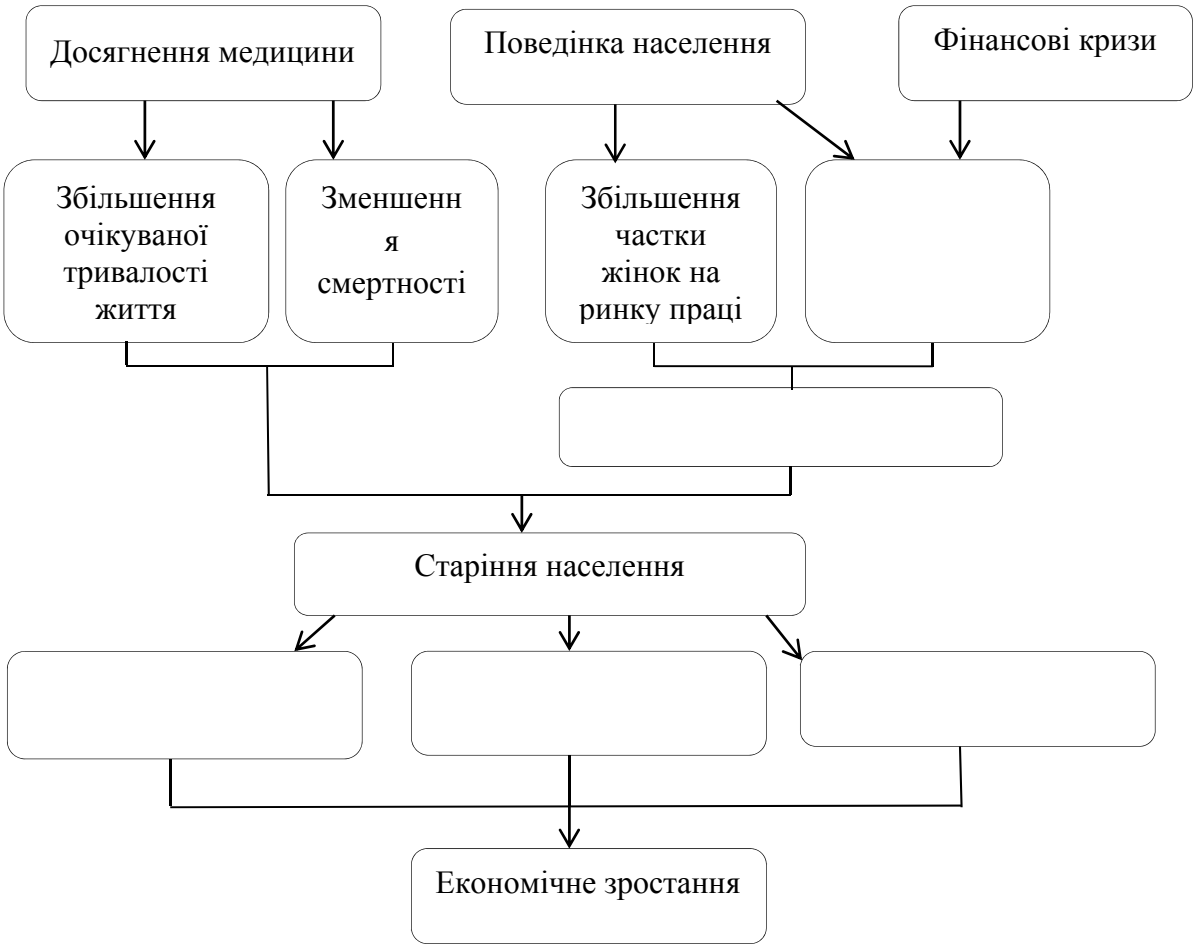

Рис. 2.4.3. Основні механізми, через які впливає старіння населення на економічне зростання [24]

В умовах, коли народжуваність знижується, та ж норма заощаджень буде забезпечувати більш високу капіталоозброєність, а відповідно, і більш високу продуктивність праці, і більш високу заробітну плату, і нижчу віддачу від капіталу, і більш високий рівень душового споживання. Але одночасно на працюючу частину населення стануть покладатися значно більші витрати з підтримки людей похилого віку у формі соціальних і / або приватних трансфертів.

Баланс цих протидіючих сил – збільшеного рівня капіталоозброєності і витрат підтримки – буде визначати, яким же з точки зору динаміки душового споживання виявиться кінцевий ефект – позитивним або негативним. Збільшення очікуваної тривалості життя буде підвищувати частку населення похилого віку, а значить, і витрати з його підтримки, але без компенсуючого ефекту у вигляді більш високого рівня капіталоозброєності. В результаті найбільш імовірним загальним результатом для старіючих суспільств є зниження рівня споживання.

Однак не всі висновки, що одержані для закритих економік, застосовні до відкритих економік. У відкритій економіці старіння населення може сприяти збільшенню обсягу активів, що припадає на душу населення, але не

обсягу капіталу, що припадає на одного працівника. Частина заощаджень, що зросли, буде направлятися через міжнародні фінансові ринки за кордон, що буде мінімізувати передбачувані позитивні ефекти старіння населення. У той же час доходи від активів, спрямованих за кордон, будуть рости, а значить, буде рости і ВВП країни. Звідси – можливість підтримки душового споживання на більш високому рівні, ніж в умовах закритої економіки [6].

Сприятливі умови для зниження витрат і підвищення вигоди створює нерівномірність протікання процесу старіння населення в окремих країнах: в одних країнах старіння населення йде вже давно, в інших тільки починає набирати обертів. Ця нерівномірність створює великі міждержавні розходження як в забезпеченості основними факторами виробництва (працею і капіталом), так і в цінах на них, роблячи можливою часткову нейтралізацію негативних ефектів старіння населення через міжнародні торговельні потоки, а також міжнародні потоки праці і капіталу. Розвинені країни, що знаходяться в авангарді процесу старіння населення, можуть до певної міри знижувати пов'язані з ним витрати, ніби «експортуючи» старіння в країни, що розвиваються.

Однак тренд до зниження народжуваності є глобальним, так що значення матиме не старіння населення тієї чи іншої країни, а старіння світового населення. У довгостроковій перспективі саме воно визначатиме відносні ціни на фактори виробництва і інтенсивність їх використання у всіх економіках. Це передбачає, що в умовах глобалізації підвищення рівня капіталоозброєності праці, підвищення заробітної плати і зниження відсотка будуть спостерігатися повсюдно (хоча і не однаковою мірою) незалежно від особливостей демографічної ситуації в кожній окремій країні. Разом з тим витрати від старіння населення варіюють в широких межах в залежності від дизайну системи підтримки літніх [6].

Якщо фінансування підтримки осіб похилого віку здійснюється за рахунок соціальних або приватних трансфертів, то це покладає на працююче населення тільки додаткові витрати (або у вигляді більш високих податків, або у вигляді більш значної допомоги в межах сім'ї). Ситуація стає іншою, якщо провідна роль належить доходам від накопичених активів. В цьому випадку старіння населення призводить до зростання душових активів і потім, якщо отримані від них додаткові доходи інвестуються у вітчизняну економіку, до підвищення капіталоозброєності.

У подібній ситуації старіння населення генерує додатковий дохід, збільшуючи ВВП країни і знижуючи витрати на підтримку осіб похилого віку, які падають на працююче населення. Ті, хто досяг похилого віку, надають менше праці, проте більше капіталу. Їх можна вважати «утриманцями» (тобто економічно залежним населенням) лише в тій мірі, в якій вони отримують доходи від інших поколінь у вигляді чистих соціальних або приватних трансфертів. Навіть коефіцієнт економічного

навантаження, зважений за віковими рівнями споживання і трудових доходів, не враховує цієї важливої обставини. З його урахуванням період, протягом якого економіка отримує позитивний демографічний дивіденд, подовжується, а економічні наслідки старіння населення виявляються набагато менш драматичними.

Але існує й інша думка. В умовах старіння населення можна очікувати різкого скорочення заощаджень, а також інвестицій. Зростання капіталоозброєності веде до падіння віддачі від капіталу, що неминуче підриває стимули до його накопичення. Ці стимули ще більш слабшають, коли акції починають різко втрачати в ціні через те, що численні когорти літніх приступають до їх активного розпродажу (після виходу на пенсію численних літніх когорт (наприклад, бебі-бумів у США) можна очікувати, що вони почнуть розпродавати накопичені ними раніше активи) [6].

Старіння населення створює можливості і стимули для більш активних інвестицій в людський капітал нових поколінь. По-перше, коли число дітей в сім'ях скорочується, у батьків вивільняються фінансові ресурси і з’являється більше часу для того, щоб піклуватися про кожну дитину, вкладаючи більший обсяг коштів в його здоров'я і освіту. По-друге, при зниженні народжуваності державні витрати на освіту і охорону здоров'я починають розподілятися серед меншого числа дітей, що також відкриває можливість для збільшення інвестицій в людський капітал в розрахунку на одну дитину. Міждержавні зіставлення свідчать про існування стійкого негативного зв'язку між загальним коефіцієнтом фертильності і середнім числом років освіти.

По-третє, збільшення очікуваної тривалості життя (особливо за рахунок падіння смертності в працездатному віці) значно підвищує економічну привабливість інвестицій в людський капітал, оскільки при цьому збільшується термін, протягом якого інвестор може розраховувати на отримання від них віддачі.

У той же час старіння населення може дестимулювати вкладення в людський капітал, якщо зменшення чисельності робочої сили спонукає державу збільшувати податки на фонд оплати праці, щоб мати можливість не скорочувати розмір пенсійних виплат. У такому випадку «чиста» заробітна плата знижується, тобто очікувана віддача від людського капіталу стає менше. Виникає також небезпека виникнення конфліктів між поколіннями. В даному відношенні інтереси молодших і старших поколінь прямо протилежні: перші зацікавлені в тому, щоб держава спрямовувала основну частину податкових надходжень на фінансування вкладень в людський капітал, другі – в тому, щоб воно направляло їх на фінансування пенсій. З високим ступенем ймовірності переможцями в цій політичній боротьбі будуть виходити літні, оскільки вони будуть складати все більшу частину електорату. В межах такого негативного сценарію старіння населення буде супроводжуватися не збільшенням, а скороченням інвестицій в людський капітал.

Однак наслідки старіння можуть з негативних ставати позитивними, якщо на зміну більш численним когортам менш продуктивних працівників (з меншими запасами людського капіталу) приходять менш численні когорти більш продуктивних працівників (з великими запасами людського капіталу). Ключова ідея полягає в тому, що якість праці може бути ефективним субститутом його кількості: «Якщо невеликі когорти працівників мають високі рівні людського капіталу, тому що батьки і / або платники податків інвестували багато в кожну дитину, то рівень життя може рости незважаючи на, здавалося б, несприятливу вікову структуру населення» [21].

Тоді практично всі негативні ефекти старіння населення зникнуть. Споживання на душу населення навіть при старіючому населенні зможе підтримуватися на достатньо високому рівні; капіталоозброєність праці зменшиться (якщо визначати її не як обсяг капіталу в розрахунку на одного працівника, а як обсяг капіталу в розрахунку на одиницю ефективної праці з урахуванням відмінностей в його якості); як наслідок, капітал стане більш рідкісним фактором виробництва і віддача від нього зросте; падіння цін на активи загальмується; заощадження перестануть бути «надлишковими», оскільки їх почнуть поглинати інвестиції в людський капітал; відповідно, схильність до заощаджень підвищиться; коефіцієнти економічного навантаження стануть нижче; зростання заробітків у нових поколінь полегшить проблеми фінансування пенсій для старших поколінь [6; 20].

Старіння населення має найбезпосередніший зв'язок з фінансовою системою не тільки в національних межах, а й у межах світових фінансів. З одного боку, пенсійні та інші соціальні фонди на даний час не замикаються тільки в межах національної системи, а складають важливу частину світових фінансів, причому довгострокових. З іншого боку, стабільність пенсійної системи залежить у значній мірі від стійкості та ефективності фінансової системи, причому на світовому рівні чи не більшою мірою, ніж на національному.

Слід взяти до уваги, що більшість пенсійних накопичень зосереджені не в державних, а в тисячах приватних (недержавних) пенсійних фондів, які дуже активні щодо пошуку найбільш безпечних і вигідних інвестицій [25].

У країнах, що розвиваються, спостерігається величезна кількість молодих людей, яких надзвичайно важко забезпечити робочими місцями і освітою. Цю задачу неможливо вирішити без активної інтеграції периферійних економік в світ-системну економіку, без дифузії капіталів і технологій з ядра світ-системи, в той час як подібна інтеграція не може бути досягнута без розвитку світової фінансової системи. В даний час кількість пенсіонерів в країнах, що розвиваються, все ще порівняно невелика, соціальні зобов'язання по відношенню до них є відносно низькими, і тільки через значний період часу проблема підтримки пенсіонерів стане в цих країнах по-справжньому гострою.

Отже, висуваються ідеї щодо активної участі пенсійних та інших соціальних фондів у підйомі економіки країн, що розвиваються (варто зауважити, що вони вже беруть участь в цьому процесі. Так, у 2014 році великі приватні пенсійні фонди в середньому 36,6 % всього капіталу інвестували за кордоном. При цьому більше половини них інвестували частину своїх капіталів в економіки країн, що розвиваються) [17]. Тоді при певних домовленостях між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, в майбутньому можливо добитися ситуації, коли економіки других могли спрямовувати частину коштів на підтримку зростаючого шару пенсіонерів Заходу, які виступали б у ролі рантьє.

Зрозуміло, подібна система передбачає значні кроки в плані забезпечення безпеки і надійності вкладень, але вона ж була б гарантом збігу інтересів різних країн. Необхідні домовленості на найвищому рівні. Тут могли б використовуватися різні форми. Наприклад, вкладення грошей пенсійними фондами в авуари таких найбільших міжнародних фінансових інститутів, як МВФ, МБРР тощо. Ці вкладення були б без права голосу, але в даних інститутах схоронність грошей була б набагато вище, а спеціальні зобов'язання могли б гарантувати напрямок цих коштів на підвищення рівня освіти і кваліфікації молоді країн, що розвиваються [3].

Цілком раціонально було б розвивати світові організації в напрямку співпраці пенсійних та інших фондів, створення спільних страхових фондів, за допомогою яких можна було б допомагати в разі кризи тим чи іншим країнам. Можливим було б створення свого роду Міжнародного пенсійного фонду, який якраз і реалізовував би трансфери коштів, для того, щоб кошти більш «старого» населення одних країн допомагали б піднімати економіку країн з «молодим» населенням і створювати накопичення на майбутнє для країн-донорів.

Гроші пенсійних фондів зараз є однією з найважливіших системних складових національних та світової фінансових систем. Реально це означає, що саме пенсійні фонди є одним з головних трейдерів, які купують облігації державних позик, а також активно беруть участь у придбанні акцій і інших паперів на фондових ринках. При цьому консервативна інвестиційна політика пенсійних фондів, в цілому цілком обґрунтована, в той же час робить як їх, так і багато підсистем фінансової системи дуже залежними від маніпуляцій ЦБ, рейтингових агентств та інших акторів. Зокрема в останні роки у зв'язку з дефляційними тенденціями і низькими ставками за державними борговими паперами доходи пенсійних фондів значно знизилися (оскільки держава виплачує низькі відсотки за найбільш надійними для пенсійних фондів державними борговими облігаціями).

Таким чином, участь пенсійних і страхових фондів у фінансових операціях призводить до глобалізації в соціальній сфері. У той же час важливо розуміти, що значний відсоток циркулюючих сум – це гроші

соціальних (особливо пенсійних) фондів, і їх втрата може призвести до небезпеки з такими наслідками, які дуже важко прогнозувати. Більш безпечне управління глобальним капіталом має (на додаток до своїх очевидних економічних і соціальних сторін) такий аспект, як безпека майбутнього пенсіонерів і тих, хто потребує соціального захисту. Отже, питання про інституційну підтримку фінансової глобалізації стає все більш важливим [3].

Велике значення має питання про можливий вплив старіння населення на темпи технологічного прогресу. Сучасні теорії ендогенного економічного зростання виходять з того, що його головним «мотором» є нові ідеї. Але ідеї створюються людьми. З цієї точки зору швидкість технологічного прогресу постає як функція від чисельності населення і / або темпів його зростання: чим воно більш численно і чим швидше росте, тим більше потенційних інноваторів і нових ідей, що генеруються ними (ще одна важлива обставина полягає в тому, що чим більше населення, тим більше розмір ринку і тим більше шансів на те, що інновації зможуть окупитися, знайшовши для себе досить велику кількість споживачів / користувачів).

Крім того, нові проривні ідеї частіше народжуються в головах ще досить молодих людей: в міру скорочення когорт, що вступають або лише недавно вступили в доросле життя, суспільство може ставати менш інноваційним.

Таким чином, сповільнюючи зростання населення і «вимиваючи» з його складу молодші когорти, старіння може виступати серйозною перешкодою на шляху подальшого технологічного прогресу [19].

Втім все це справедливо лише по відношенню до країн, що є лідерами технологічного розвитку, таких як США, Японія, Німеччина тощо. На відміну від них, технологічно відсталі країни мають можливість успішно розвиватися не стільки за рахунок розробки нових ідей, скільки за рахунок освоєння вже наявних ідей, висунутих раніше. Однак в даний час країни з величезним за чисельністю населенням – такі як Індія та Китай – починають поступово наближуватися до лідерів технологічного прогресу. У доступній для огляду перспективі підключення до НДДКР величезної маси досить молодих людей з цих країн здатне прискорити темпи технологічного прогресу, більш ніж компенсуючи втрати, пов'язані зі скороченням чисельності та старінням населення в розвинених країнах.

Однак можливий негативний вплив старіння населення на технологічний прогрес цим не вичерпується. Літні не тільки рідше генерують нові ідеї, але також повільніше освоюють нові ідеї, висунуті іншими: представники молодших когорт зазвичай першими починають використовувати нові технології і нові продукти в своїй виробничій та споживчій практиці. Завдяки цьому, шлях від появи новацій до їх загального застосування скорочується, від чого виграє все суспільство. Звідси небезпека, що старіння

населення почне знижувати не тільки швидкість, з якою генеруються, а й швидкість, з якою поширюються наукові, технічні та організаційні відкриття та винаходи. Цей негативний ефект старіння в рівній мірі стосується як розвинених, так і країн, що розвиваються [6].

В інших версіях сучасної теорії ендогенного економічного зростання ключовим драйвером технологічного прогресу визнається людський капітал [22; 30]. Дійсно, в сучасному світі генераторами нових проривних ідей найчастіше виявляються люди з високою освітою. Вони ж першими починають освоювати нові технології та нові продукти, показуючи приклад всім іншим. Це передбачає, що чим вище темпи накопичення людського капіталу, тим активніше генеруються нові знання, що раніше не існували, і тим швидше вони поширюються потім по всьому суспільству [5].

Оскільки ж скорочення народжуваності відкриває можливості для нарощування інвестицій в людський капітал кожної дитини, а збільшення очікуваної тривалості життя посилює стимули до таких інвестицій, старіння населення може супроводжуватися не уповільненням, а, навпаки, прискоренням науково-технічного прогресу. Так буде відбуватися, якщо з точки зору швидкості генерування нових ідей, людський капітал є більш важливим фактором, ніж чисельність або віковий склад населення [28].

Але старіння населення може змінювати не тільки темпи, але також і напрямок технологічного прогресу. В умовах скорочення пропозиції праці і зростання заробітної плати він, швидше за все, почне зміщуватися на користь працезаощаджуючих технологій (таких як робототехніка). Одночасно логічно очікувати його предметної переорієнтації: наприклад, старіння населення буде давати сильні стимули до розробки нових технологій в області медичних послуг і послуг з догляду, оскільки попит на них буде зростати прискореними темпами (зокрема в деяких країнах вже з'явилися спеціалізовані роботи, здатні здійснювати догляд за людьми похилого віку).

Нарешті, не можна забувати, що гальмування науково-технічного прогресу з причини старіння може здійснюватися через політичні механізми. Якщо люди похилого віку більш консервативні і менше схильні до того, щоб експериментувати зі стилем життя, вони будуть побоюватися будь-яких змін, в тому числі і пов'язаних з появою нових технологій. Це, природно, повинно відбиватися на їх політичних установках та вподобаннях. Тому не можна виключити, що домінування літнього електорату рано чи пізно буде обертатися скороченням державних витрат на освіту і науку. Одна з головних причин, чому працівники похилого віку можуть бути інноваційно більш пасивні, ніж молоді або зрілі, пов'язана з тим, що у них набагато вище аверсія до ризику [18].

Відповідно чим старша людина, тим менше її схильність до участі в ризикованих проектах, навіть якщо в разі успіху вони обіцяють величезний виграш. Іншими словами, збільшення частки людей похилого

віку практично неминуче підриває підприємницький потенціал економіки. Але чим менше ризикованих проектів, які базуються на нових ідеях, тим нижче попит на інвестиції, тим менше нововведень і тим повільніше темпи технологічного прогресу. Більш низька інноваційність літніх може бути пов'язана також і з тим, що вони повільніше пристосовуються до нових умов і менш креативні при вирішенні нових проблем [6; 32].

Іноді в якості способу адаптації до старіння населення пропонується сприяти підвищенню темпів міжнародної міграції з країн з «молодим» населенням, наприклад, в Африці, в країни зі «старим» населенням, наприклад, в Європі [12].

Однак міграція здатна дати лише тимчасову відстрочку і може ще більше загострювати проблему старіння в довгостроковій перспективі [20].

Для того, щоб зберігати вікову структуру населення хоча б незмінною, міграційний потік необхідно безупинно нарощувати, бо молоді мігранти з плином часу також старіють. Також великомасштабний імпорт робочої сили з-за кордону спричиняє соціальне напруження, викликає негативну реакцію з боку корінного населення. Нарешті, полегшуючи проблему старіння для країн-реципієнтів, міжнародна міграція посилює її для країн-донорів [6].

Необхідно зазначити, що значне місце у вирішенні проблем, пов’язаних зі старінням населення та визначенням ролі літніх людей у соціально-економічному розвитку країн, займають такі міжнародні організацій та агенції, як Організація Об’єднаних Націй, Всесвітня організація охорони здоров’я, Міжнародна організація праці, Міжнародна федерація з проблем старіння тощо. Зокрема велике значення має скликана ООН в 2002 році в Мадриді II Всесвітня асамблея з проблем старіння. Мадридський міжнародний план дій з проблем старіння закликає змінити погляди, політику і практику, щоб люди старшого віку вважалися не просто одержувачами благодійної допомоги, а активними учасниками процесу розвитку [29].

Таким чином, виходячи з того, що міжнародні економічні відносини включають валютно-фінансові зв’язки між країнами, відносини в сфері торгівлі, інвестицій та виробництва, міграцію робочої сили та інші відносини, можна з впевненістю говорити про те, що глобальне старіння населення буде впливати як на окремі форми міжнародних економічних відносин, так і в цілому визначати їх розвиток.

Узагальнюючи існуючі дослідження та прогнози подальшого розвитку міжнародних економічних відносин та особливостей цього розвитку, ми пропонуємо виділити два можливі сценарії розвитку МЕВ у контексті глобального старіння населення:

– оптимістичний – збільшення тривалості життя позитивно позначиться на інвестиціях. Фінансові ресурси пенсійних фондів вже зараз є важливою системною складовою як національних, так і світової фінансових систем.

Саме пенсійні фонди є тими інституціональними інвесторами, які інвестують у довгострокові облігації державних позик, а також в акції та боргові папери на фондових ринках. Особливо наголошується на позитивному впливі старіння населення на інвестиції в НДДКР. Старіння населення має неабиякий вплив на розвиток працезаощаджуючих технологій і збільшення інвестицій в людський капітал. Міждержавні розходження в термінах і ступенях старіння населення створюють сприятливі умови для зниження негативних наслідків старіння через міжнародні торговельні потоки, а також міжнародні потоки праці і капіталу. В сфері міжнародної торгівлі, структура якої теж суттєво може змінитись за рахунок зміни моделі споживання, збільшиться частка товарів з високою доданою вартістю (робототехніка, фармацевтичні препарати та медичне обладнання тощо). У валютно-фінансовій сфері за рахунок консервативної інвестиційної політики пенсійних фондів, активи яких будуть постійно зростати, та загалом більш зваженого та практично завжди консервативного підходу приватних інвесторів літнього віку, можливе зменшення фінансових криз. Менший попит на банківські кредити з боку літніх людей спонукає банківські установи інвестувати невикористані депозитні кошти в цінні папери, в тому числі державних позик, що зменшить процентні ставки та, в цілому, зменшить боргове навантаження;

– негативний – старіння населення може негативно вплинути на прямі іноземні інвестиції. Іноземні фірми не будуть інвестувати в країну зі старіючим населенням, оскільки зменшення працездатного населення негативно позначається на виробничому потенціалі країни. У сфері міжнародної торгівлі відбудеться падіння попиту, цін, а отже, згодом, і виробництва, товарів та послуг, використання яких не відповідає інтересам та можливостям літніх людей. Можливе збільшення зовнішнього боргу внаслідок зменшення податкових надходжень до бюджету, а падіння процентних ставок по державних облігаціях, не буде стимулом для інвесторів, і попит на них зменшиться, що призведе до проблем з обслуговуванням державного боргу. Також старіння населення буде супроводжуватися скороченням інвестицій в людський капітал.

Отже, старіння населення не є ані неконтрольованим стихійним лихом, ані проблемою, яка вирішиться сама собою. Так, наслідки демографічних змін створюють важкорозв'язні проблеми, ставлячи під загрозу економічне зростання, стійкість бюджету, якість навколишнього середовища, безпеку і добробут населення. Але жодна з них не є нездоланною. Для вирішення проблем, пов'язаних зі старінням населення, необхідно, насамперед, змінити моделі поведінки людини – «Мистецтво старіння полягає в тому, щоб бути для молодих опорою, а не перешкодою, вчителем, а не суперником, тим, хто розуміє, а не байдужим» (А. Моруа). Також необхідні спільні дії розробників політики державного і приватного секторів та міжнародних організацій.

Список використаних джерел:

1. Антипова Е. А. Региональные различия масштабов демографического старения Беларуси и России [Электронный ресурс] / Е. А. Антипова, З. А. Трифонова // Журн. Белорус. гос. ун-та. География. Геология. – 2017. – № 1. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/319236663_ REGIONALNYE_ RAZLICIA_MASSTABOV_DEMOGRAFICESKOGO_STARENIA_BELARUSI_I_ROSSII

2. Барсуков В. Н. Демографическое старение населения: методы оценки [Электронный ресурс] / В. Н. Барсуков // Вопросы территориального развития. – 2014. – № 4 (14). – Режим доступа: http://vtr.isert-ran.ru/article/1404

3. Гринин Л. Е. Глобальное старение населения, шестой технологический уклад и мировая финансовая система [Электронный ресурс] / Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев // Кондратьевские волны: наследие и современность. – 2015. – С. 107–132. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/ 324390258_Globalnoe_starenie_naselenia_sestoj_tehnologiceskij_uklad_i_mirovaa_finansovaa_sistema

4. Денисенко М. Б. Тихая революция [Электронный ресурс] / М. Б. Денисенко // Отечественные записки. – 2005. – №3(24). – Режим доступа: http://www.strana-oz.ru/2005/3/tihaya-revolyuciya

5. Капелюшников Р. И. Записка об отечественном человеческом капитале: препринт WP3/2008/01. [Электронный ресурс] / Капелюшников Р. И. – М. : ГУ ВШЭ, 2008. – 56 с. – Режим доступа : https://www.hse.ru/data/ 2010/05/04/1216406890/WP3_2008_01.pdf

6. Капелюшников Р. И. Феномен старения населения: экономические эффекты [Электронный ресурс] / Р. И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 100 с. – Режим доступа : https://wp.hse.ru/data/2018/11/22/ 1141747264/WP3_2018_06__site.pdf

7. Кірнос І. О. Міжнародні індекси старіння. [Електронний ресурс] / І. О. Кірнос // Інфраструктура ринку, 2018. – Вип. 21. – С. 232-240. – Режим доступу : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/40.pdf

8. Николаев В. Е. Демография и статистика населения / В. Е. Николаев. – М. : Центр, 2014. – 337с.

9. Россет Э. Процесс старения населения. Демографическое исследование / Э. Россет ; пер. с польск. Н. Н. Малютиной и Э. Н. Фарберовой ; под ред. А. Г. Волкова. – Москва : Статистика, 1968. – 509 с.

10. Старение мирового населения [Электронный ресурс]. / ВОЗ. – Режим доступа : https://www.who.int/features/qa/72/ru/

11. Старение населения или демографическое старение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/ 8ykt6cvli1/direct/83332175.pdf

12. *Финансы и развитие.* Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. 2016. Выпуск 53. № 1 [Электронный ресурс]. / МВФ. – Режим доступа : https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2016/03/index.htm

13. Цикл научных семинаров «Политика активного долголетия и пенсионные реформы: российский и международный опыт» [Электронный ресурс] / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Режим доступа : https://bit.ly/3hsLLzk

14. Ageing [Electronic resource] / UN. – Way of access : https://www.un.org/en/sections/issues-depth/ageing/

15. Alders P. Ageing, fertility, and growth / P. Alders, D. P. Broer // Journal of Public Economics, 2004. – 89. – P. 1075-1095.

16. An ageing population could be good for the economy. Here's why [Electronic resource] / World economic forum. – Way of access :

https://www.weforum.org/agenda/2017/01/why-an-ageing-population-might-be-good-news-for-the-economy

17. Annual Survey of Large Pension Funds and Public Pension Reserve Funds. Report on pension funds' long-term investments. [Electronic resource] / OECD. – Way of access : http://www.oecd.org/finance/private-pensions/survey-large-pension-funds.htm

18. Dohmen Th. Risk Attitudes Across the Life Course / Th. Dohmen, A. Falk, B.H.H. Golsteyn, D. Huffman, U. Sunde // Economic Journal. – 2017. – Vol. 127. – №. 605. – P. 95–116.

19. Feyrer J. Demographics and Productivity / J. Feyrer // Review of Economics and Statistics. – 2007. – Vol. 89. – №. 1. – P. 100–109.

20. Lee R. Macroeconomics, Aging and Growth. [Electronic resource] / R. Lee // Cambridge (Mass.): NBER. NBER Working Paper № 22310. – 2016. – Way of access : https://www.nber.org/papers/w22310

21. Lee R. Some Macroeconomic Aspects of Global Population Aging [Electronic resource]. / R. Lee, A. Mason // Demography, 2010. – Way of access : https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21302431/

22. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development / R. E. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – №. 1. – P. 3–42.

23. Median age [Electronic resource]. / CIA. – Way of access : https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/343.html

24. Nagarajan R. The Impact of an Ageing Population on Economic Growth: An Explanatory Review of the Main Mechanisms. [Electronic resource] / R. Nagarajan, A. A. C. Teixeira, S. Silva //Análise Social. – 218, li (1) – 2016. – P. 4-35. – Way of access : https://www.researchgate.net/publication/301680578_The_Impact_of_an_Ageing_Population_on_Economic_Growth_An_Explanatory_Review_of_the_Main_Mechanisms

25. Pension Markets in Focus [Electronic resource] / OECD. – Way of access : https://www.oecd.org/pensions/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm

26. Population Dynamics [Electronic resource] / UN. – Way of access : https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population/

27. Population growth (annual %) [Electronic resource] / World Bank. – Way of access : https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.GROW?end=2018&start=1960

28. Prettner K. Population Aging and Endogenous Economic Growth / Prettner K. // Journal of Population Economics. – 2013. – Vol. 26. – №. 2. – P. 811–834.

29. Report of the Second World Assemblyon Ageing. Madrid, 2002[Electronic resource]. / UN. – Way of access : https://www.un.org/development/desa/ageing/madrid-plan-of-action-and-its-implementation/second-world-assembly-on-ageing-2002.html

30. Romer P. Endogenous Technological Change / P. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – №. 5. – P. 71–102.

31. Sanderson W. A new perspective on population aging / W. Sanderson, S. Scherbov // Demographic Research, 2007. – vol. 16/2. – P. 27-58.

32. Skirbekk V. Age and Individual Productivity: A Literature Survey / V. Skirbekk // Vienna Yearbook of Population Research. – 2004. – Vol. 2. – P. 133–153.

33. World Population Prospects 2019. Highlights [Electronic resource] / UN. – Way of access : https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Highlights.pdf

2.5. ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ МЕНТАЛЬНОСТІ НА РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

В сучасному глобалізованому світі одним з найважливіших векторів розвитку є створення інтеграційних утворень. З метою збільшення економічного потенціалу та посилення політичного впливу на світовій арені країни прагнуть об’єднатися в інтеграційні угруповання. Процеси економічної й політичної інтеграції набувають все більшої важливості та значущості у всіх куточках Землі.

Економічна інтеграція дозволяє використовувати переваги від масштабу, розширювати ринок, збільшувати приплив інвестицій з-за кордону, створювати більш сприятливе зовнішньоекономічне середовище, вирішувати проблеми міжнародної торгівлі, проводити структурну перебудову національних економік, розширювати інфраструктуру, впроваджувати новітні технології тощо.

Політична інтеграція дозволяє в більш стислі терміни узгоджувати зовнішню й внутрішню економічну політику, захищати національні інтереси на міжнародній арені.

Початок 90-х років XX століття ознаменувався глибокими економічними, соціальними й політичними реформами, що охопили східноєвропейські країни, які шукали свій шлях розвитку й будували свою державність після розпаду СРСР, який являв собою високоінтегровану систему, всі складові якої були тісно пов'язані між собою.

Незважаючи на різні тенденції в політиці цих країн, представляє інтерес залежність вибору ними вектора інтеграції під впливом неформальних інститутів, а саме економічної ментальності, яка, на наш погляд, будучи базовим неформальним інститутом, визначає, поряд з іншими чинниками, ефективність розвитку інтеграційних процесів у сучасному світі.

2.5.1. Теоретичні основи дослідження неформальних інститутів та їх вплив на економічну поведінку

При дослідженні як самих інститутів та інституційного устрою соціально-економічної системи, так і основних інститутів країн, які сприяють або ефективній та успішній інтеграції, або з’являються після створення інтеграційних утворень, основну увагу приділяють, перш за все, формальним

правилам і механізмам їх функціонування. Проте неформальні інститути мають великий вплив на поведінку різних суб'єктів. Так, за Д. Нортом, «навіть у найрозвиненіших економіках формальні правила складають невелику (хоча й дуже важливу) частину тієї сукупності обмежень, які формують ситуації вибору, що постають перед нами; нескладно помітити, що неформальні правила пронизують все наше життя» [7].

Неформальні інститути – це неписані, загальноприйняті у суспільстві правила і норми, які створюються, закріплюються і використовуються переважно поза офіційними каналами.

На відміну від формальних, неформальні інститути не можуть виникнути миттєво «на замовлення». Вони виступають як продукт спонтанної еволюції й вільного вибору людей, оскільки засновані на емоціональних, релігійних, етичних та інших суб'єктивних чинниках [7].

Різні економічні школи в явному та неявному виді досліджували окремі аспекти формування та розвитку неформальних інститутів (табл. 2.5.1). І в першу чергу – культурні цінності як одну з детермінант економічної поведінки.

Спочатку увагу до феномену неформальних інститутів привернули ранні інституціоналісти, для яких було характерно включення в предмет дослідження поведінки людей і фактори, що її зумовлювали. Вони усвідомлювали пріоритет ментальності соціальних груп та її вплив на господарську діяльність. Одиницею аналізу був інститут, під яким розуміли здебільшого сукупність правил, звичаїв, способів і стереотипів мислення та поведінки індивідів як членів соціальних груп та суспільства в цілому Так, Т. Веблен включав інстинкти в предмет вивчення економічної науки.

Представниками раннього інституціоналізму усвідомлювалась і важливість попереднього соціального розвитку наслідування ментальних особливостей, що регулювали та регламентували взаємодію людей. Т. Веблен відзначав, що щоб особливість поведінки зберігала свою силу і повторювалась, необхідно, щоб вона спиралась на звичку або схильність [1].

Увага до цього феномену поступово зростає, особливо з часів розробки методики виміру культур Г. Хофстеда [10]. Також вплив неформальних інститутів досліджували такі відомі вчені, як Ф. Хайек, Д. Норт, Е. Ріх, А. Сен, Е. де Сото та інші [7, 12].

На пострадянському просторі також активно проводлися дослідження в межах інституційного напряму, концентруючись на аналізі духовної складової та етнічних характеристик народів та їх кількісного виміру, впливу духовної сфери на економіку тощо.

Сучасні науковці досліджують, яким чином неформальні інститути впливають на політичний устрій, судову, законодавчу та виборчу систему, а також на інші формальні інститути, яким чином вони визначають ті чи інші аспекти економічної поведінки у сучасному світі [8].

Таблиця 2.5.1

Дослідження впливу неформальних інститутів різними економічними школами

Економічна школа	Основні висновки
Класична школа	1. Неформальні інститути як основа ідеології, що визначає можливість функціонування ринкової економіки. 2. Дослідження законів людської природи, що визначають економічну поведінку. 3. Визначення важливості цінностей і моралі суспільства, які визначають тип економічної системи. 4. Поступове виведення законів людської природи й моралі за межі економічного аналізу.
Неокласична теорія	1. Визнавала необхідність дослідження факторів і мотивів, що формують економічну поведінку суб'єктів господарювання, але не включала їх до економічного аналізу. 2. Передбачала, що уподобання задані ззовні.
Інститу-ціоналізм	1. Введення поняття інститутів як центральної одиниці аналізу. Інститут – це передусім звичаї, традиції та звички.2. Дослідження впливу неекономічних факторів на економічну поведінку. 3. Впровадження дослідження економічної ментальності в межах економічної науки.
Історична школа	1. Економіка як одна з частин соціальної сфери. 2. Культура, звичаї та традиції визначають тип економічної системи і форми господарської діяльності, ступінь розвитку виробничих сил, формуючи унікальну модель системи господарювання.
Й. Шумпетер	1. Люди діють та приймають рішення у відповідності зі звичками й попереднім досвідом, а змінюють свою поведінку лише тоді, коли їх змушують обставини. 2. Обґрунтував важливість дослідження психологічних факторів та урахування їхнього впливу на новаторську поведінку.
Марксизм	Людина – істота суспільна; сукупність суспільних відносин і культура втілюється в матеріально-речових формах виробництва.
Еволюційна теорія	При прийнятті рішення індивід використовує свої звички та уміння, а організаційна структура – знання, навички та сформовані моделі поведінки.
Неоконсти-туціоналізм	1. Обґрунтовано, що інститути мають значення в економічному аналізі. 2. Введено поняття неформальних інститутів в економічну науку і визначена їх роль у соціально-економічній динаміці. 3. Розроблена концепція залежності від попередньої траєкторії розвитку.
Вітчизняна економічна думка	Тісний взаємозв'язок економіки та моралі, вплив психологічних факторів на економічну поведінку.
Сучасна економічна наука	1. Дослідження неформальних інститутів як важливих детермінант поведінки людей та прийняття ними господарських рішень. 2. Норми, звичаї, традиції, звички впливають на прийняття економічних рішень суб'єктами господарювання та відіграють важливу роль у виборі інституційного устрою та вектора співробітництва з іншими країнами. 3. Активне використання міждисциплінарного підходу, тобто застосування теоретичних досягнень соціології та психології, а також різних методик для оцінки господарської культури. 4. Концептуальна розробка поняття неформальних інститутів та економічної ментальності.

Джерело: складено за [8]

Безумовно, неформальні інститути активно впливають і на формування і подальший розвиток інтеграційного об'єднання. Розширення та закріплення ефективних економічних взаємозв'язків можливо лише тоді, коли воно засноване на конгруентних (схожих з формальними) неформальних інститутах, а інтеграційні процеси – на подальшому розвитку та закріпленні цінностей, традицій, норм консолідованої економічної поведінки [8]. Неформальні інститути багато в чому визначають якість створеного інтеграційного об'єднання, його масштаби, відмінні ознаки, структуру, загальну стратегію взаємодії та основні мотиви об'єднання.

Накопичений історичний досвід інтеграційної взаємодії свідчить, що стратегія і тактика країн, які беруть участь в інтеграційному об'єднанні, багато в чому відповідають сформованій у країнах-членах системі цінностей та традицій, моральних норм, типів соціально-економічної системи тощо [2]. Найчастіше саме наявність конгруентних неформальних інститутів визначає вектор інтеграційного розвитку і забезпечує їх ефективність, а тому в процесі формування нової інституціональної основи інтеграційного об'єднання важливо враховувати не лише політичну та соціально-економічну систему країн-членів, а й наявність певних неформальних інститутів, що історично в них склалися.

2.5.2. Економічна ментальність як базовий елемент неформальних інститутів та її роль в розвитку інтеграційних процесів

На сучасному етапі в межах дослідження духовних основ людської поведінки і тих механізмів, які визначають той чи інший вибір людини або соціуму, доцільно звернутися до феномену економічної ментальності як базового неформального інституту, який визначає як неформальні, так і базові формальні інститути, а також забезпечує вектор взаємодії й стратегію реформування соціально-економічної системи (рис. 2.5.1).

Економічна ментальність є продуктом історико-культурної спадщини, цементуючим елементом, що об'єднує людей у суспільність. Саме тут знаходяться глибинні психологічні установки, їх реакції, стимули, стереотипи поведінки. Це, по суті, несвідомий рівень, який часто випадає із дослідження, але відіграє первинну роль як у будь-яких перетвореннях, так і у розвитку інтеграційних процесів [4].

Саме цей несвідомий рівень формує систему цінностей, досить усвідомлювану, якою керується людина або група людей у процесі прийнятті рішень. Згодом система цінностей утворює неформальні правила гри, які представлені у суспільстві соціальними нормами, а формальні – закріплюються юридичними документами.

Рис. 2.5.1. Місце економічної ментальності у структурі інститутів [6]

З цієї схеми видно, що проведення фундаментальних перетворень вимагає змін у самому ядрі соціально-економічної системи. Причому необхідно також враховувати такі фактори, як системність і тісний взаємозв'язок всіх інститутів між собою, неоднорідність їх складу тощо [5].

Більш того, розуміння взаємозв'язку і взаємообумовленості формальних та неформальних змін є ключем до розуміння всієї динаміки інституціональних трансформацій, що має велику значущість для всіх пострадянських країн [5].

Багато дослідників бачать саме в неформальних інститутах (особливо у ментальності) інституційну структуру, що містить у своєму складі генетичний матеріал, який забезпечує соціальне відтворення даного типу [3]. Менталітет визначає сутність всієї системи, співвідношення формальних та неформальних інститутів, незмінність та одночасно з цим передумови для інтеграційних процесів різних країн.

В основі вибору стратегії реформування соціально-економічної системи лежить ідея динаміки взаємодії економічної ментальності як базового неформального інституту, що визначає всю структуру неформальних інститутів із формальними інститутами (табл. 2.5.2).

Ігнорування економічної ментальності може призвести до хаосу, розрізненості, невлаштованості наслідків змін, що проводяться [4].

Таблиця 2.5.2

Моделі взаємодії економічної ментальності та формальних інститутів

Моделі взаємодії	Характер взаємодії	Результат взаємодії
Повна конгруентність економічної ментальності та формальних інститутів	Присутня конвергенція	Високі темпи реформування, низькі витрати, основні стратегії – формування інститутів з урахуванням економічної ментальності та легалізація існуючих неформальних норм (генетична стратегія)
Відносна конгруентність економічної ментальності та формальних інститутів	Присутня конвергенція	Відносна ефективність, основні стратегії – формування проміжних інститутів, їх конструювання з урахуванням економічної ментальності та поставленої мети (генетична стратегія)
Відсутність конгруентності економічної ментальності та формальних інститутів	Присутня дивергенція	Низька ефективність, високі витрати, основна стратегія – імпорт (трансплантація) інститутів (теологічна стратегія)

Джерело: авторська розробка

Це стосується також інтеграційних процесів. За аналогією зі стратегіями інституціональних змін, інтеграційні процеси можуть йти за двома напрямками:

– теологічний, тобто обумовлений політичною волею, за шаблоном вже створеного інтеграційного об’єднання;

– генетичний, тобто на основі історичних процесів та спільності неформальних інститутів, що склалися в країнах, що інтегруються.

Сучасні дослідники акцентують увагу на існуванні багатьох проблем, пов'язаних з реалізацією теологічної стратегії, а тому все більш популярною стає перехід на генетичний шлях інтеграційного розвитку. Для цього необхідно розуміти особливості історичного розвитку та враховувати їхній вплив на сучасний етап розвитку національної економіки. Саме це і підштовхує до необхідності дослідження економічної ментальності, її сутності, структури та сучасних проявів у житті суспільства.

У загальному вигляді економічна ментальність характеризує специфіку свідомості населення, що складається історично і проявляється в єдності свідомих та несвідомих цінностей, норм, установок, які відображаються у поведінці населення. Вона включає стереотипи споживання, норми та зразки взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне відношення до роботи та багатства, а також ступінь сприйняття (або не сприйняття) зарубіжного досвіду.

Сутність, особливості та характеристики економічної ментальності представлені в табл. 2.5.3.

Що стосується структурних рівнів економічної ментальності, то вони вміщують:

– рівень несвідомого (підсвідомість, колективне несвідоме);
– рівень свідомого (освідомлення, рефлексія);
– рівень індивідуальної ментальності, єдність свідомих та несвідомих (підсвідомих) цінностей;
– рівень ментальності визначеної соціальної групи, суспільства, єдність загальноприйнятих в їх межах норм та установок [5].

2.5.3. Оцінювання економічної ментальності в Україні за методикою Г. Хофстеде

Наявність конгруентних неформальних інститутів між країнами сприяє проведенню більш ефективної інтеграційної політики. Тому однією із найважливіших задач є оцінка рівня економічної ментальності, яка може як сприяти, так і заважати ефективному здійсненню інтеграційної політики та інтеграційних процесів у цілому.

Одним з найбільш популярних підходів до вимірювання та порівняння економічної ментальності різних країн є економетричний підхід, тобто використання формалізованих (математичних) методів з метою аналізу ментальних характеристик різних етнічних груп [6].

Початок таким дослідженням було покладено західними вченими ще у 50–60 рр. XX століття у зв'язку з актуалізацією глобалізаційних процесів, які посилювали взаємозалежність і копліментарність різних країн та народів. На теоретичному рівні подібні дослідження давали можливість глибше зрозуміти та проаналізувати становлення та функціонування сучасних форм політико-економічного устрою, особливостей ведення міжнародного бізнесу та менеджменту. З практичної точки зору отримані знання можна ефективно використовувати у міжнародній діяльності за участю суб'єктів різних національностей, оскільки саме національно-культурні відмінності наразі є важливою детермінантою будь-яких перетворень, що впливає на кінцевий результат будь-якої діяльності на міжнародному рівні.

Саме численні етнометричні дослідження обґрунтовують, як саме культура впливає на всі формальні сторони життя суспільства, адже саме ментальність, яка знаходить своє відображення у культурі та системі цінностей, впливає на спосіб постановки проблеми, засоби її вирішення, напрямки мислення та сприйняття і, що найголовніше, на доцільність того чи іншого шляху розвитку будь-якої національної економіки. Оскільки «...саме моральні цінності створюють та збільшують добробут нації при правильному та ефективному їх використанні» [13].

Таблиця 2.5.3

Сутність, особливості та характеристика економічної ментальності

Сутність	Властивості	Характеристики
1) є сукупністю взаємопов'язаних якісних і кількісних соціально-психологічних особливостей індивіда; 2) її визначають три фактори: генотип суб'єкта, природне та соціальне середовище, особиста креативна діяльність суб'єкта; 3) вона зумовлює своєрідний характер світосприйняття суб'єкта; 4) визначає специфічну спрямованість діяльності суб'єкта; 5) забезпечує єдність та спадкоємність існування соціальної спільності; 6) є важливим фактором соціального прогресу через введення і вкорінення культурних інновацій (нових ментальних особливостей).	1) латентність – прихованість від безпосереднього спостереження; 2) константність – стійкість і відтворюваність у будь-яких умовах, у тому числі й у кризових; 3) амбівалентність – подвійність, суперечливість прояву; 4) взаємозв'язок і агрегатність – прояв у якісній системності характеристик менталітету.	1) є характеристикою соціуму в цілому, узагальнена й бстрактна ознака, що усереднює всі індивідуальні ознаки і перетворює суспільство у приблизно однорідну масу; 2) є результатом історичного розвитку суспільства; 3) є найбільш прихованою, глибинною частиною суспільної свідомості, що заснована на несвідомих та підсвідомих механізмах; 4) її змістом є латентні, приховані ціннісні погляди та орієнтири (картин світу, стереотипів свідомості); 5) є стійкою характеристикою, що уже повільно змінюється, і однією з основних детермінант будь-якої поведінки людей.

Джерело: складено за [8]

Етнометрія дозволяє оцінити та проаналізувати основні культурні цінності (ментальності) націй та порівняти їх з культурними цінностями інших націй, тобто ранжувати їх за ментальними полюсами.

Для вимірювання економічної ментальності використовувалася методика Г. Хофстеда, що заснована на п'яти вимірюваннях [9].

Перший вимір – дистанція влади (PDI), що характеризує той ступінь, в якому різні культури заохочують і підтримують відмінності у статусі і владі між взаємодіючими індивідами. За визначенням Г. Хофстеде, це «та межа, до якої члени суспільства, які мають меншу владу, приймають, що влада розподілена нерівномірно» [9]. «Дистанція влади» – це одна із базових цінностей, уявлення про світ, пов'язане з вирішенням питання: чому не всі люди рівні.

Україна демонструє відносно низькі показники PDI (22,79), що пов'язано з особливими історичними умовами її розвитку. Належність етнічних українських земель до різних держав виробили протягом тривалого історичного періоду в свідомості українців досить специфічне ставлення до влади (табл. 4) [11].

Другий вимір – вимір індивідуалізму (на противагу колективізму). Індивідуалізм характеризує ситуацію, коли цінність існування суспільства визначається можливістю створювати необхідні умови і можливості для задоволення потреб і досягнення цілей певної особистості. В індивідуалістичних культурах потреби, бажання, інтереси окремої людини превалюють над груповими або колективними цілями.

Колективізм, навпаки, означає початкову зацікавленість людей у згуртованих групах, підпорядкування інтересів окремих людей інтересам суспільства, жертовність особистими інтересами заради загального блага [9].

За цим показником сучасна Україна виглядає не дуже індивідуалістичною – її IDV – 31,49 (табл. 2.5.4) [11].

Таблиця 2.5.4

Значення показників за методикою Г. Хофстеде VSM 08 для України

Дистанція влади PDI	Індивідуалізм IND	Маскулінність MAS	Уникнення невизначеності UAI	Довгострокова орієнтація (LTO)
22,79	31,49	-8,67	4,81	4,08

Джерело: [11]

Третій вимір – індекс маскулінності (MAS), що відображає схильність людей до напористості і жорсткості, зосередженості на матеріальному успіху, відсутності інтересу до інших людей і умов їх життя (на противагу фемінінності).

В основу цього показника закладені традиційні гендерні відмінності між чоловіком і жінкою, які певна культура транслює у відмінності соціальних ролей, функцій або положення. Маскулінність (мужність) – це цінність досягнення раціональності, прямих дій, заробляння грошей, відповіді на виклики зовнішнього світу. Фемінінність (жіночність) проявляється у значущості життєвого простору, почуттів, чесності та відкритості в контакті. Іншими словами, мова йде про те, наскільки у суспільстві буде виражено

чоловіче начало (велика агресивність, наполегливість, самовпевненість, успіх, змагальність) або жіноче – солідарність, співпраця, менша орієнтованість на успіх, турбота про слабких, підтримка теплих особистих відносин [9].

Середні показники MAS (– 8,67) по всій вибірці ще раз підтверджують історичний факт, що Україна ніколи не була патріархальною країною. Її культура відрізнялася особливою соціальною роллю жінки, що відбилося на ментальних характеристиках народу. У соціально-економічному відношенні це знайшло відображення в особливих формах підприємництва, акценті на взаємну залежність і служіння один одному (табл. 4) [11].

Четвертий вимір – уникнення невизначеності (UAI), який відображає здатність суспільства справлятися з тривогою і стресами, викликаними невизначеністю, і включає ставлення до роботи, відношення до конфліктів, ставлення до розбіжностей, ставлення до ризику, формалізованість відносин.

Цей показник пов'язаний з вирішенням питання про вибір життєвої стратегії. Чим вище цей показник (високий рівень уникнення невизначеності), тим більше населення потребує чітких правил і відторгає нововведення. У країнах з низьким рівнем уникнення невизначеності переважає прагнення до нововведень і прояву ініціативи, зміни розглядаються як можливість здобуття чогось нового [9].

Україна має досить низькі значення цього показника (4,81), що говорить про те, що вона є країною з культурою, яка характеризується низьким рівнем уникнення невизначеності, з високим рівнем толерантності, прийняттям будь-яких змін і розбіжностей, високою мотивацією до досягнень і схильністю до ризику. У силу домінування таких соціально-психологічних характеристик українці не сильно відчувають потребу у формалізованих правилах і нормах поведінки, готові їх порушувати з прагматичних міркувань [11].

П'ятий вимір – конфуціанський динамізм або довгострокова/короткострокова орієнтація (LTO). Цей показник також ще називається патерналізмом і відображає довгострокову орієнтацію суспільства, на противагу короткостроковій (тактичній) орієнтації. Також даний показник визначає, чи існує потреба у більш «слабких» представників суспільства у захисті й опіці з боку держави [9].

За цим параметром Україна має 4,08. З огляду на той факт, що даний показник відображає те, наскільки суспільство виявляє прагматизм і стратегічно орієнтується на майбутнє на протилежність традиціоналізму і короткостроковій орієнтації, можна констатувати яскраво виражену тенденцію українців жити сьогоднішнім днем. Висока політична й соціально-економічна нестабільність українського суспільства не дає підстав для довгострокової орієнтації його населення, що негативно позначається на можливостях сталого соціально-економічного розвитку [11].

2.5.4. Кластеризація країн світу в контексті економічної ментальності

На основі кластерного аналізу країн у контексті економічної ментальності можемо виділити групи країн, що мають схожі ментальні характеристики, які полегшують проведення інтеграційних процесів (табл. 2.5.5).

Таблиця 2.5.5

Кластеризація країн світу в контексті економічної ментальності

Країни з ринковим менталітетом	Країни з ринковим соціально-демократичним менталітетом	Країни з серединним менталітетом (положення між Заходом і Сходом)	Країни з конфуціанським менталітетом
Країна	Країна	Країна	Країна
США	Швеція	Венесуела	Північна Африка
Швейцарія	Норвегія	Уругвай	Сінгапур
Південна Африка	Нідерланди	Туреччина	Філіппіни
Нова Зеландія	Фінляндія	Таїланд	Малайзія
Італія	Данія	Тайвань	Ямайка
Ізраїль	Естонія	Іспанія	Індонезія
Ірландія		Ель-Сальвадор	Індія
Велика Британія		Португалія	Гонконг
Німеччина		Перу	Еквадор
Канада		Пакистан	Східна Африка
Бельгія		Мексика	Казахстан
Австрія		Іран	Бангладеш
Австралія		Гватемала	Китай
Люксембург		Греція	В’єтнам
Чехія		Франція	
Угорщина		Коста-Ріка	
		Колумбія	
		Чилі	
		Бразилія	
		Аргентина	
		Арабські країни	
		Білорусь	
		Росія	
		Україна	
		Болгарія	
		Мальта	
		Панама	
		Польща	
		Румунія	
		Суринам	
		Марокко	
		Хорватія	
		Сербія	

Джерело: [6]

Таким чином, країни було поділено на чотири групи: країни з ринковим менталітетом, країни з ринковим соціально-демократичним менталітетом, країни з перехідним менталітетом (серединне положення між Заходом і Сходом), країни з неринковим менталітетом у відповідності з чотирма основними ментальними критеріями – дистанція влади, індивідуалізм, уникнення невизначеності, маскулінність.

Загальними ознаками країн з ринковим менталітетом є індивідуалізм здебільшого високого рівня, низька дистанція влади, високий показник маскулінності та уникнення невизначеності від низького до високого рівня.

Загальними ознаками, які найбільше характеризують дану групу, є висока маскулінність і високий індивідуалізм, які в рівній мірі присутні в кожній країні даної групи. В цілому дану групу можна розділити на дві підгрупи. Перша підгрупа складається з країн США, Південної Африки, Нової Зеландії, Ірландії, Великої Британії, Канади та Австралії, для яких характерні ознаки капіталістичного менталітету в чистому вигляді: високий індивідуалізм, низька дистанція влади, висока маскулінність. Друга підгрупа складається з країн Італії, Ізраїлю, Німеччини, Бельгії, Австрії, Люксембургу, Швейцарії, Чехії, Угорщини, які відрізняються від першої групи більш високим рівнем уникнення невизначенності і трохи більш високим рівнем дистанції влади (за винятком Австрії).

Загальними ознаками країн із ринковим соціально-демократичним менталітетом є нижче середнього дистанція влади, достатньо високий індивідуалізм, низький рівень маскулінності (домінування фемінності) та рівень уникнення невизначеності від низького до середнього. Дану групу також можна розділити на дві підгрупи: перша (Норвегія, Нідерланди, Фінляндія, Естонія) відрізняється середнім рівнем уникнення невизначеності, а у другій підгрупі (Швеція, Данія) рівень уникнення невизначеності є низьким.

Загальними ознаками країн із серединним менталітетом (між Заходом та Сходом) є середній і високий рівень дистанції влади, від низького до помірного рівень індивідуалізму, низький або помірний рівень маскулінності, високий рівень уникнення невизначеності. Дану групу можна умовно розділити на три підгрупи: перша підгрупа – Іспанія, Японія, Франція, Аргентина, Росія, Білорусь, Україна, Мальта, Польща – характеризується середньою та вище середнього дистанцією влади, помірним індивідуалізмом, показник маскулінності варіюється від середнього до високого і високим показником уникнення невизначеності. Друга підгрупа – Венесуела, Туреччина, Таїланд, Тайвань, Пакистан, Мексика, Колумбія, Бразилія, Арабські країни, Марокко, Хорватія, Іран – характеризується середньою (помірною) і високою дистанцією влади, низьким та нижче середнього рівнем індивідуалізму, помірною маскулінністю і високим рівнем уникнення невизначеності. В цілому розподіл між цими двома групами достатньо умовний, і вони можуть розглядатися як одна. Третя підгрупа – Уругвай,

Республіка Корея, Сальвадор, Португалія, Перу, Гватемала, Греція, Коста-Ріка, Чилі, Панама, Румунія, Суринам, Сербія, Словенія – характеризується помірним та високим рівнем дистанції влади, низьким рівнем індивідуалізму, низьким та помірним рівнем маскулінності, високим рівнем уникнення невизначеності. Саме до цієї групи входить Україна.

Загальними ознаками країн з неринковим менталітетом є дуже високий рівень дистанції влади, низький рівень індивідуалізму, від помірного до дуже високого рівень маскулінності, показник уникнення невизначеності в рамках від низького до вище середнього. У цілому всі країни даного кластеру (Північна Африка, Сінгапур, Філіппіни, Малайзія, Ямайка, Індонезія, Індія, Гонконг, Західна Африка, Казахстан, Бангладеш, Китай, В'єтнам, Еквадор) є однорідними. Тільки для Ямайки характерним є помірний рівень дистанції влади. Для Казахстану характерним є помірний рівень дистанції влади, нижче середнього показник індивідуалізму, помірна маскулінність, нижче середнього уникнення невизначеності.

Виходячи з основних характеристик економічної ментальності, можна виділити різні типи економічної культури, які відповідають підгрупам для всіх чотирьох груп країн:

– англосаксонський тип – США, Південна Африка, Нова Зеландія, Ірландія, Велика Британія, Канада та Австралія;

– європейський соціально-ринковий тип (німецька модель) – Італія, Ізраїль, Німеччина, Бельгія, Австрія, Люксембург, Швейцарія, Чехія, Угорщина;

– соціально-демократичний тип (скандинавська модель) – Норвегія, Нідерланди, Фінляндія, Естонія;

– державно-корпоративний тип – Іспанія, Японія, Франція, Аргентина, Росія, Білорусь, Україна, Мальта, Польща;

– мусульманський та латиноамериканський тип – Венесуела, Туреччина, Таїланд, Тайвань, Пакистан, Мексика, Колумбія, Бразилія, Арабські країни, Марокко, Хорватія, Іран;

– корпоративно-клановий тип – Уругвай, Республіка Корея, Сальвадор, Португалія, Перу, Гватемала, Греція, Коста-Ріка, Чилі, Панама Румунія, Суринам, Сербія, Словенія;

– корпоративно-азійський тип – Північна Африка, Сінгапур, Філіппіни, Малайзія, Ямайка, Індонезія, Індія, Гонконг, Західна Африка, Казахстан, Бангладеш, Китай, В'єтнам, Еквадор.

Таким чином, економічній культурі України відповідає державно-корпоративний тип, як і для інших країн-сусідів з третього кластеру – країн із серединним менталітетом (між Заходом та Сходом), що, безумовно, має значення для реалізації її стратегії євроінтеграції. Успіху в її реалізації сприятимуть схожі неформальні інститути країн ЄС та України і, в першу чергу, схожість їх економічної ментальності.

Список використаних джерел:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
2. Жангожа Р. Мультикультуралізм: pro et contra. ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України». Київ , 2016. 208 с.
3. Интрилигейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции [Електронний ресурс]. URL : http://www.ptpu.ru/Issues/6_98/pu6_l.htm
4. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. Москва : Изд-во Московской школы политических исследований, 2012.
5. Панкова Ю. М. Соціокультурні аспекти глобальних економічних процесів // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». Харків, 2018. Вип. 8. С. 55-59.
6. Панкова Ю. М. Соціокультурні фактори економічної поведінки мультикультурних груп в нових формах міжнародного бізнесу // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. 2017. № 9-10 (71). С. 99-103.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс] / Д. Норт; пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – Режим доступа: http://cee-moscow.com/doc/izd/North.pdf
8. Helmke G. and Levitsky S. Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda. 2012. [Electronic resource]. – Way of access: http://www.oecd.org/dataoecd/52/23/37791245.pdf.
9. Hofstede G. Cultures and Organization – Software of the Mind. 2012. https:// westwood.wikispaces.com/file/view/Hofstede.pdf.
10. Hofstede G. Culture's Consequences, International Differences in Work-Related Values. Beverly Hill : Sage, 2011. 459 p.
11. Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M., & Vinken, H. (2008). Announcing a new version of the Values Survey Module: the VSM 08. Retrieved September 12, 2009. [Electronic resource]. – Way of access: http://stuwww.uvt.nl/~csmeets/VSM08.html
12. Sen A. Development as Capability Expansion [Electronic resource] / A. Sen // Journal of Development Planning. – 1989. – № 19. – P. 41–58. – Way of access: http://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-2003_Development-as-Capability-Expansion.pdf
13. Trompenaars A. and Hampden-Turner Ch. The Seven Cultures of Capitalism, New-York: "Doubleday", 1993. 262 p.

2.6. ГЛОБАЛЬНИЙ ТУРИСТИЧНИЙ РИНОК ТА ЙОГО ТРАНСФОРМАЦІЯ В КОНТЕКСТІ ПАНДЕМІЇ COVID-19

2.6.1. Особливості глобального туристичного ринку та асиметричність його розвитку

Глобальний туристичний ринок – один з тих, хто розвивається найбільш динамічними темпами в сучасному світі. Однак його розвиток залежить від багатьох факторів і має суттєві регіональні відмінності.

Для аналізу особливостей глобального туристичного ринку та асиметричності його регіонального розвитку пропонується використання в якості фактичного підґрунтя видання «Конкурентоспроможність туризму» (видання 2019 року), що раз на два роки видається платформою Світового економічного форуму [1].

Зручність зазначеного видання формується великою кількістю досліджуваних країн (140 у виданні 2019 р.), значною кількістю показників (90), що об'єднані у 4 субіндекси – середовище туризму, туристична політика, інфраструктура туризму та ресурси туризму. Аналіз конкурентоспроможності туризму допомагає відстежувати не тільки кількісні показники зростання глобального туристичного ринку, а й якісні характеристики, зокрема оцінку туристичних ресурсів, темпи формування туристичної інфраструктури, забезпечення належної політики та системи управління.

В цілому аналіз конкурентоспроможності глобального туристичного ринку в 2019 році дозволив зазначити, що в період з 2015 по 2019 рр. існувала тенденція підвищення конкурентоспроможності туризму, зокрема за рахунок помітного зростання обсягів авіаперевезення, цифрових зв'язків, міжнародної відкритості, більшої уваги урядів до проблем туризму, збільшення фінансування та ефективності маркетингових компаній. Однак слід зазначити, що сталий розвиток глобального туристичного ринку міг призвести до можливих проблем, пов'язаних з нестачею якісної інфраструктури, перш за все авіаційної, надвелике туристичне навантаження ресурсів туризму тощо.

За допомогою кластерного аналізу 140 країн було згруповано у три групи (кластери) за рівнем розвитку національних туристичних ринків: країни з високим розвитком конкурентоспроможності туризму, країни з середнім розвитком конкурентоспроможності туризму, країни з низьким розвитком конкурентоспроможності туризму.

В таблиці 2.6.1 наведено країни з високим розвитком конкурентоспроможності туризму та їх регіональна диференціація. Як видно, туристичний ринок має найвищі конкурентні переваги переважно у високорозвинених країнах Європи, Америки, Азії та Близького Сходу. Серед країн Африки жодна країна не має високорозвинений туристичний ринок. В дужках після назви країни – значення рейтингу конкурентоспроможності туризму.

Таблиця 2.6.1

Країни високого розвитку конкурентоспроможності туризму

Регіон	Країни	Кількість країн
Європа	Іспанія (5,440), Франція (5,403), Німеччина (5,388), Велика Британія (5,192), Італія (5,086), Швейцарія (5,016), Австрія (4,954), Португалія (4,894), Нідерланди (4,791), Норвегія (4,592), Данія (4,581), Швеція (4,563), Люксембург (4,556), Бельгія (4,547), Греція (4,545), Ірландія (4,538), Хорватія (4,526), Фінляндія (4,518), Ісландія (4,500)	19
Америка	США (5,254), Канада (5,051), Мексика (4,689), Бразилія (4,456)	4
Азія	Японія (5,372), Австралія (5,141), Китай (4,876), Гонконг (4,812), Республіка Корея (4,781), Сінгапур (4,758), Нова Зеландія (4,746), Малайзія (4,513), Таїланд (4,497), Індія (4,421)	10
Африка	–	0
Близький Схід	ОАЕ (4,435)	1

Систематизовано автором за [1]

Країни середнього розвитку конкурентоспроможності туризму наведено в таблиці 2.6.2, з якої видно, що майже половина досліджуваних країн світу (63 зі 140) відноситься до групи країн середнього розвитку конкурентоспроможності туризму і представляють всі регіони світу.

Країни з низьким розвитком конкурентоспроможності туризму наведено в таблиці 2.6.3. До цієї групи увійшли 43 країни (зі 140), що є найменш розвиненими країнами своїх регіонів. Найбільший відсоток групи складають країни Африки, найменший – країни Європи.

Таблиця 2.6.2

Країни середнього розвитку конкурентоспроможності туризму

Регіон	Країни	Кількість країн
Європа	Мальта (4,358), Словенія (4,346), Чехія (4,327), Росія (4,317), Польща (4,232), Кіпр (4,216), Болгарія (4,211), Естонія (4,196), Угорщина (4,194), Латвія (4,041), Румунія (3,989), Литва (3,975), Словаччина (3,973), Чорногорія (3,891), Грузія (3,876), Україна (3,724), Вірменія (3,710), Сербія (3,628), Албанія (3,585)	19
Америка	Коста-Ріка (4,268), Панама (4,194), Перу (4,167), Аргентина (4,152), Чилі (4,100), Колумбія (4,009), Еквадор (3,864), Домініканська республіка (3,775), Уругвай (3,766), Ямайка (3,749), Тринідад і Тобаго (3,583), Кабо-Верде (3,551), Болівія (3,496), Нікарагуа (3,494), Гондурас (3,457)	15
Азія	Тайвань (4,332), Індонезія (4,270), Туреччина (4,223), В'єтнам (3,914), Азербайджан (3,799), Бруней (3,783), Філіппіни (3,752), Шрі-Ланка (3,726), Казахстан (3,670), Монголія (3,470), Лаос (3,415)	11
Африка	Південна Африка (3,972), Сейшельські о-ви (3,929), Єгипет (3,897), Марокко (3,895), Маврикій (4,009), Намібія (3,667), Кенія (3,629), Туніс (3,587), Ботсвана (3,477), Танзанія (3,432)	10
Близький Схід	Катар (4,135), Ізраїль (3,984), Оман (3,978), Саудівська Аравія (3,875), Бахрейн (3,907), Йорданія (3,589), Іран (3,543), Кувейт (3,420)	8

Систематизовано автором за [1]

В цілому досліджуючи регіональну структуру конкурентоспроможності туризму, можна відзначити (рис. 2.6.1):

Таблиця 2.6.3

Країни низького розвитку конкурентоспроможності туризму

Регіон	Країни	Кількість країн
Європа	Пн. Македонія (3,358), Молдова (3,290), Боснія і Герцеговина (3,281)	3
Америка	Гватемала (3,393), Сальвадор (3,232), Парагвай (3,232), Венесуела (3,131), Гаїті (2,761)	5
Азія	Камбоджа (3,394), Непал (3,347), Таджикистан (3,284), Киргизстан (3,232), Бангладеш (3,100), Пакистан (3,097)	6
Африка	Сенегал (3,262), Руанда (3,249), Гамбія (3,228), Уганда (3,194), Замбія (3,162), Зімбабве (3,153), Гана (3,149), Алжир (3,148), Свазіленд (3,125), Кот-д'Івуар (3,114), Ефіопія (3,024), Бенін (3,021), Лесото (3,019), Малаві (2,928), Гвінея (2,922), Мозамбік (2,913), Камерун (2,898), Нігерія (2,818), Малі (2,806), Сьєрра-Леоне (2,784), Буркіна-Фасо (2,780), Ангола (2,737), Мавританія (2,686), ДР Конго (2,675), Бурунді (2,660), Ліберія (2,610), Чад (2,523)	27
Близький Схід	Ліван (3,382), Ємен (2,418)	2

Систематизовано автором за [1]

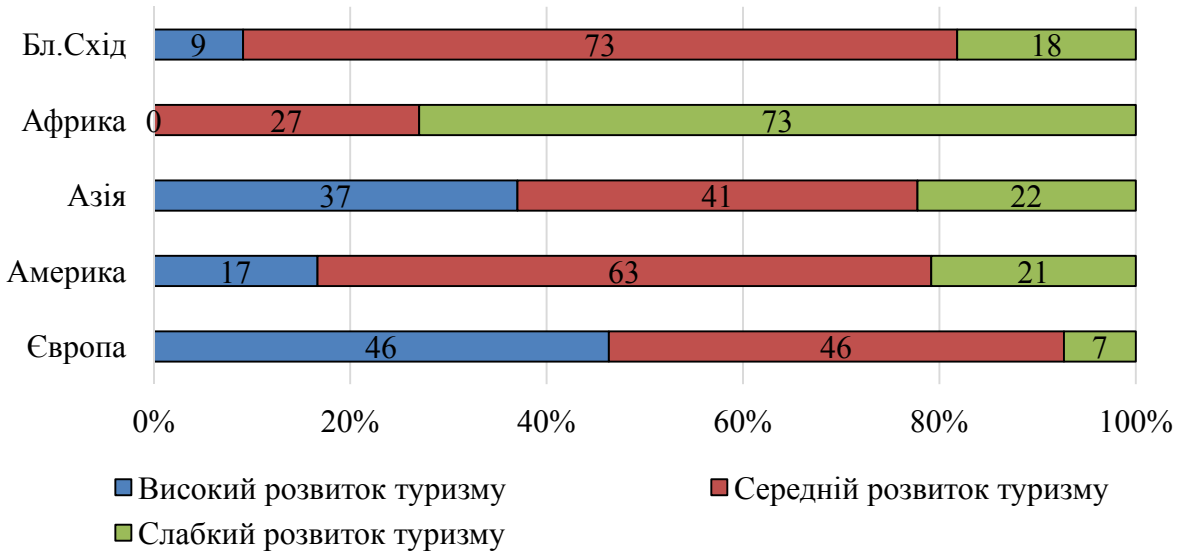

Рис. 2.6.1. Співвідношення країн за рівнями розвитку конкурентоспроможності туризму в регіонах світу
Розраховано автором за [1]

Країни європейського регіону мають переважно високий або середній рівень конкурентоспроможності туристичного ринку (по 46 %); більшість країн американського регіону (63 %) мають середній рівень конкурентоспроможності туристичного ринку; в азійському регіоні незважаючи на перевагу країн з середнім рівнем конкурентоспроможності туристичного ринку (41 %), третина країн (37 %) мають високорозвинений та конкурентний туристичний ринок, а майже чверть (22 %) – неконкурентний туристичний ринок. Країни африканського регіону на 2/3 мають неконкурентний туристичний ринок (73 %) та 27 % країн – середньо розвинений туристичний ринок. В країнах Близького Сходу переважають (73 %) країни, що мають середній рівень конкурентоспроможності туристичного ринку і лише одна країна, Об'єднані Арабські Емірати (або 9 %) відноситься до країн з висококонкурентним туристичним ринком.

Дослідження регіональної асиметричності проводилось також за середніми показниками як самого значення рейтингу конкурентоспроможності, так і за його субіндексами (середовище туризму, туристична політика, інфраструктура туризму та ресурси туризму), табл. 2.6.4.

Таблиця 2.6.4

Середні значення

	Європа	Америка	Азія	Африка	Бл. Схід
Конкурентоспроможність туризму	4,434	3,876	4,088	3,276	3,697
– Середовище туризму	5,512	4,545	4,938	4,097	5,048
– Туристична політика	4,67	4,469	4,461	4,106	4,137
– Інфраструктура туризму	4,531	3,406	3,756	2,677	3,739
– Ресурси туризму	3,022	3,085	3,195	2,225	1,863

Систематизовано автором за [1]

Графічна інтерпретація проведеної систематизації наведена на рис. 2.6.2 та 2.6.3. З даних рис. 2.6.2 добре видно, що найбільш конкурентним регіональним туристичним ринком є європейський, з середнім значенням рейтингу конкурентоспроможності туризму – 4,434 одиниць; на другому місці знаходяться країни азійського регіону – 4,088; на третьому місці – країни Америки – 3,876, на четвертому – країни Близького Сходу – 3,697. Найменш конкурентними в туристичному плані є країни африканського регіону – 3,276.

Стосовно середніх значень субіндексів рейтингу конкурентоспроможності туризму за регіонами, що наведено на рис. 2.6.3, можна відзначити, що найбільшу розбіжність по регіонах мають субіндекси «Інфраструктура туризму» та «Середовище туризму». Туристична політика – субіндекс, що має найменшу розбіжність за регіонами світу.

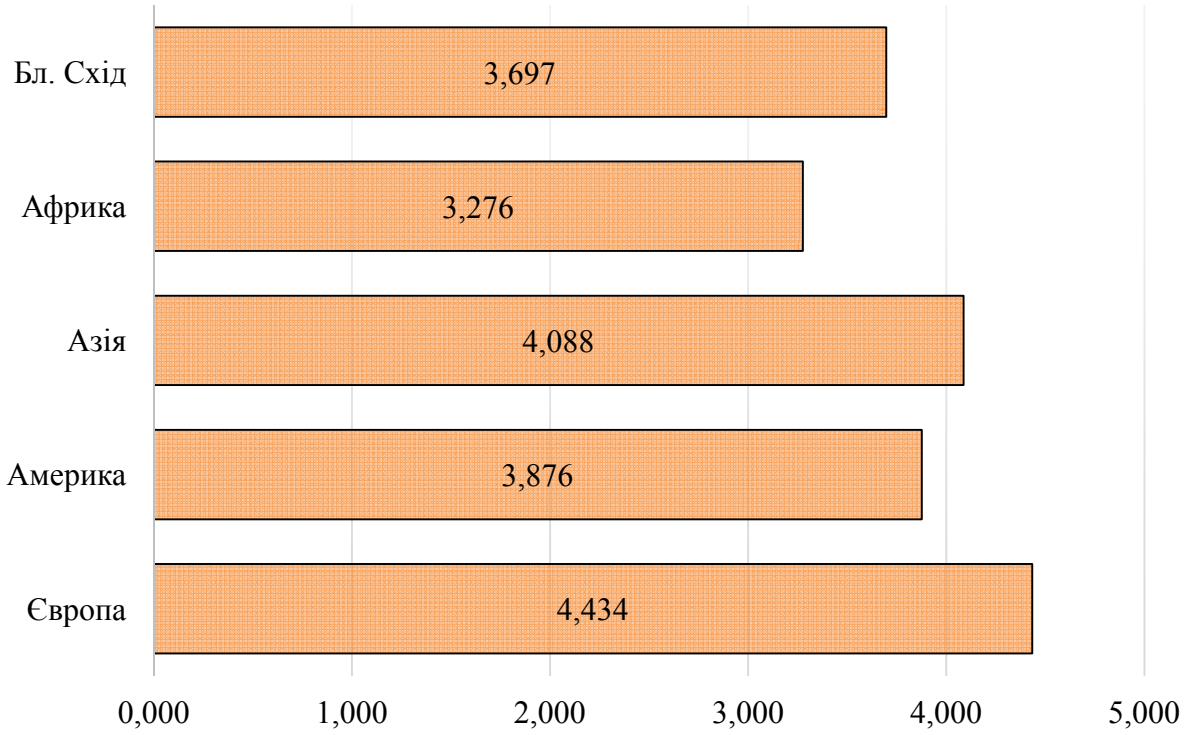

Рис. 2.6.2. Середнє значення рейтингу конкурентоспроможності туризму за регіонами. Систематизовано за [1]

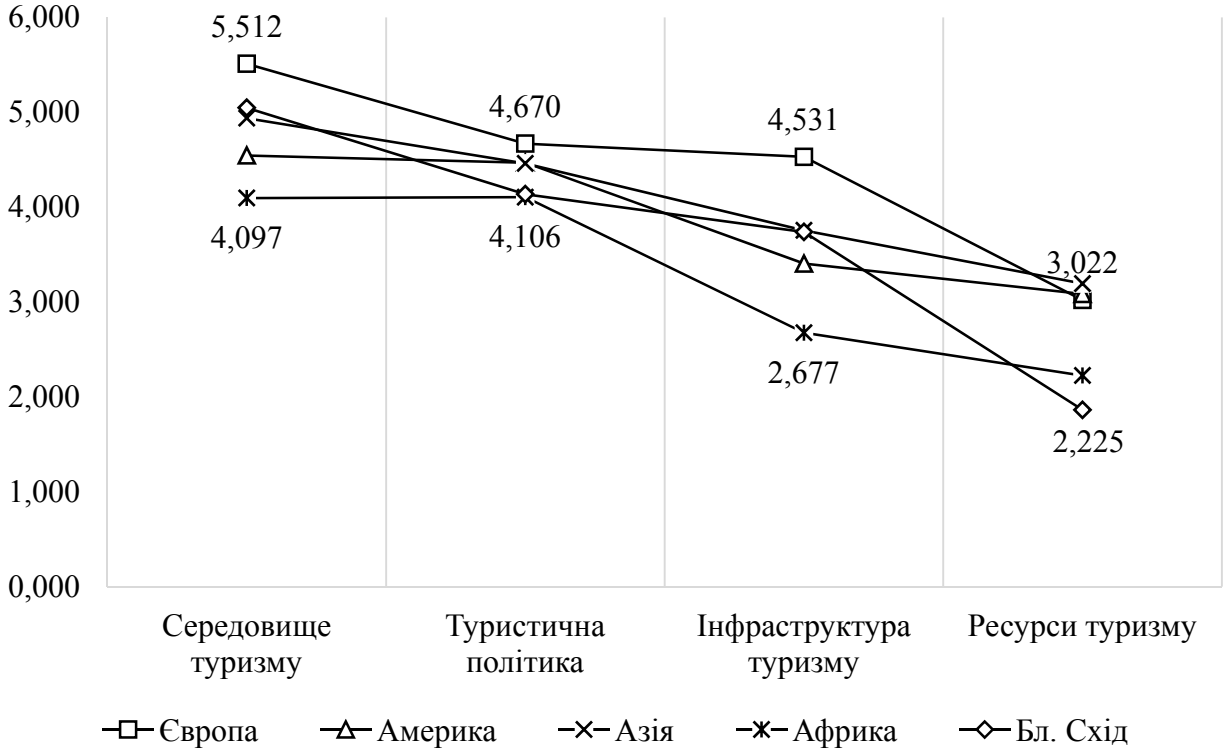

Рис. 2.6.3. Середні значення субіндексів рейтингу конкурентоспроможності туризму за регіонами. Систематизовано за [1]

Для підвищення об’єктивності дослідження розраховано за допомогою кореляційного аналізу силу впливу на значення конкурентоспроможності туризму його окремих субіндексів. Результати розрахунку для всіх 140 досліджуваних країн наведено на рис. 2.6.4.

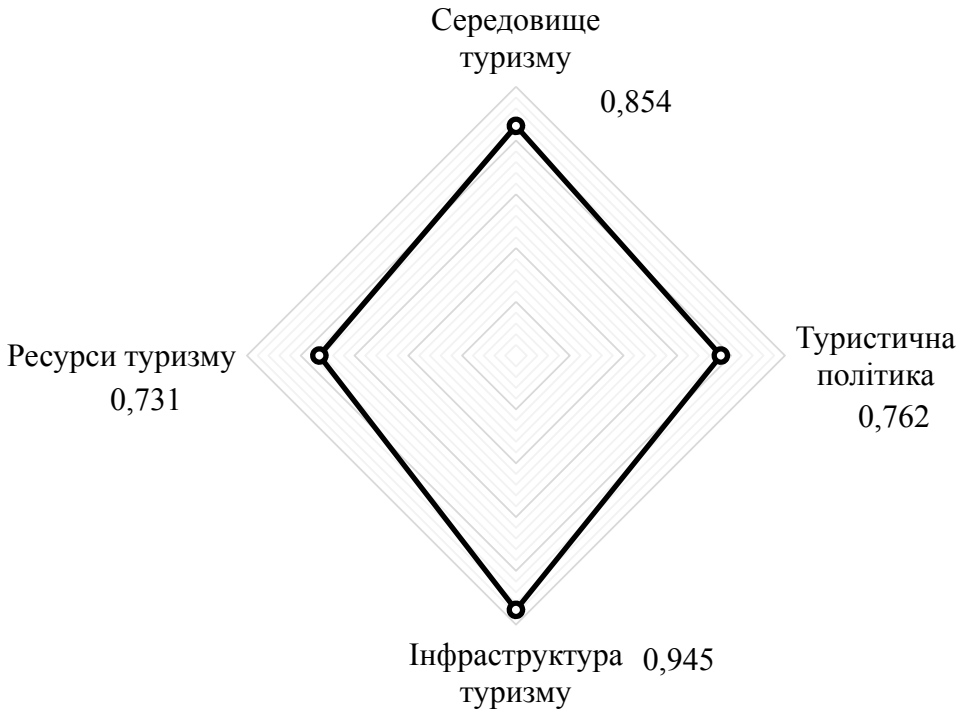

Рис. 2.6.4. Результати кореляційного аналізу впливу на значення конкурентоспроможності туризму його окремих субіндексів (за всіма досліджуваними країнами). Розраховано за [1]

Як видно з рис. 2.6.4, для глобального туристичного ринку та його конкурентоспроможності всі чотири субіндекси мають високий ступінь впливу, коефіцієнти кореляції від 0,731 до 0,945. Найбільш вагомий вплив на конкурентоспроможність туризму має інфраструктура туризму (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,945) та середовище туризму (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,854). Менш значний, але вагомий вплив відіграють туристична політика (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,762) та ресурси туризму (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,731). Слід зазначити, що ресурси туризму як головна передумова формування туристичних дестинацій відіграють у глобальному контексті не основну роль.

Що стосується результатів аналогічних розрахунків для країн з різним рівнем конкурентоспроможності туризму, результати є дещо іншими, рис. 2.6.5.

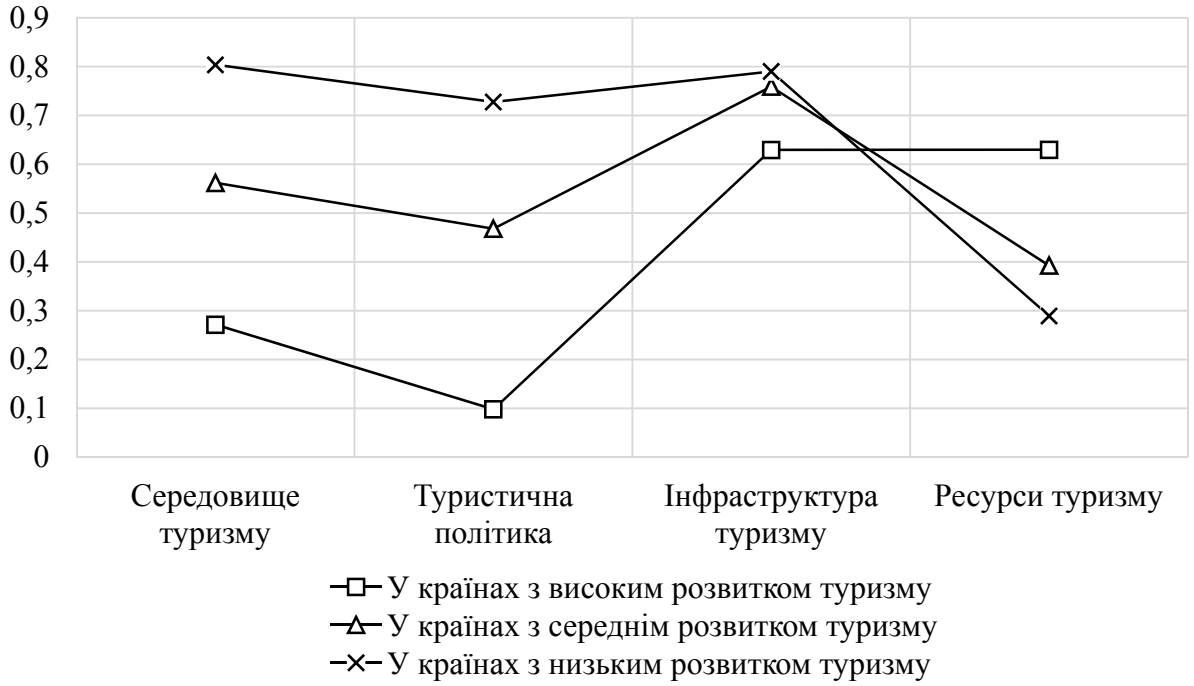

Рис. 2.6.5. Результати кореляційного аналізу впливу на значення конкурентоспроможності туризму його окремих субіндексів (за групами країн з різним рівнем конкурентоспроможності туризму) Розраховано за [1]

Середовище туризму та туристична політика чинять високий вплив на формування конкурентоспроможного туристичного ринку в країнах з низьким розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку, середній вплив в країнах з середнім розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку та слабкий в країнах з високим розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку.

Інфраструктура туризму та її розвиток чинять середній вплив на країни з високим розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку та вагомий в країнах з середнім та низьким розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку.

Ресурси туризму не впливають на формування конкурентного туристичного середовища в країнах з середнім та низьким розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку та середньо впливають на країни з високим розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку.

Отже, глобальний туристичний ринок має значну регіональну асиметричність, а країни за рівнем розвитку конкурентоспроможності національного туристичного ринку можна розглядати за групами – з високим, середнім та низьким розвитком конкурентоспроможності туристичного ринку.

2.6.2. Пандемія Covid-19 та її вплив на глобальний туристичний ринок

Поширення глобалізації, розширення територіальних інтересів туристів та підвищення їх мобільності зумовили формування глобального туристичного ринку. Країни за пріоритетний напрямок діяльності вважають в'їзний туризм, оскільки з ним пов'язані значні надходження валюти до країни та мультиплікативний ефект для розвитку економіки і пов'язаний з цим розвиток туристичної інфраструктури.

За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), в 2020 році очікується, що міжнародний туризм знизиться на 70 %, повернувшись до рівня 1990-х років XX століття.

Прибуття міжнародних туристів зменшилось на 72 % у січні-жовтні 2020 року у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року через повільне стримування пандемії, низьку впевненість мандрівників та обмеження на подорожі в багатьох країнах світу.

Більш детально динаміка зменшення кількості міжнародних туристів наведена на рис. 2.6.6.

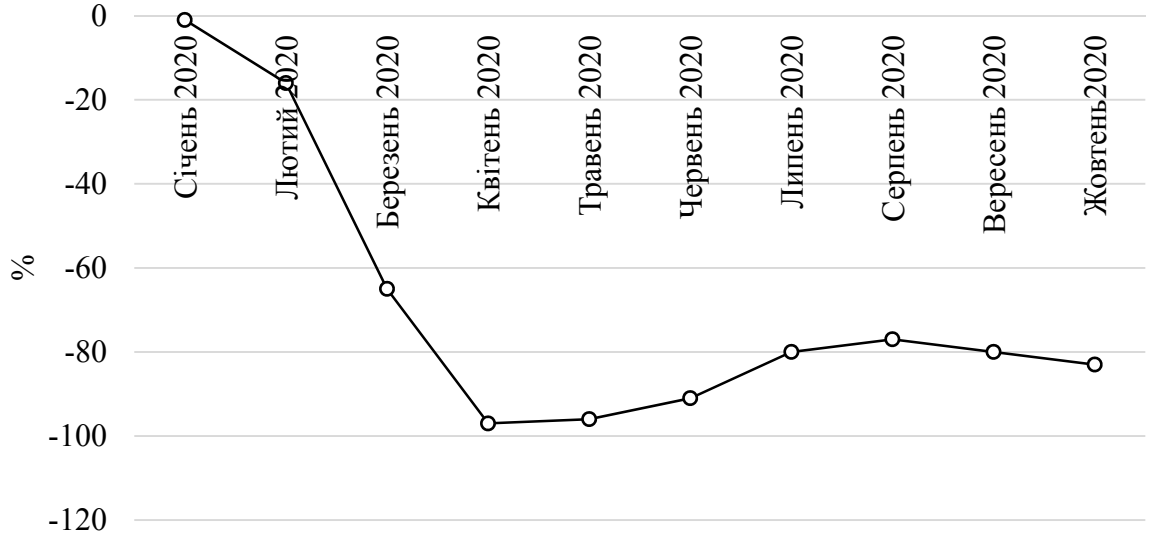

Рис. 2.6.6. Динаміка міжнародних в'їздів на глобальному туристичному ринку [2; 3; 4]

Як видно з рис. 2.6.6, протягом року кількість міжнародних туристів зменшувалась, а в деякі місяці падіння складало майже 100 % у порівнянні з 2019 роком.

Зниження за перші десять місяців 2020 року складає 900 млн міжнародних туристів і обертається втратою 935 млрд дол. США доходу від міжнародного туризму, що більше в 10 разів у порівнянні з втратами міжнародного туризму з 2009 року, які були пов'язані з впливом глобальної економічної кризи.

За регіонами результати падіння кількості міжнародних туристів у 2020 р. наведено на рис. 2.6.7 та 2.6.8.

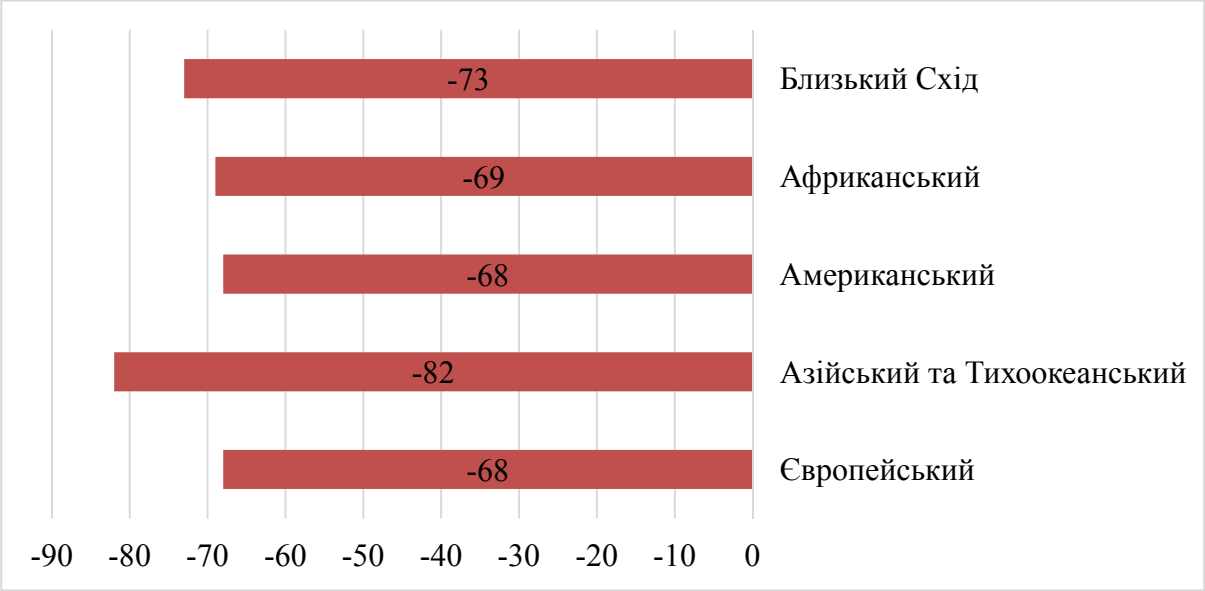

Рис. 2.6.7. Регіональний розподіл міжнародних туристичних потоків у глобальному туристичному просторі, 2020 р. (%) [2; 3; 4]

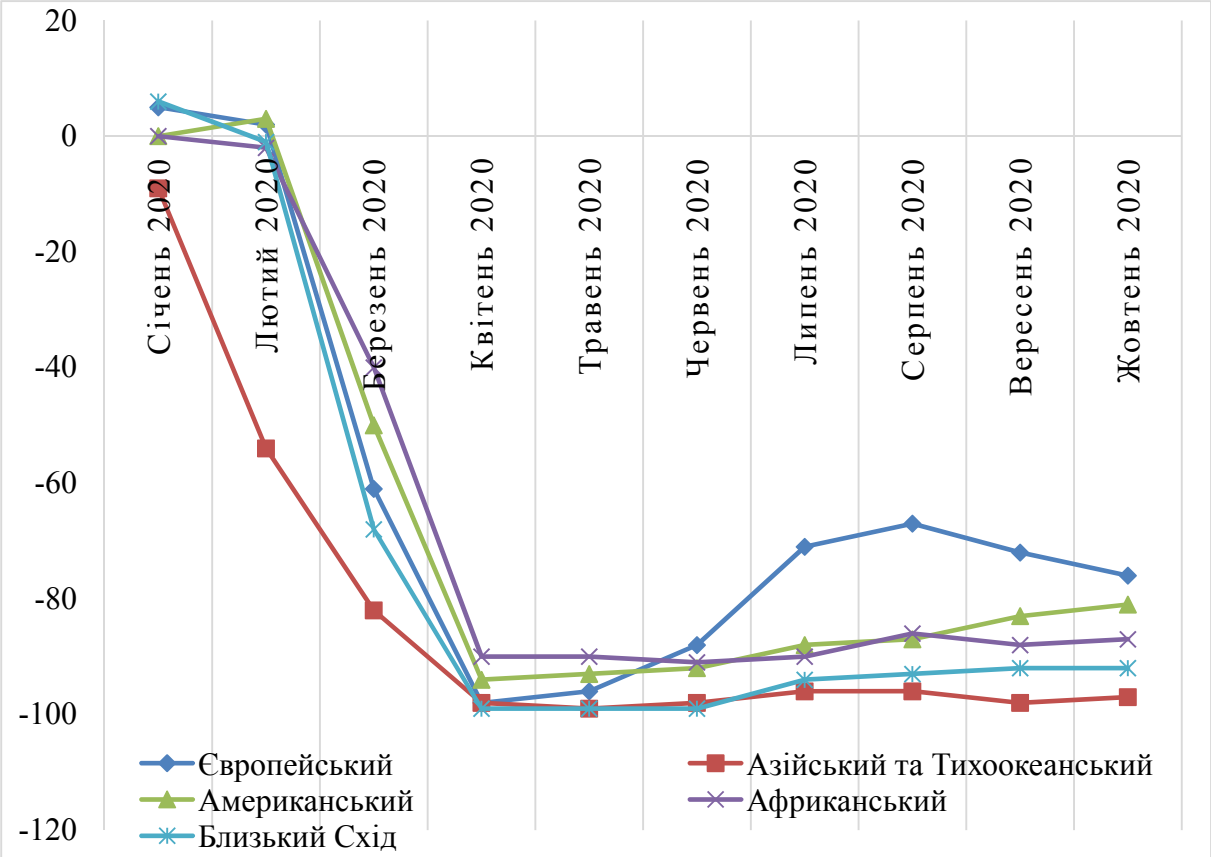

Рис. 2.6.8. Регіональний розподіл міжнародних туристичних потоків у глобальному туристичному просторі, за січень-жовтень 2020 р. (%) [2; 3; 4]

Як видно з даних рис. 2.6.7 та 2.6.8, Азія та Тихий океан зафіксували зменшення кількості прибулих на 82 % у січні-жовтні 2020 р. Близький Схід реєстрував зниження на 73 %, тоді як Африка за цей десятимісячний період знизилася на 69 %. Міжнародні прибуття в Європу та Америку скоротились на 68 %. Всі дані про витрати на міжнародний туризм продовжують відображати дуже слабкий попит на виїзні поїздки. Однак деякі великі ринки (американський та європейський), перш за все за рахунок США, Німеччини та Франції, у липні, серпні та вересні 2020 р. продемонстрували деякі ознаки пожвавлення туристичної галузі.

Особливо уразливими є економіки країн, в яких туризм займає вагоме місце, рис. 2.6.9–2.6.11.

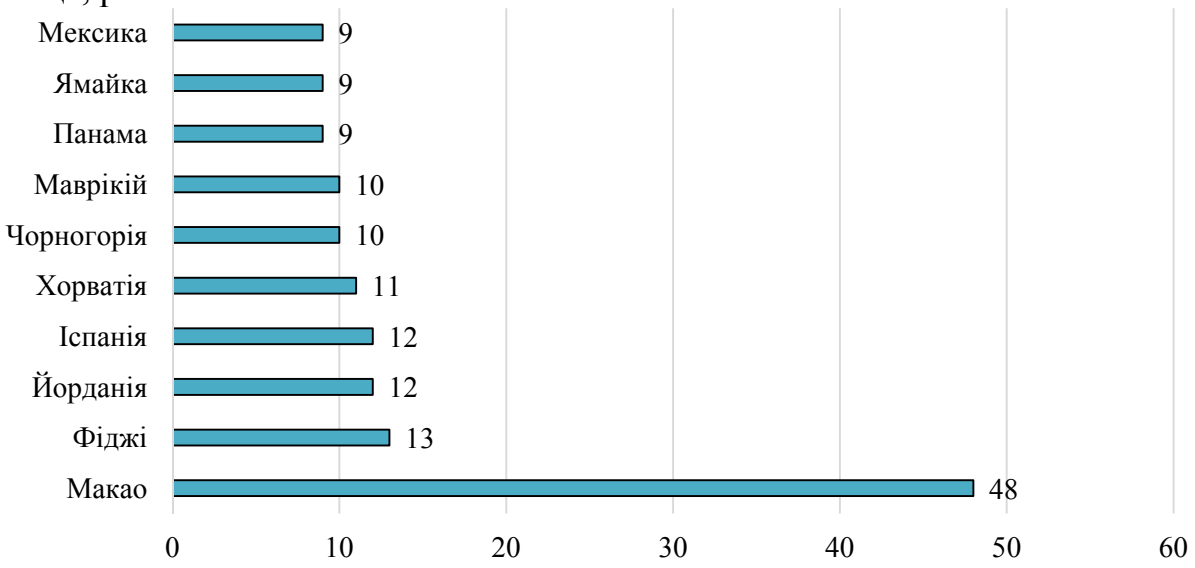

Рис. 2.6.9. Країни з найбільшою часткою туризму в структурі ВВП [2; 3; 4]

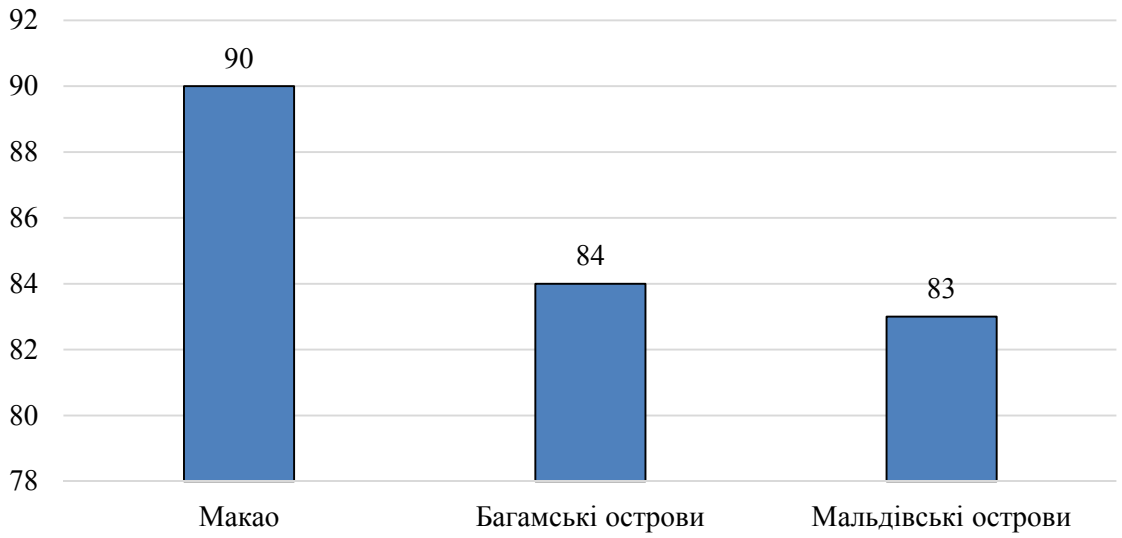

Рис. 2.6.10. Країни за найбільшою часткою туризму в загальному експорті послуг [2; 3; 4]

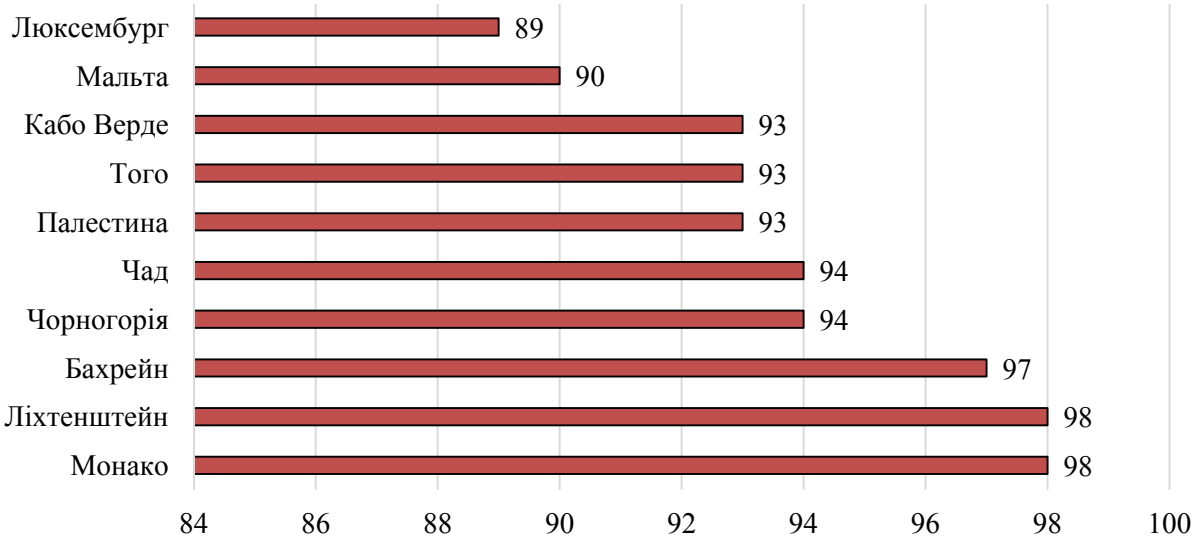

Рис. 2.6.11. Країни з найбільшою часткою міжнародного туризму в структурі національного туристичного ринку [2; 3; 4]

Як свідчать дані рисунків 2.6.9–2.6.11, найбільше падіння економіки загрожує за результатами 2020 року Макао, ВВП якого на 48% формує саме туризм. У зовнішній торгівлі послугами, в тому числі туристичними, під загрозою формування від'ємного сальдо послуг є Макао, а також Багамські та Мальдівські острови. Що стосується країн, у структурі туристичного ринку яких переважає саме міжнародний туризм, варто відзначити багато країн Європи, а саме: Люксембург, Ліхтенштейн, Мальта, Чорногорія та Монако.

Однак карантинні міри призвели не тільки до падіння обсягів міжнародних туристичних потоків, а й блокування роботи готельного сектору. За даними глобальної компанії з питань гостинності STR, в середньому рівень заповнюваності готелів в 2020 році у порівнянні з 2019 роком знизився на 96 % в Італії, 68 % у Китаї, 67 % у Великій Британії, 59 % у США та 48 % у Сінгапурі. В цілому у світі спостерігалось зниження заповнюваності готелів на 55,9 % до 30,1 % та зниження доходу засобів розміщення на 74,4 %.

Що стосується ринку авіаційних пасажироперевезень, Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA) звітувала, що у фінансовому плані 2020 рік є найгіршим роком в історії авіації. Загальний збиток авіакомпаній у світі дорівнює 84,3 млрд дол. США.

Поки попит на міжнародні поїздки залишається майже на нульовій відмітці, в деяких країнах продовжує зростати внутрішній туризм, а саме в Росії та Китаї. В цих країнах попит на внутрішні авіаперевезення відновлено до показників 2019 року.

В цілому за результатами 2020 року скорочення міжнародних прибуттів складає 70-75 %, що еквівалентно втраті 1 млрд туристів та

1,1 трлн дол. США надходжень від міжнародного туризму. Ці показники можуть призвести до втрати 2 % ВВП світу.

Таким чином необхідним є впровадження різноспрямованих заходів стимулювання туристичного ринку та підтримки підприємств туризму у всіх країнах світу.

2.6.3. Імперативи відновлення глобального туристичного ринку

Протягом 2020 року світ стикнувся з безпрецедентною за глобальним проявом надзвичайною ситуацією з пандемією COVID-19, і сфера подорожей та туризму стала однією з найбільш постраждалих через заборону пасажирських перевезень, закриття державних кордонів та обмеження пересування практично у всьому світі.

Рекомендації щодо відновлення глобального туристичного ринку ґрунтуються на трьох наступних принципах (рис. 2.6.12).

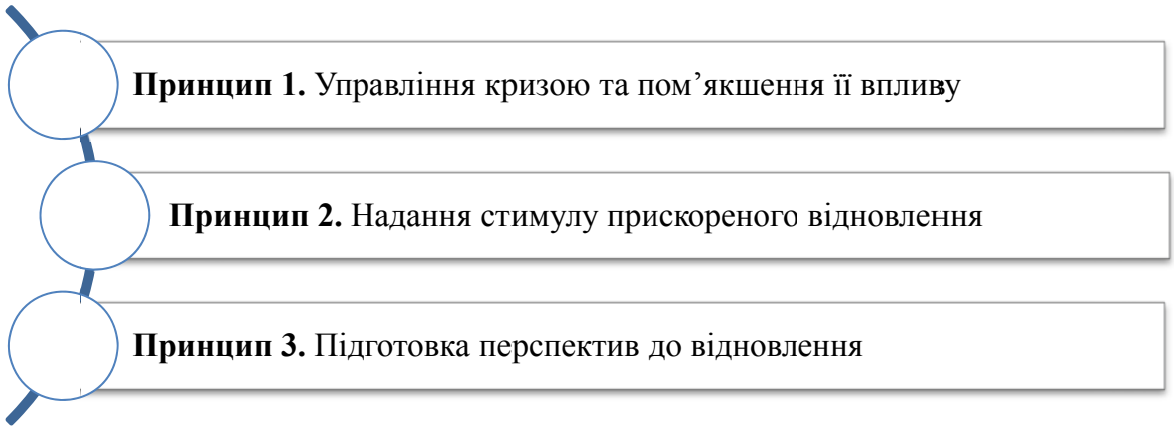

Рис. 2.6.12. Засади відновлення глобального туристичного ринку після пандемії COVID-19. Систематизовано за [5; 6; 7]

Більш докладно розглянемо перелічені засади.

Принцип 1. Управління кризою та пом'якшення її впливу, що передбачає:

– збереження робочих місць, підтримка самозайнятих, захист найбільш вразливих груп;
– підтримка ліквідності компаній;
– перегляд податків, зборів, нормативних актів, що впливають на функціонування транспорту та туризму;
– забезпечення захисту та впевненості у «завтрашньому дні» споживачів;
– сприяння розвитку нових навичок, особливо цифрових;
– додати сферу туризму в національні, регіональні та глобальну програми спасіння економіки;
– розробка механізму врегулювання криз.

Принцип 2. Надання стимулу прискореного відновлення, що передбачає:

– забезпечення фінансового стимулу для інвестицій у туризм;

– перегляд податків, зборів та правил, що впливають на подорожі та туризм;

– сприяння створенню нових робочих місць;

– підвищення екологічної стійкості туристичного ринку;

– дослідження туристичного ринку та швидка реакція на відновлення попиту;

– підвищення ефективності маркетингових компаній розвитку туризму;

– інвестування у партнерські відносини.

Принцип 3. Підготовка перспектив до відновлення, що передбачає:

– диверсифікація ринків збуту товарів та послуг;

– інвестування в системи дослідження ринку та нові цифрові технології;

– посилення управління туризмом на всіх рівнях;

– зміцнення стійкості до майбутніх можливих криз;

– інвестування в людський капітал та розвиток талантів;

– додати стійкий розвиток туризму до національного порядку денного сталого розвитку.

Дослідження найбільш вагомих заходів підтримки глобального туристичного ринку на наш погляд можливо за рахунок впровадження [5; 6; 7]:

– фіскальної політики;

– монетарної політики;

– політики формування професійних навичок;

– політики сприяння туристичного ринку;

– політики сприяння державно-приватного партнерства;

– політики відновлення туризму;

– політики просування внутрішнього туризму.

Фіскальна політика (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– звільнення, відстрочка (до шести місяців) та зменшення (до 50 %) туристичних податків для підприємств у сфері подорожей, гостинності та іншої туристичної діяльності;

– для підприємств охорони навколишнього середовища – охоронний збір, туристичні ліцензії, туристичний маркетинг, податки, збір за візи, податок на приріст капіталу;

– економічна допомога малим та середнім підприємствам туризму;

– знижка на комунальні витрати для бізнесу;

– допомога малому та середньому бізнесу грошовими виплатами.

Ці фіскальні заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Албанія, Андорра, Ангола, Аргентина, Вірменія,

Австралія, Австрія, Азербайджан, Багами, Бахрейн, Бангладеш, Бельгія, Бутан, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Бруней, Болгарія, Бурунді, Камбоджа, Камерун, Канада, Чилі, Китай, Коморські острови, Конго, Коста-Ріка, Демократична Республіка Конго, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Екваторіальна Гвінея, Естонія, Ефіопія, Фіджі, Фінляндія, Франція, Французька Полінезія, Габон, Гамбія, Грузія, Німеччина, Гана, Греція, Гватемала, Гвінея, Гондурас, Гонконг, Угорщина, Індонезія, Іран, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Кувейт, Лаос, Латвія, Лесото, Макао, Мадагаскар, Малайзія, Малі, Мальта, Мавританія, Маврикій, Монако, Мікронезія, Монголія, Чорногорія, Марокко, М’янма, Намібія, Нідерланди, Нова Каледонія, Нова Зеландія, Нігер, Нігерія, Північна Македонія, Норвегія, Палау, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Філіппіни, Польща, Португалія, Молдова, Румунія, Руанда, Самоа, Сан-Томе і Принсіпі, Саудівська Аравія, Сенегал, Сербія, Сейшельські острови, Сінгапур, Словаччина, Словенія, Соломонові острови, Сомалі, Південна Африка, Іспанія, Шрі-Ланка, Судан, Швеція, Швейцарія, Таїланд, Того, Тонга, Туніс, Туреччина, Уганда, Велика Британія, Узбекистан, Сполучені Штати Америки, Вануату, В’єтнам, Замбія, Зімбабве.

Монетарна політика (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– фінансові кошти для малого та середнього бізнесу в сфері туризму, такі як нові схеми позик та пільгові умови позик;

– програма заохочення, що надається авіакомпаніям.

Ці заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Албанія, Ангола, Аргентина, Вірменія, Австралія, Австрія, Азербайджан, Багами, Бахрейн, Бангладеш, Бельгія, Беліз, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Бруней, Болгарія, Бурунді, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Канада, Чилі, Китай, Колумбія, Коморські острови, Конго, Коста-Ріка, Хорватія, Кіпр, Чехія, Демократична Республіка Конго, Данія, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Ефіопія, Фіджі, Фінляндія, Франція, Гамбія, Грузія, Німеччина, Гана, Греція, Гватемала, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гондурас, Гонконг, Угорщина, Ісландія, Індія, Індонезія, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Свазіленд, Республіка Корея, Кувейт, Лаос, Ліван, Лесото, Ліберія, Макао, Мадагаскар, Малаві, Малайзія, Малі, Мавританія, Маврикій, Монако, Чорногорія, Монголія, Марокко, Мозамбік, М'янма, Намібія, Нідерланди, Нова Каледонія, Нова Зеландія, Нікарагуа, Нігер, Нігерія, Північна Македонія, Палау, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Філіппіни, Португалія, Молдова, Румунія, Руанда, Самоа, Сан-Томе і Принсіпі, Саудівська Аравія, Сенегал, Сербія, Сейшельські острови, Сьєрра-Леоне, Словаччина, Словенія, Соломонові острови, Сомалі, Південна Африка, Іспанія, Шрі-Ланка, Судан, Швеція, Швейцарія, Таїланд, Того, Тонга, Туніс, Туреччина, Уганда, Україна, Велика Британія, Сполучені Штати Америки, Узбекистан, Вануату, В'єтнам, Замбія, Зімбабве.

Політика формування професійних навичок (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– відпустка працівників (заробітна плата частково підтримана державою);
– прямі субсидії для одноосібних підприємств та мікропідприємств;
– дотації від держави з фонду заробітної плати;
– подовження скорочень у випадку сезонних працівників;
– зменшення та / або відстрочка соціального забезпечення через виплати внесків;
– звільнення від обов'язкового медичного страхування або компенсація витрат на нього;
– тимчасове пом'якшення умов використання фондів соціального страхування;
– надання фінансової допомоги підприємцям для підтримки контрактників з рівнем заробітної плати нижче мінімальної середньо-місячної заробітної плати;
– грошові перекази для безробітних працівників;
– гнучкі механізми підтримки витрат працівників та зменшення податків на заробітну плату;
– заохочення роботи на відстані, коли це можливо, і планування заходів гнучкості робочого графіку;
– інтернет-навчання з цифрової трансформації туристичних компаній.

Ці заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Албанія, Андорра, Ангола, Аргентина, Вірменія, Австрія, Азербайджан, Австралія, Багами, Бахрейн, Бельгія, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Бруней, Болгарія, Камбоджа, Канада, Китай, Чилі, Колумбія, Острови Кука, Коста-Ріка, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Естонія, Фіджі, Франція, Французька Полінезія, Габон, Грузія, Німеччина, Греція, Гонконг, Угорщина, Індонезія, Іран, Ірландія, Ізраїль, Італія, Ямайка, Японія, Республіка Корея, Кувейт, Лаос, Латвія, Ліван, Макао, Мадагаскар, Малайзія, Мальдіви, Мальта, Маврикій, Монако, Монголія, Марокко, Мозамбік, М'янма, Намібія, Нідерланди, Нова Каледонія, Нова Зеландія, Нігер, Нігерія, Палау, Папуа-Нова Гвінея, Португалія, Пуерто-Рико, Республіка Молдова, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Саудівська Аравія, Сенегал, Сербія, Сейшельські острови, Сінгапур, Словаччина, Словенія, Південна Африка, Іспанія, Судан, Швеція, Таїланд, Тонга, Туніс, Узбекистан, США, Вануату, Зімбабве.

Політика сприяння розвитку туристичного ринку (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– розвиток внутрішніх кризових механізмів (наприклад, формування оперативних груп або спеціальних підрозділів);

– канали зв'язку, такі як цифрові платформи та інші для інформування зацікавлених сторін у галузі туризму;

– моніторинг даних у реальному часі для розуміння сучасного стану розвитку туристичного ринку;

– настанови щодо нової ситуації, доступні для бізнесу та професіоналів туристичного ринку;

– вимірювання економічного впливу на туристичний ринок в короткочасному, середньому та довготривалому періоді;

– розвиток кампаній, що сприяють віртуальному туризму.

Ці заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Албанія, Ангола, Вірменія, Австралія, Австрія, Багами, Бахрейн, Бельгія, Болгарія, Камерун, Чилі, Китай, Колумбія, Конго, Острови Кука, Хорватія, Чехія, Данія, Єгипет, Естонія, Фіджі, Французька Полінезія, Німеччина, Греція, Ватикан, Угорщина, Індонезія, Іран, Ірак, Ірландія, Ізраїль, Японія, Кірібаті, Республіка Корея, Кувейт, Лаос, Малайзія, Маврикій, Марокко, М'янма, Намібія, Нова Зеландія, Пакистан, Палау, Перу, Польща, Португалія, Молдова, Румунія, Саудівська Аравія, Сейшельські острови, Сінгапур, Соломонові острови, Південна Африка, Іспанія, Шрі-Ланка, Швейцарія, Таїланд, Тимор, Велика Британія, Вануату, В'єтнам.

Політика сприяння державно-приватному партнерству (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– створення фондів оздоровлення для пом'якшення наслідків для туризму;

– створення фондів солідарності з приватним сектором;

– робота консультаційних груп взаємодії із зацікавленими сторонами приватного сектору;

– впровадження стратегії антикризового управління;

– розробка платформ, доступних для зацікавлених сторін приватного сектору туристичного ринку;

– підтримка бізнесу за допомогою інвестиційних програм;

– підтримка бізнесу шляхом сприяння їх цифрової присутності.

Ці заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Албанія, Аргентина, Самоа, Австралія, Багамські острови, Бахрейн, Бангладеш, Боснія і Герцеговина, Бруней, Болгарія, Бурунді, Канада, Чилі, Китай, Конго, Острови Кука, Коста-Ріка, Хорватія, Чехія, Данія, Єгипет, Фіджі, Франція, Греція, Угорщина, Індонезія, Іран, Ірак, Ірландія, Ізраїль, Італія, Росія, Республіка Корея, Кувейт, Латвія, Лівія, Малайзія, Мальта, Маврикій, Мікронезія, Монако, Монголія, М'янма, Нова Каледонія, Нова Зеландія, Нігерія, Палау, Палестина, Португалія, Молдова, Саудівська Аравія, Сінгапур, Соломонові острови, Південна Африка, Шрі-Ланка, Таїланд, Тимор, Туреччина, Уганда, Вануату, В’єтнам.

Політика відновлення туризму (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– відновлення ваучерів (переважно для відшкодування) на поїздки та туристичні пакети, скасовані через COVID-19;

– зміни в договірному законодавстві для захисту обох сторін (туриста та туроператора);

– настанови та рекомендації щодо укладених туристичних пакетних контрактів, реалізація яких є неможливою через COVID-19;

– протоколи, сертифікати та охорона праці в закладах туризму;

– створення коридорів безпеки між країнами для перезапуску міжнародного туризму.

Ці заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Албанія, Австралія, Бельгія, Болгарія, Китай, Камерун, Коста-Ріка, Хорватія, Чехія, Данія, Еквадор, Естонія, Франція, Грузія, Ісландія, Ірландія, Італія, Японія, Кенія, Республіка Корея, Латвія, Литва, Маврикій, Мікронезія, Нова Зеландія, Португалія, Сінгапур, Іспанія, Таїланд, Тимор, США, В'єтнам.

Політика просування внутрішнього туризму (заходи щодо підтримки туристичного ринку):

– пропозиція турів на відпочинок всередині країни;

– промоція та маркетинг внутрішнього туризму;

– звільнення від сплати послуг з авіаперевезень на внутрішніх авіакомпаніях, внутрішні та регіональні збори з авіаційної безпеки;

– співфінансування менших рекламних проектів та виконання проектів на внутрішньому ринку;

– ініціативи з розробки нових туристичних продуктів;

– прогнозування попиту на внутрішній туризм.

Ці заходи особливо є актуальними для впровадження в таких країнах, як: Австралія, Ботсвана, Китай, Єгипет, Грузія, Угорщина, Ісландія, Італія, Кенія, Свазіленд, Республіка Корея, Литва, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Словенія, Таїланд, Тимор, В’єтнам.

Таким чином, ключовим викликом, який часто виникає під час обговорення всіх заходів, є гарантії, що підтримка досягне «реального» сектору економіки і буде доступна для підприємств туризму. Враховуючи великий вплив кризи, а також значну трудомісткість туризму, слід розглядати конкретні програми підтримки з метою перезапуску туристичного ринку через його адаптацію до нових умов.

Список використаних джерел:

1. Travel and Tourism Competitiveness Report 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2019/downloads/

2. UNWTO and COVID-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19
3. International Tourism and COVID-19 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unwto.org/unwto-tourism-dashboard
4. Volume 18, Issue 7, December 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: DOI: https://doi.org/10.18111/wtobarometereng
5. A Callfor Action to Mitigate the Socio-Economic Impact of COVID-19 and Accelerate Recovery [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/9789284421633
6. How are countries supporting tourism recovery? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/9789284421893
7. How COVID-19 Impacted Travel & Tourism Industry Globally [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://infomineo.com/covid-19-impacted-travel-tourism-industry/

2.7. СВІТОВИЙ РИНОК ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ_____■

2.7.1. Еволюція розвитку та теоретичні підходи до дослідження світового ринку готельних послуг

В сучасних умовах розширення і поглиблення світових господарських зв'язків світовий ринок товарів і послуг є однією з головних категорій світової економіки. Його формуванню сприяли процеси розвитку міжнародної торгівлі, внаслідок яких регіональні й національні ринки поступово втратили свої територіальні кордони.

Світовий ринок представлений різними видами товарних ринків, ринків послуг, фінансових ринків, ринком ресурсів, діяльність яких регулюється міжнародними угодами.

Світовий ринок послуг відіграє важливу роль у структурі світового ринку. Сучасні темпи зростання ринку послуг випереджають темпи виробництва товарів. Виходячи з Доповіді про світову торгівлю 2020 року, в 2019 році у фізичному обсязі (тобто без урахування підвищення цін і змін валютних курсів) світовий товарний експорт збільшився на 5,0%, тоді як у 2018 році цей показник дорівнював 13,8 %. Торгівля послугами розвивалася більш сприятливо, ніж торгівля товарами, оскільки світовий експорт послуг збільшився у 2019 році на 11% – до 4,2 трлн дол. США [23].

Згідно з Генеральною угодою про торгівлю послугами (GATS) усі послуги класифіковані в межах 12 секторів, сумарна кількість підсекторів налічує 155 позицій [18].

Різноманіття асортименту послуг, що пропонується, забезпечує попит споживача, при цьому зміст поняття «послуга» зазнає змін, з'являються особливості, характерні для певного виду діяльності.

Поняття «послуга» як результат взаємовигідних відносин споживача і виконавця має низку властивостей (табл. 2.7.1).

Відносини продавця і покупця послуги представляють прямий обмін, в якому регуляторні функції виконують поняття пропозиції й попиту. Послуга пов'язана з властивістю «корисності». Якість наданої послуги в конкретних сферах діяльності відіграє велику роль у порівнянні з ціною.

Часто під послугою може розумітися не конкретна корисна операція, а тривалий процес.

Таблиця 2.7.1

Основні властивості послуг, що враховуються при управлінні готельним підприємством

Характеристики послуг	Особливості діяльності підприємств сервісу
Невідчутність	– Відсутність товару; послуга є дією або досвідом; – труднощі в наданні стандартних зразків: придбання послуг пов'язане з ризиком для клієнта, оскільки послугу можна продемонструвати; – відсутність патентної системи: вільний вхід на ринок конкурентів
Невіддільність надання послуг від споживача	– Споживачі беруть участь у процесі надання послуг; – залучення до процесу послуг груп споживачів; – проблема контролю якості послуг; – фірму, що надає послуги, представляє її персонал; – сприйняття фірми залежить від ставлення до клієнта її співробітників; – умови обслуговування – головна відмітна риса фірми; – труднощі з розширенням фірми пов'язані з необхідністю організації мережі підприємств
Гетерогенність	– Стандартизація послуг утруднена, оскільки їх характеристики багато в чому визначаються споживачами; – проблема контролю якості обслуговування: різнорідність умов обслуговування
Неможливість збереження послуг	– Послуги не можна зберігати: відсутні товарні запаси; – проблеми, пов'язані з піковим навантаженням; низька ефективність праці; – труднощі з встановленням цін на послуги: проблеми з ціноутворенням
Відсутність права власності на послуги	Клієнти не можуть володіти послугою – обслуговування аналогічно оренді

Джерело: [2, с. 72]

Подібне відбувається в разі тривалої діяльності, наприклад, однієї фірми в одному напрямку. Оскільки мова йде про взаємини між людьми, будь-яка діяльність у сфері послуг регулюється законодавчо і нормами цивільного права.

На відміну від товару послуга знаходиться в чуттєвій сфері, тобто її результат в більшості випадків невловимий, сприймається на духовному або інтелектуальному рівні. Саме тому ефективність послуги нерозривно пов'язана з об'єктом і суб'єктом, послуга не може існувати у відриві від свого виробника. Корисність послуги також не може існувати у відриві від її споживача. Однакова послуга, виконана з професіоналізмом, може давати різний ефект, оскільки споживач завжди унікальний. Подібний висновок випливає з унікальності індивіда, по суті – не буває однакових людей, відповідно, не може бути й однакового ефекту. Важливою властивістю, яку необхідно враховувати при наданні послуги, є неможливість її збереження. Отримання результату від діяльності йде безпосередньо в той же момент, що й надання цієї діяльності. Лише в деяких випадках ефективність послуги відчувається пізніше самого процесу [8].

Готельні послуги можна визначити як процес взаємодії споживача і иконавця з метою задоволення потреб гостя в розміщенні, харчуванні й додаткових послугах, а також отриманні прибутку [2, с. 21].

До заходів надання готельної послуги можна віднести зустріч, реєстрацію та розміщення гостя; обслуговування в номері, спортивне, оздоровче і фітнес-обслуговування; надання послуг харчування; організацію й оформлення від'їзду, а також надання додаткових послуг. Поняття готельна послуга охоплює в комплексі все те, чим клієнт користується під час перебування в готелі. При горизонтальній класифікації готельний продукт можна віднести до основного продукту готелю (того, що є основою діяльності готельного підприємства та основним джерелом доходу), супутніх послуг (сприяють процесу використання основного продукту, наприклад, послуги хімчистки, косметичних салонів тощо) або додаткових послуг.

Світовий ринок готельних послуг відіграє важливу роль у вирішенні проблем інтегрування економік різних країн у світову економіку. Пропозиція сучасного світового ринку готельних послуг задовольняє потреби міжнародних туристів різного віку і культур. В нових економічних умовах пред'являється попит на додаткові види готельних послуг. У міжнародній практиці готельні послуги включають послуги з розміщення клієнтів, сектор харчових продуктів, сектор напоїв, сферу розваг, послуги зі спортивних і оздоровчих заходів, сектор інформації, які надають готельні підприємства.

Провідними дослідниками, що визначили основи вивчення світового ринку готельних послуг і світового готельного господарства, є такі зарубіжні автори, як Д. Боуен, Роберт А. Броймер, Крістофер Енертон-Томас, Дж. Мейкенз, Дж. Р. Уокер, Х.-А. Шреплер, Е. Коен та інші.

У зв'язку з потребою вивчення світового ринку готельних послуг виникла необхідність розробити і узгодити визначення й терміни, пов'язані

з готельним ринком. Ця проблема вирішується на рівні таких міжнародних організацій, як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світова туристична організація (СТО), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) тощо.

Дослідження світового ринку готельних послуг є актуальною темою в інтересах сучасних стратегічних розробок розвитку пріоритетних галузей світового господарства. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі в більшості робіт готельна справа довгий час виступала лише як другорядний елемент в міжнародному туризмі. В даний час ринок готельних послуг набув міжгалузевого характеру, зберігаючи певні специфічні риси, що вимагає його дослідження як самостійний предмет наукових досліджень.

Світовий ринок готельних послуг є особливою сферою стійких ринкових відносин, що переросли національні кордони і виникають між покупцями і продавцями готельних послуг, тобто між відвідувачем і готельними компаніями. На сучасному етапі світовий ринок готельних послуг в контексті його транснаціоналізації характеризується процесами наростання темпів зростання готельних мереж та обсягів інвестицій у їхній розвиток [14].

Світовий ринок готельних послуг формувався протягом тривалого часу. Згідно з думкою експертів, в історії розвитку туризму в Західній Європі можна позначити основні його віхи:

– до початку XIX ст. – передтеча туризму;
– початок XIX ст. – початок XX ст. – елітарний туризм;
– початок XX ст. – до Другої світової війни – початок становлення спеціалізованого туризму;
– після Другої світової війни – сучасний етап – масовий туризм, формування туристичної індустрії як міжгалузевого комплексу з виробництва товарів і послуг для туризму [3].

Особливість ринку готельних послуг полягає в тому, що на відміну від інших ринків світової економіки тут велика роль трудового і культурно-історичного ресурсу, а також існує прив'язка до конкретної території. Готельне господарство має справу з таким явищем, як індивідуальний профіль місця туристичного призначення, що визначає привабливість туристичної послуги і створює туристичну мотивацію. Він формується під впливом таких чинників, як географічне положення, ландшафт, біокліматичні й екологічні характеристики територіальних одиниць, історико-культурні параметри та інше [4].

Інституційна структура світового ринку готельних послуг формується з елементів: готелів та аналогічних їм засобів колективного розміщення. За визначенням Світової організації торгівлі (СОТ), засіб розміщення – це будь-який об'єкт, що регулярно або епізодично надає туристам місця для

ночівлі. Готелі розглядаються як головний тип підприємств розміщення, який має номерний фонд, що перевищує певний мінімум; набір обов'язкових послуг і певний асортимент додаткових послуг [3, с. 5].

Згідно з СОТ, всі готелі повинні бути згруповані в класи і категорії залежно від конкретного обладнання та особливостей послуг, що надаються. СОТ розроблена цілісна класифікація закладів розміщення, в якій готелі й аналогічні підприємства представляють одну з чотирьох великих груп: готелі та аналогічні підприємства (готелі, мотелі, пансіонати, гостьові будинки); комерційні та соціальні заклади розміщення (наприклад, туристичні бази, бунгало); спеціалізовані заклади розміщення (наприклад, лікувальні готелі); приватні заклади розміщення (наприклад, орендовані приміщення у приватних агентів).

Відповідно до рекомендацій СТО, готельні комплекси поділяються на дві основні категорії – колективні та індивідуальні. До колективних закладів розміщення відносяться готелі та аналогічні заклади, спеціалізовані заклади (оздоровчі заклади, табори праці та відпочинку, конгрес-центри) та інші колективні заклади.

До індивідуальних засобів розміщення туристів належать власні або орендовані житла; розміщення, що надається безкоштовно родичами або знайомими та інше. Необхідно відзначити, що індивідуальні заклади розміщення рідко розглядаються як суб'єкти готельної сфери, а найбільш популярною і поширеною формою розміщення є готелі та аналогічні заклади (табл. 2.7.2).

Світовий ринок готельних послуг слід розглядати як стадію розвитку світового готельного господарства. На сучасному етапі світове готельне господарство є складною соціально-економічною системою з різноманітністю форм підприємницької діяльності, що належать до ринку готельних послуг.

До світового готельного господарства можна віднести діяльність всіх фірм і підприємств, які надають послуги клієнтам щодо розміщення, харчування та низку інших пов'язаних з прийомом і обслуговуванням гостей додаткових послуг, а також готельні компанії, що мають філії у двох або декількох країнах, професійні галузеві об'єднання й асоціації на національному та міжнародному рівнях.

Світове готельне господарство історично розвивалося протягом тривалого часу і характеризується високим ступенем конкуренції. На сучасному етапі світове готельне господарство неухильно зростає, підтримуючи розвиток міжнародного туризму. Виходячи з цього, правомірно досліджувати світове готельне господарство як самостійну галузь наукових досліджень, при цьому значною мірою ототожнюючи її з єдиною індустрією туризму і гостинності.

Таблиця 2.7.2

Стандартна міжнародна класифікація закладів розміщення туристів (класифікація СОТ)

Категорії	Розряди	Групи
1. Колективні засоби розміщення туристів	1.1. Готелі та аналогічні заклади розміщення	1.1.1. Готелі
		1.1.2. Аналогічні заклади
	1.2. Спеціалізовані заклади	1.2.1. Оздоровчі табори
		1.2.2. Табори праці і відпочинку
		1.2.3. Громадські засоби транспорту
		1.2.4. Конгрес-центри
	1.3. Інші колективні заклади	1.3.1. Житло, призначене для відпочинку
		1.3.2. Майданчики для кемпінгу
		1.3.3. Інші колективні заклади
2. Індивідуальні засоби розміщення туристів	2.1. Індивідуальні засоби розміщення	2.1.1. Власне житло
		2.1.2. Орендовані кімнати в сімейних будинках
		2.1.3. Житло, орендоване у приватних осіб або агентств
		2.1.4. Розміщення, що надається безкоштовно родичами або знайомими
		2.1.5. Інше розміщення на індивідуальній основі

Джерело: [1, с. 48]

Європейський ринок готельних послуг є важливою комплексною складовою світового ринку, що сформувався під впливом інтеграційних процесів ЄС. Європейський ринок готельних послуг можна визначити як сферу реалізації послуг і економічних відносин, який об'єднує попит та пропозицію для забезпечення процесів купівлі-продажу готельного продукту, що створюється готельними компаніями в даному регіоні згідно з нормами європейського права та системи наднаціонального регулювання щодо поширення єдиних підходів і стандартів для забезпечення ефективного розвитку та гармонізації готельних господарств європейських країн. Європейський ринок готельних послуг характеризується наявністю суб'єктів, в якості яких виступають європейські й міжнародні готельні компанії та споживачі готельних послуг.

Таким чином, сучасна наука розглядає світову індустрію гостинності як складну соціально-економічну систему, динамічний розвиток якої

передбачає формування власної методології. Аналіз різних досліджень з основ гостинності показує, що розуміння сутності ринку готельних послуг дослідниками є дуже різнобічним і тому досить важко дати цьому поняттю єдине правильне визначення. При цьому економічна сутність «готельної послуги» і «готельного продукту» пройшла еволюцію в міру накопичення знань про світовий ринок готельних послуг.

2.7.2. Динаміка розвитку глобальної індустрії гостинності у нестабільному економічному середовищі

Для розуміння процесів, що відбуваються на сучасному світовому ринку готельних послуг, слід проаналізувати його динаміку, обсяги і структуру. Наразі світовий ринок готельних послуг є одним із секторів світової економіки, що найбільш динамічно розвиваються. За даними 2019 року структура світового ринку готельної галузі включає більше ніж 21 млн комерційних номерів [19].

На рис. 2.7.1 наведено динаміку обсягів прямих та загальних надходжень від сфери туризму для світової економіки за період 2011–2019 рр. (трлн дол. США). Так, у 2019 р. сума прямих надходжень від сфери туризму склала 2,36 трлн дол. США, а загальних надходжень – 7,58 трлн дол. США.

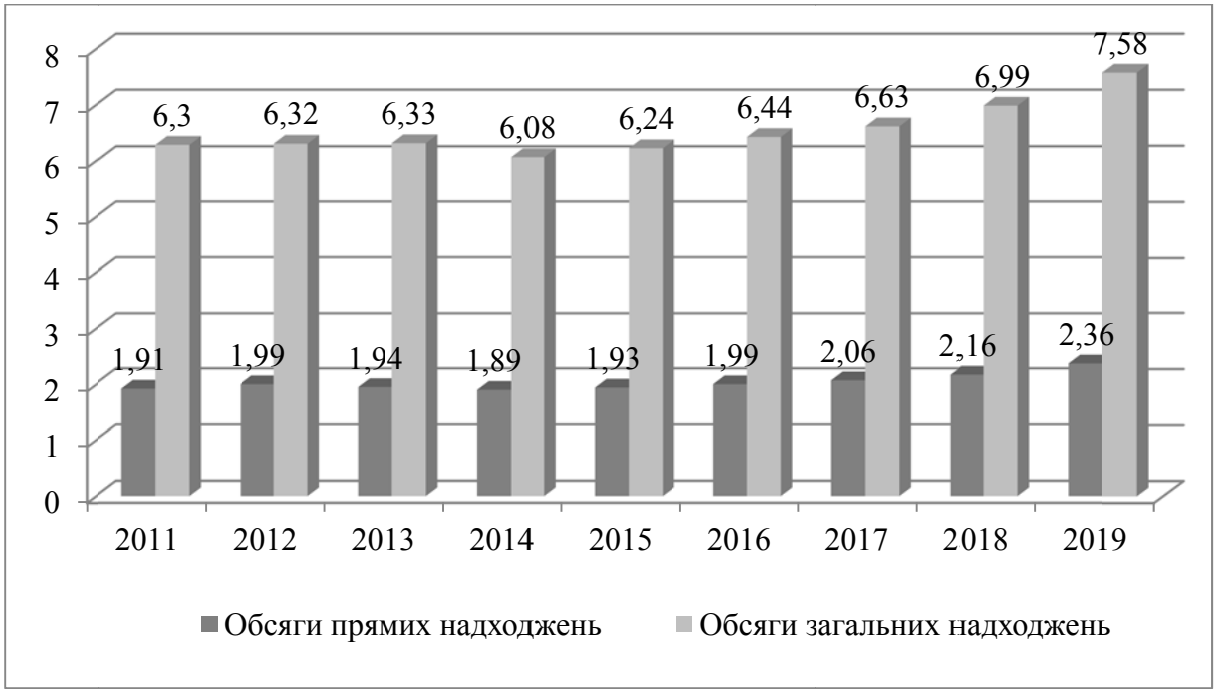

Рис. 2.7.1. Динаміка обсягів прямих та загальних надходжень від сфери туризму для світової економіки, 2011–2019 рр., трлн дол. США [20]

Згідно з аналізом експертів Jones Lang LaSalle, у 2019 р. світовий обсяг угод з готельною нерухомістю досяг 84,8 млрд дол. США, перевищивши результати 2018 року на 30% [16].

Серед ключових чинників, що впливають на зростання інвестицій в готельному бізнесі, можна виділити високі показники попиту, підвищення ліквідності на ринках боргового капіталу, рекордно високий рівень продажів окремих активів, підвищення інтересу до портфельних операцій на «вторинних» ринках, збільшення офшорного капіталу тощо. У Європі, на Близькому Сході та в Африці обсяг угод в 2019 р. досяг 24,8 млрд дол. США [16].

Слід відзначити, що світовий ринок готельних послуг характеризується коливанням попиту в залежності від пори року, оскільки більшість туристів з різних країн відпочиває в літні місяці, і дней тижня, оскільки ділові туристи зупиняються в готелях у робочі дні. Більше того, динаміка розвитку світового ринку готельних послуг знаходиться в прямій залежності від динаміки показників міжнародного туризму, а також економічних, геополітичних та соціальних тенденцій у світі, включаючи санітарну складову. Як показав світовий досвід, світовий ринок готельних послуг суттєво страждає від глобальних кризових явищ: терактів 11 вересня 2001 року і спалаху атипової пневмонії у 2003 році, глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, пандемії грипу А (H1N1) 2009 року, різких коливань цін на нафту та валютних курсів, а також пандемії COVID-19 у 2020 році. Але при цьому світовий ринок готельних послуг відновлюється досить швидко і ефективно. Так, незважаючи на кризові ситуації 2008–2009 рр., вже наступного 2010 року річні темпи приросту готельних мекреж у світі перевищили докризовий рівень (рис. 2.7.2).

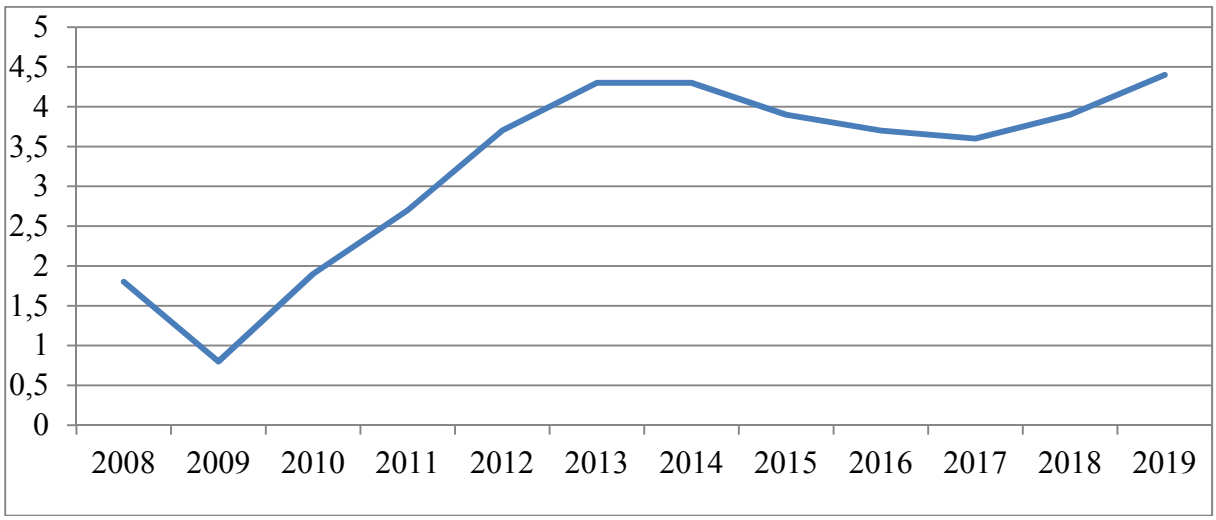

Рис. 2.7.2. Динаміка річних темпів приросту готельних мереж у світі, 2008–2019, % [22]

Безумовно, скорочення обсягів ділових і туристичних поїздок упродовж 2008–2009 рр. негативно відбилося на «завантаженні» готелів і, в цілому, на індустрії гостинності. Загальний спад у світовій економіці спонукав готельні компанії знизити вартість готельних номерів на 50 % і більше. Країни швидко відреагували на кризу й активно здійснювали заходи з метою пом'якшення її впливу і стимулювання відновлення. Першими серед регіонів, в яких почалося відновлення і позитивні темпи зростання виявилися вже у другій половині 2009 року, стали Азіатсько-Тихоокеанський та Близькосхідний регіони. Впродовж 2009 року, за винятком Африки, у всіх регіонах світу було зареєстровано негативні результати розвитку сфери гостинності.

Європейські країни завершили 2009 рік з негативним показником мінус 6% після дуже складної першої половини року (-10 %). Особливо постраждали напрямки в Центральній, Східній і Північній Європі, дещо краще виглядали показники країн Західної, Південної та Середземно-морської частини Європи.

Група експертів СТО оцінила загальні результати за 2010 рік як позитивні, що набагато перевершували очікування на початку 2010 року. Усі регіони світу продемонстрували позитивні результати за обсягами міжнародних туристичних прибуттів (у порівнянні з 2009 роком). Впродовж 2010 року попит у сфері міжнародного туризму зберігався на високому рівні, незважаючи на триваючу економічну невизначеність на деяких великих ринках, стихійні лиха в низці країн, політичні та соціальні заворушення в окремих країнах, серйозні порушення повітряного руху в результаті виверження вулкана в Ісландії і проблематичні погодні умови в певних регіонах Європи і США.

Станом на 2019 р. динаміка пропозиції на світовому ринку готельних послуг наблизилася до найбільш високих темпів, але ж з початком 2020 року почалися нові випробування – різкі коливання валютних курсів через падіння нафтових цін на тлі пандемії COVID-19, які знову ж таки виправили криву зростання світового ринку готельних послуг на нисхідну.

Тому, якщо загальна світова динаміка ринку готельних послуг визначається схожими показниками, беручи до уваги непростий економічний та санітарний клімат більшої частини країн світу на сучасному етапі, то географічний розподіл динаміки за регіонами є неоднорідним (рис. 2.7.3).

Як можна побачити з рисунка, протягом останніх років на світовому готельному ринку відбувається процес переміщення полюсів впливу на користь Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Близького Сходу та країн Латинської Америки. Нові туристичні напрямки завойовують світовий готельний ринок швидкими темпами.

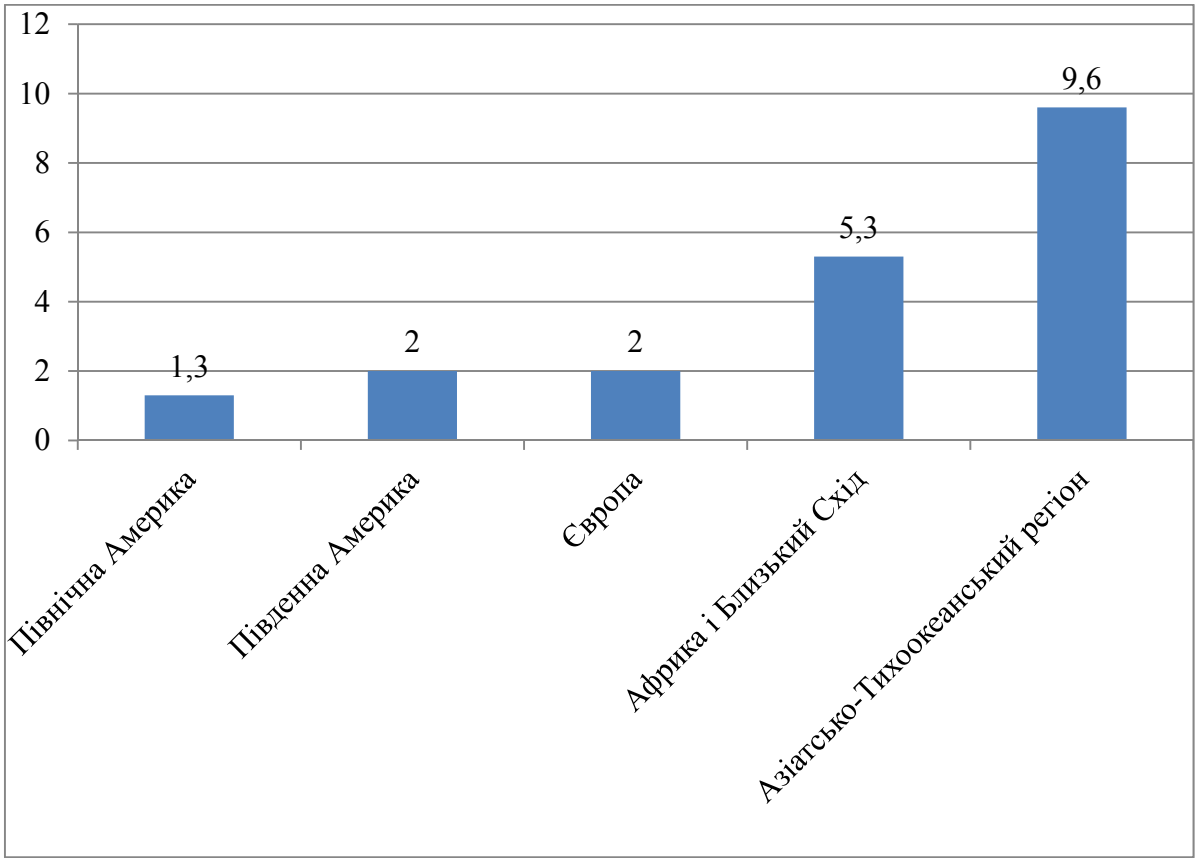

Рис. 2.7.3. Середні темпи приросту готельних мереж за регіонами світу, 2008–2019, % [22]

Дійсно, наразі пропозиція готельних послуг сконцентрована на ринках Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Близького Сходу та Латинської Америки. Саме Азіатсько-Тихоокеанський регіон посів лідируючі позиції у світі за динамікою розвитку ринку індустрії гостинності (зростання готельних мереж у 2019 році склало 10,7 % в порівнянні з 2018 роком). Друге місце за динамікою зростання готельних мереж у 2019 році зберегли країни Близького Сходу і Африки (зростання в 2019 році склало 7,3 %), в той час як в інших регіонах показники приросту готельних мереж не стільки значні: Латинська Америка – 3,4 %, Північна Америка – 1,6 %, Європа – 1,5 % відповідно [22].

Сукупне зростання пропозиції готельних послуг у країнах з економікою, що розвивається, частково обумовлене розвитком в цих країнах середнього класу економічно активного населення, який має достатню кількість грошових коштів, щоб використовувати готельні послуги і переміщуватися територією країни. Перш за все, феномен швидкого розвитку сегменту середнього класу демонструє Китай.

У 2019 році загальна пропозиція послуг розміщення у світі збільшилася в порівнянні з 2018 роком на 600 тис. номерів і склала

21751496 номерів (включаючи апартаменти), що пояснюється позитивною динамікою на багатьох розвинених ринках (рис. 2.7.4).

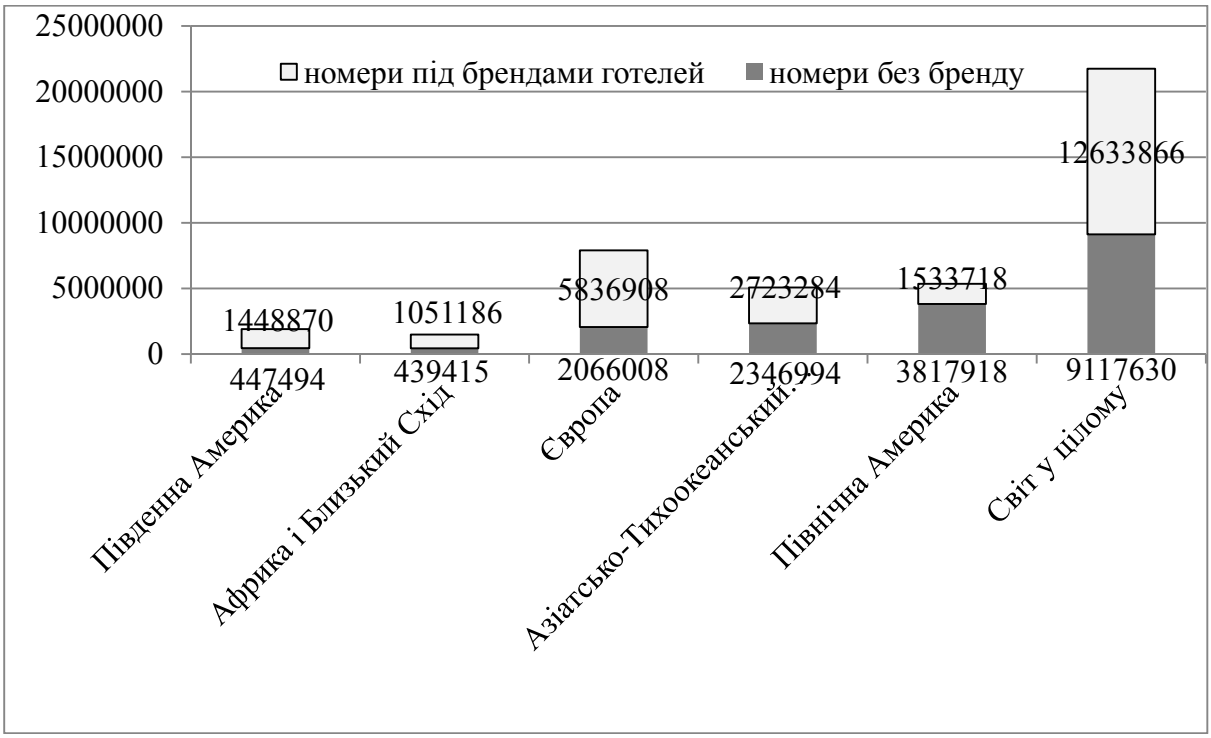

Рис. 2.7.4. Загальносвітова пропозиція послуг розміщення за регіонами у 2019 році, од. [22]

Згідно з даними СТО щодо міжнародних туристичних витрат, у 2019 році серед традиційних розвинених країн попит на виїзний туризм збільшився в Сполучених Штатах Америки на 9 % в порівнянні з 2018 роком, у Великій Британії – на 5 %. Обсяг туристичних витрат Німеччини та Італії у 2019 році зріс на 3 % по відношенню до 2018 року, а попит туристів із Франції, Канади та Австралії був досить низьким, можливо, через зниження курсу їхніх валют по відношенню до долара США. Значне зростання туристичних витрат у 2019 році відзначалося в Китаї, Індії, Південній Африці та Єгипті.

Туристичні витрати Російської Федерації та Бразилії в тому ж році істотно скоротилися в результаті економічних обмежень і зниження курсу рубля і реала по відношенню до інших валют.

Географічна структура світового готельного господарства в 2019 році істотно не змінилася в порівнянні з 2018 роком, що триватиме недовгий період, оскільки поступово традиційні регіони-лідери поступаються своїми позиціями. Нова готельна географія в розрізі окремих країн еволюціонує все швидшими темпами. Провідні країни за готельним фондом наведено в таблиці 2.7.3.

Таблиця 2.7.3

Країни-лідери за номерним фондом у структурі світового ринку готельних послуг, 2018–2019

Номер в рейтинг у 2019	Країна	Кількість номерів 2018	Частка ринку (%) 2018	Кількість номерів 2019	Частка ринку (%) 2019
1.	США	4874837	25,2	4926543	22,6
2.	Китай	1746457	9,0	1749843	8,0
3.	Італія	1016247	5,3	1089770	5,0
4.	Німеччина	784488	4,1	948667	4,4
5.	Іспанія	626072	3,2	914263	4,2
6.	Велика Британія	647777	3,4	902998	4,2
7.	Франція	645114	3,3	827956	3,8
8.	Японія	785050	4,1	785050	3,8
9.	Таїланд	530623	2,7	528128	2,4
10.	Канада	424894	2,2	424894	2,0

Джерело: складено за даними [23]

Займаючи майже до чверті світового готельного фонду, США залишаються лідером серед провідних країн світової готельної індустрії. Китай протягом останніх років піднявся на друге місце в рейтингу – 8% світового ринку готельних послуг. Італія зберегла третє місце в світовому рейтингу країн-лідерів за номерним фондом у 2019 році. Завдяки великій кількості сімейних готельних комплексів готельний фонд Італії налічував у 2015 році більше ніж 1 млн комерційних номерів, але при цьому номерний фонд італійських готелів поступово застаріває й не зростає. Очікується, що поява нового покоління підприємців в Італії стане стимулом розвитку готельних мереж (міжнародних і національних) через систему франшиз.

Наразі готельний сектор Японії практично не еволюціонує в світовому масштабі. Стагнація частково була викликана причинами світової фінансової кризи, з одного боку, з іншого боку – наслідками цунамі та ядерної катастрофи АЕС Фукусими, якої вдалося уникнути. При цьому змінилися позиції в світовому рейтингу 2019 року для чотирьох країн Європи: Німеччини, Великої Британії, Франції та Іспанії. Німеччина зайняла в 2019 році 4 місце в рейтингу завдяки розвитку в основних регіонах країни виставок і ярмарків. Високі темпи розвитку готельного парку Великої Британії обумовлені динамікою розвитку готельних брендів Whitbread та Travelodge. Велика Британія в рейтингу 2019 року випередила Францію та Японію.

Частки Таїланду (на популярності туристичних напрямів не сказалися військово-політичні хвилювання), Туреччини (туристичні напрями з великою кількістю готелів класу люкс і нових концептуальних готелів) і Бразилії поступово зростали на світовому ринку готельних послуг.

При порівнянні динаміки розподілу готельної пропозиції за сегментами, можна зробити висновок, що суттєвих змін протягом 2018–2019 рр. не відбулося. Так, у світовому масштабі в 2019 році частка низько бюджетного сегменту скоротилася з 6,7 % у 2018 році до 4,7 % у 2019 році; частка економ класу незначно зросла з 25 % у 2018 році до 26 % у 2019 році, частка пропозиції готелів середньої категорії в 2019 році залишилася на рівні 2018 року – 31,2 %, частка пропозиції готелів високої категорії в 2019 році залишилася на рівні 2018 року – 30,7 %, частка класу люкс незначно зросла з 6,5 % у 2018 році до 7,3 % у 2019 році.

Рис. 2.7.5 відображає сегментацію пропозиції готельних послуг за категоріями у структурі світового ринку готельних послуг у 2019 році.

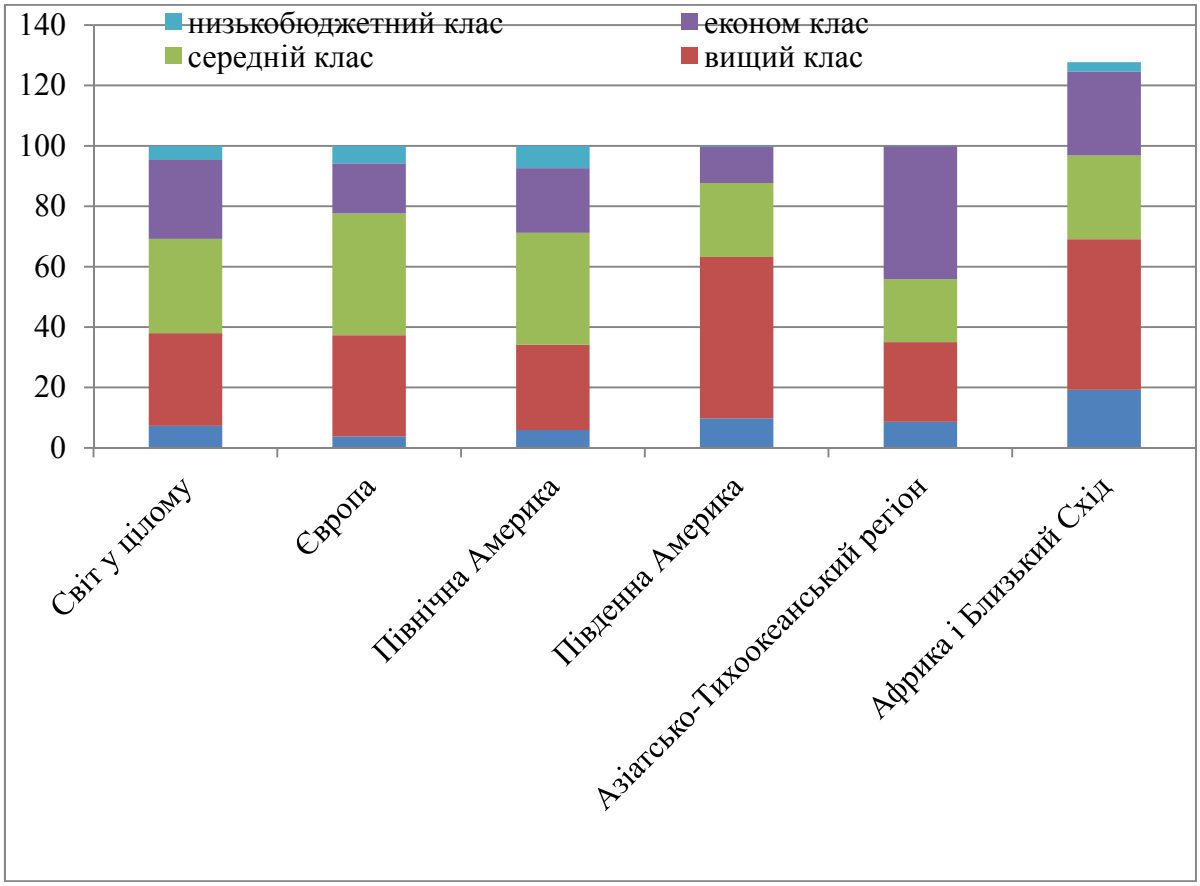

Рис. 2.7.5. Сегментація пропозиції готельних послуг за категоріями у структурі світового ринку готельних послуг, 2019, % [23]

Сучасна сегментація світового готельного ринку і різноманітність готелів визначаються структурою споживчого попиту: більше половини

міжнародних подорожей припадає на ділові поїздки, близько 40% становить відпочинок і туризм, решта 10% – інші цілі; що обумовлює споживчий попит на готелі відповідної якості й спрямованості. Діловий туризм здійснюється представниками компаній, різних організацій та іншими учасниками ринку з комерційними цілями.

Рейтинг готельних лідерів для кожної великої географічної зони демонструє, що регіональні ринки продовжують залишатися досить закритими для міжнародних компаній. Досягнення лідируючих позицій в першій десятці компаній на ринку є першочерговою необхідністю, оскільки дозволяє завоювати довіру й залучити у портфель інвесторів.

Таблиця 2.7.4 демонструє розповсюдження міжнародних готельних мереж на регіональних та світовому ринках готельних послуг.

Таблиця 2.7.4

Міжнародні готельні мережі на світовому ринку готельних послуг (країновий аспект)

Країна походження	Європа	Північна Америка	Латинська Америка	Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Близький Схід / Африка	Частка на світовому ринку
USA	20.6	84.9	28.4	17.6	29.4	47.5
CHI	3.3	0	1.6	45.1	2.8	12.6
UK	13.8	13.2	10.1	5.7	10.6	11.1
FRA	24.5	0.1	10.1	5.2	8.2	7.8
SPA	14.1	0	19.6	0.1	2.2	4.3
GER	8.1	0	4.3	0.6	11.8	2.8
JAP	0	0.1	0	10	0	2.6
CAN	0.4	1.4	0.9	0.6	2.6	1
H-K	0.1	0.1	0	3.2	0.7	0.9
AUS	0.1	0	0	2.9	0.1	0.8

Джерело: складено за даними [23]

Стратегія великих американських готельних мереж ґрунтується на поширенні системи франшиз і агентського договору, що дозволяє компаніям посилювати позиції на п'яти континентах. Стратегія світових лідерів схожа:

– скоротити свою фінансову участь в інвестиціях для прискорення поширення бренду на нових ринках завдяки партнерським інвестиціям;

– збалансувати міжнародну присутність шляхом підтримки проектів за межами країни базування [11].

В умовах світової фінансової кризи 2008–2009 рр., що сильно торкнулася економіки США, американські готельні мережі почали стрімку експансію брендів у Європі та в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Інноваційні технології, що застосовуються компаніями на готельному і ресторанному ринку США, дозволили американській індустрії гостинності зайняти лідируюче положення у світі за рахунок стандартизації пропозиції,

що зумовило появу і поширення готельних і ресторанних мереж й використання поняття «торгова марка».

Американська модель розвитку готельних комплексів базується на принципі жорсткого контролю з боку США та експорті стандартизованого готельного продукту, який гарантує виконання зобов'язань і узгодженість дій через систему централізованого управління.

«Стандартні виробничі інструкції» (Standard Operating Procedures) – це деталізований опис технології, що забезпечує узгодженість дій усіх працівників і підрозділів американського готельного підприємства. Саме з причин суворого централізованого контролю на американському ринку діє невелика кількість зарубіжних готельних мереж. Винятком є британська готельна компанія, оператор готельних мереж IHG – Intercontinental Hotels Group – компанія, яка утворена у 2003 році в ході поділу компанії Six Continents Plc. Intercontinental Hotels Group.

У той же час деякі великі європейські підприємства зробили акцент на розвитку своїх брендів у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки, замість того щоб перешкоджати розширенню американських компаній в Європі.

Більшість готельних мереж Китаю (якщо їх обороти досягають певних показників) укладають партнерські угоди з іноземними компаніями для виходу на закордонні ринки за межами Китаю.

Інституційна структура світового ринку готельних послуг включає міжнародні готельні компанії й незалежні готелі. Здебільшого туристичні підприємства є складовою частиною готельних мереж, які підтримують на світовому ринку готельних послуг високі стандарти обслуговування і репутацію бренду.

Готельна мережа складається з двох і більше готелів, які здійснюють колективний бізнес і перебувають під контролем єдиного керівництва готельної мережі. Єдиний власник готельної мережі бере участь у прибутку готелів, але в той же час приймає на себе операційні та інші ризики.

Незалежні готелі, що знаходяться у володінні, розпорядженні й користуванні власника, можна розділити на наступні види:

– готелі, керовані самим власником;

– готелі, керовані за допомогою найманих фахівців-менеджерів або найманої (за договором) спеціалізованої управлінської компанії, у тому числі ті, що мають власний торговий знак або знак обслуговування (останнє не тягне за собою зміни статусу готелю як незалежного по відношенню до інших суб'єктів ринкових відносин) [7].

В залежності від умов входження до мережі, готелі поділяються на:

– готелі, які є повноправними членами мереж. Керівництво мережі несе повну відповідальність за результати їх діяльності та управління і відповідно має повне право на отримання прибутку;

– готелі, які є асоційованими членами мережі, які беруть участь в бізнесі на основі договору франшизи;

– готелі, які входять до об'єднання готелів на умовах контрактного управління ними (їх власністю) з боку професійної готельної компанії (готельного оператора), що одержує операційну винагороду за цю діяльність від власника [5].

Такі операційні (або контрактні) мережі мають три основні різновиди щодо стосунків між власником і оператором, що обумовлюється в контракті на управління:

а) власник передає оператору повне право на управління власністю та відмовляється повністю від втручання в процес управління, отримуючи лише підсумковий чистий дохід від готельної діяльності; оператор при цьому несе відповідальність за фінансові та операційні ризики у своїй діяльності;

б) власник залишає за собою право втручання в процес управління шляхом контролю над діяльністю, але при цьому роблячи всі операційні витрати на управління та оплату всіх операційних і фінансових ризиків, що випливають з його права власності; оператор, проте, теж несе певну частку відповідальності за результат своєї діяльності в тій частині, що обумовлюється в контракті;

в) власник досить щільно контролює діяльність керуючої компанії (оператора), але при цьому звільняє її повністю від відповідальності за результат готельного бізнесу, за винятком умисних випадків і випадків грубої необережності [5].

За формами власності готелі можна кваліфікувати на приватні, відомчі, муніципальні підприємства, спільні підприємства за участю іноземного капіталу і готелі, що належать громадським організаціям. Відомчий готель знаходиться на балансі (у веденні) інших організацій – державних структур, корпорацій, аеропортів тощо. До таких готелів можна віднести і засоби розміщення при іноземних посольствах, що також знаходяться на балансі, проте використовуються виключно для обслуговування тих, хто прибувають по лінії посольства і не підкоряються законам ринку. Відповідно призначення відомчого готелю – забезпечувати розміщення тих осіб, в яких відомство зацікавлене. В даний час таких відомчих готелів в Європі і Америці немає. На сучасному ринку відомчі готелі є неконкурентоспроможними.

Провідні готельні групи є важливою частиною структури світового ринку готельних послуг. У 2019 році компанія IHG (GB) продовжує займати перше місце міжнародного рейтингу готельних груп з показниками приросту номерного фонду за 2019 р. – 3,4 %, кількістю готелей по всьому світу – 4840, номерним фондом – 710 295 і найбільш відомими брендами мережі – Holiday Inn, Holiday Inn Express, InterContinental, Crowne Plaza, Candlewood, Staybridge, Indigo тощо [15].

Друге місце в рейтингу світових готельних груп займає американська готельна компанія Hilton Worldwide з показниками приросту номерного фонду за 2019 р. – 5,4 %, кількістю готелей по всьому світу – 4117, номерним фондом – 708 268 і найбільш відомими брендами мережі – Hilton, Conrad, Waldorf-Astoria, Double Tree, Embassy Suites, Hampton, Hilton Garden Inn тощо [12]. Велика частина номерного фонду цих світових готельних груп припадає на США і незначні частки займають Європа, Азія, Близький Схід і Африка.

Третю сходинку світового рейтингу готельних груп станом на 2019 рік зберегла компанія Marriott International (USA) з наступними показниками: приріст номерного фонду – 5,9 %, кількість готелей по всьому світу – 3672; номерний фонд – 701 899 з найбільш відомими брендами мережі – Marriott, Courtyard, Renaissance, Residence Inn, Fairfield, SpringHill Suites, Ritz-Carlton тощо [17].

Компанія також значною мірою орієнтована на американський ринок, а залишок номерного фонду припадає на інші країни.

Французька компанія Accor протягом трьох років (2017–2019 рр.) зберігає шосту позицію в світовому рейтингу з показниками 3717 готелів та 482 296 номерів (табл. 2.7.5).

Таблиця 2.7.5

Лідери світового готельного ринку в 2019 році

№	Готельна група	Кількість готелів				Кількість номерного фонду			
		2019	2018	2017	2016	2019	2018	2017	2016
1.	IHG (GB)	4840	4697	4602	4480	710295	686873	675982	658348
2.	Hilton Worldwide (USA)	4278	4073	3992	3861	708268	672083	659917	631131
3.	Marriott International (USA)	4117	3854	3672	3595	701899	662821	638793	622279
4.	Wyndraw hotel group (USA)	7645	7485	7342	7205	660826	645423	627437	613126
5.	Choice Hotels International (USA)	6376	6340	6199	6203	504808	506058	497023	502460
6.	Accor (FRA)	3717	3576	3515	4426	482296	461719	450199	531714
7.	Starwood Hotels & Resorts (USA)	1207	1161	1121	1076	346599	339243	328055	315346
8.	Best western (USA)	3900	4046	4013	4058	302144	314318	307305	313373
9.	Home Inns (CHI)	2609	2180	1772	1426	296075	256555	214070	176562

Джерело: складено за даними [22]

Кожне готельне підприємство повинно відповідати вимогам і, перш за все, своїй категорії. З метою класифікації в 47 країнах використовуються різні системи, що обумовлено правовими, культурними та іншими особливостями. Готельні підприємства можна класифікувати за наступними критеріями: за кількістю номерного фонду; за цільовим ринком; за рівнем комфорту. У кожній країні з урахуванням соціально-економічних та історичних особливостей розвитку існує свій підхід до визначення малих, середніх і великих готелів. СОТ рекомендує вважати малим готелем підприємство, номерний фонд якого до тридцяти номерів. Для більшості країн Європи (Італія, Греція, Німеччина тощо) характерними є невеликі готелі, тоді як для Америки і для ринків Азії, що динамічно розвиваються, типові готелі з великою місткістю номерів [10].

Рис. 2.7.6 демонструє середні розміри готельних комплексів у світі за кількістю номерного фонду у прив'язці до категорії за 2018–2019 роки.

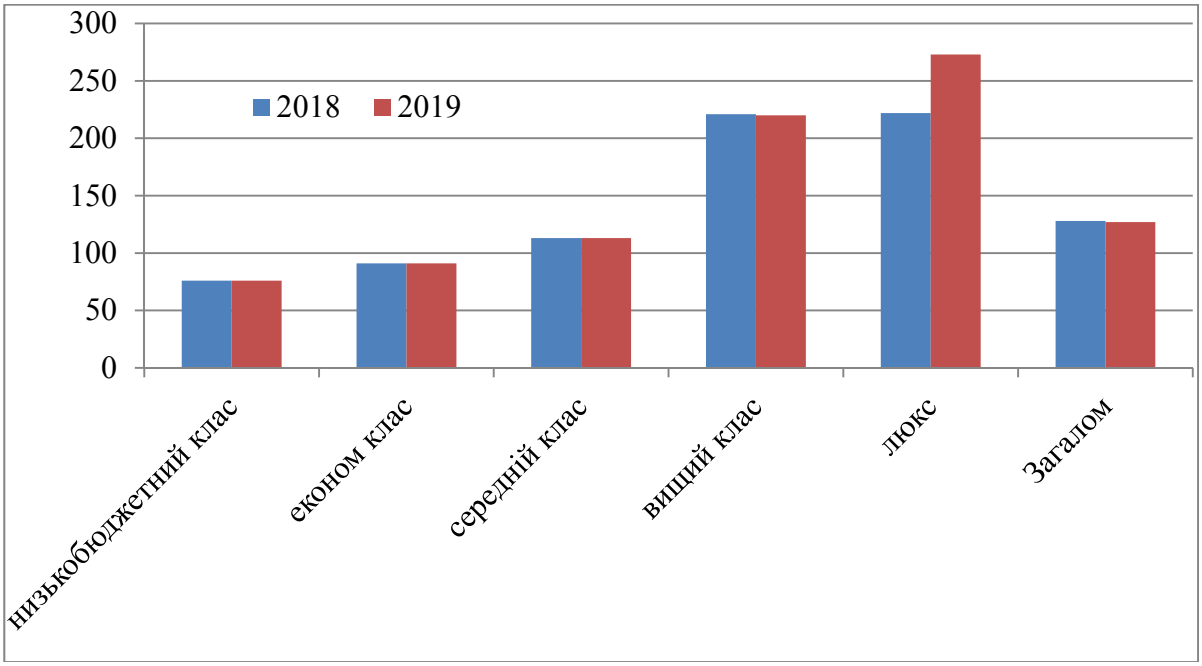

Рис. 2.7.6. Середні розміри готельних комплексів у світі (за кількістю номерного фонду) у прив'язці до категорії, 2018–2019 рр. [6]

В різних країнах світу існує більше ніж тридцять класифікацій готелів (табл. 2.7.6).

В даний час введенню єдиної класифікації у світі перешкоджають чинники, що пов'язані з культурно-історичним розвитком держав та їх національними особливостями, а також існуючими відмінностями в критеріях оцінки готельного сервісу [6].

Таблиця 2.7.6

Основні критерії класифікації готелів у світі

Країна	Основні критерії при класифікації готелів
Австрія	Апаратні засоби і програмне забезпечення
Чилі	Доступність сервісу, ресторанне обслуговування, наявність конференц-залів, можливості оздоровлення, парковка
Данія	Всі послуги, які можна виміряти
Франція	Кількість номерів, обробка, обслуговування
Німеччина	237 критеріїв, в основному – апаратні засоби, мінімально необхідна кількість балів на категорію
Греція	Обов'язкові технічні паспорти, обов'язкові і добровільні стандарти діяльності
Угорщина	Рівень наданого комфорту
Ліван	Розташування, будівля, внутрішнє оздоблення, персонал
Малайзія	Вимоги до якості й естетики громадських приміщень (лобі, прийом, бар, ресторан, банкетні зали, рекреації), номерів, служб (їжі і напої, прийом і розміщення) і персоналу. Стандарти безпеки та гігієни
Нідерланди	Апаратні засоби. Мінімум уваги до обслуговування
Словаччина	Кваліфікований персонал, якість і кількість послуг
Султанат Оман	Розташування, вхід, будівля, внутрішнє оздоблення
Швеція	Стандарти готелю та функції служб
Швейцарія	Якість інфраструктури та обслуговування
Туреччина	Стандарти на номери і додаткові послуги готелю
Об'єднані Арабські Емірати	Обслуговування, безпека для здоров'я, інфраструктура
Велика Британія	Англія – можливості готелю; Шотландія, Уельс – якість

Джерело: складено за даними [6]

При проведенні державної політики у сфері туризму національні туристичні адміністрації більшості країн враховують прогноз розвитку світового туризму і готельної індустрії, складений СТО «Tourism Towards 2030». Звіт підтверджує продовження стійкого зростання міжнародного туризму і ринку готельних послуг на наступне десятиліття. Згідно з прогнозами, протягом 2020–2030 рр. міжнародний туризм продовжить зростання, але він буде супроводжуватися більш повільними темпами в порівнянні з останніми десятиліттями, при цьому міжнародний в'їзний туристичний потік буде збільшуватися в середньому на 3,3 % на рік.

В результаті щорічно на туристичному ринку кількість туристів буде збільшуватися на 43 млн осіб [21].

Очікується, що до 2030 року в'їзний туристичний потік досягне 1,8 млрд осіб, це означає, що через десятиліття міжнародні кордони з туристичними, діловими або іншими цілями, такими як відвідування друзів і родичів, щоденно перетинатиме 5 млн осіб. Згідно з прогнозами СТО, міжнародний в'їзний туристичний потік в країни, що розвиваються, буде й далі зростати подвійними темпами (4,4 % на рік), випереджаючи розвинені країни (2,2 % на рік) [21].

В абсолютному значенні країни Азії, Латинської Америки, Центральної та Східної Європи, Східного та Європейського Середземномор'я, Близького Сходу і Африки щорічно спостерігатимуть в'їзний туристичний потік у середньому в розмірі 30 млн осіб. Для порівняння для традиційних напрямків розвинених країн Північної Америки, Європи та Азіатсько-Тихоокеанского регіону ця цифра складе 14 млн туристів. До 2030 року туристичний потік в країни, що розвиваються, досягне 58 % [21].

На світовому ринку зростатиме частка Азіатсько-Тихоокеанського регіону (до 30 % у 2030 році), Близького Сходу (до 6 %) і Африки (до 7%). Продовжиться скорочення частки Європи й США, обумовлене в основному зниженням зростання Північної Америки. До 2030 року Північно-Східна Азія стане найбільш відвідуваним регіоном у світі, на яку доведеться 16% всього в'їзного туристичного потоку. Вона випередить Південну Європу і європейські країни Середземномор'я, зайнявши у 2030 році частку у 15% [21].

Виїзний туризм буде в основному зростати в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. У наступне десятиліття значна частка туристів приїжджатиме з Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Їхне річне зростання складе 5 %, тобто кількість міжнародних туристів щороку буде збільшуватися в середньому на 17 млн осіб [21].

Друге місце, за прогнозами ВТО, займе Європа, середнє зростання кількості туристів з якої складе 16 млн осіб на рік. Тут будуть спостерігатися більш помірні темпи зростання (2,5 % на рік). Додаткові 10 млн туристів припадуть на Північну Америку (5 млн осіб), Африку (3 млн осіб) і Середній Схід (2 млн осіб) [21].

Прогноз «Tourism Towards 2030» вказує на те, що в найближче десятиліття існуватиме значний потенціал для подальшого розширення світового ринку готельних послуг. Як розвинені, так і нові напрямки можуть тільки виграти від цієї тенденції і можливостей, що відкриваються, за умови, що вони будуть створювати відповідні умови і вести сприятливу політику для бізнесу, інфраструктури, маркетингу і людських ресурсів [21].

Таким чином, з проведеного аналізу динаміки розвитку світового ринку готельних послуг можна зробити наступний висновок: світовий ринок готельних послуг проявив стійке економічне зростання і став одним із ключових чинників економічного розвитку окремих країн, генеруючи високий прибуток і сприяючи створенню нових робочих місць. Ця тенденція характерна для багатьох країн і туристичних напрямків по всьому світу, але особливо по відношенню до країн Європи.

2.7.3. Регіональні особливості розвитку світового ринку готельних послуг

Структура світового ринку готельних послуг розвивається у відповідь на зміни у світовій економіці та туризмі і має свої особливості в залежності від регіонів. Так, на відміну від американської концепції, європейські принципи готельної справи спочатку були більш м'якими і меншою мірою орієнтовані на стандартизацію: європейські компанії в своїй діяльності, як правило, враховують національні особливості країн, в яких вони оперують. Такі форми управління, як франчайзинг і контракт, не набули широкого поширення в готельній індустрії Європи, на відміну від Північної Америки. У свою чергу, азіатська модель організації готельного бізнесу відрізняється більшою гнучкістю. За оцінками фахівців готельного бізнесу, в 2030 році більша частка лідируючих готельних мереж у світі будуть базуватися в Азії [21].

В умовах ринкової економіки європейський готельний ринок є важливою складовою індустрії туризму, сприяючи послідовному економічному розвитку регіонів Європейського Союзу. Рис. 2.7.7 демонструє лідируючі позиції Європи в динаміці прибуттів міжнародних туристів за регіонами світу протягом 2010–2019 років.

Наразі європейський ринок готельних послуг займає провідне місце у світовому готельному господарстві (табл. 2.7.7).

Станом на 2019 рік європейські готельні мережі забезпечують понад 26% загальної пропозиції готельних послуг на світовому ринку, що еквівалентно 7,9 млн готельних номерів [22].

Незважаючи на те, що ранні традиції готельного бізнесу були створені в європейському регіоні, необхідно відзначити, що пізніше американські готельні корпорації сприяли глобалізації міжнародної індустрії гостинності. У свою чергу, європейські готельні мережі пішли за американськими компаніями в напрямку інтернаціоналізації бізнесу, яке прискорилося наприкінці 1980-х років, коли внутрішні ринки перебували в стагнації. Європейські мережі запозичили багато чого з техніки управління готелями в США, часто додаючи їй європейський відтінок, а потім реекспортували цю концепцію до США та інших країн.

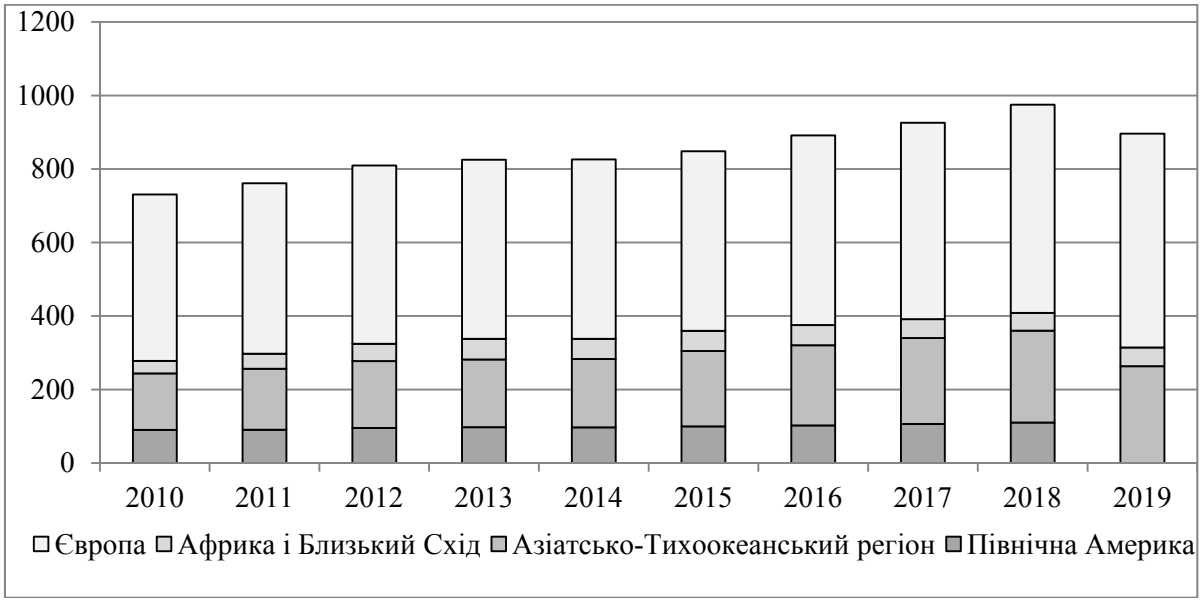

Рис. 2.7.7. Динаміка прибуттів міжнародних туристів за регіонами світу, 2010–2019, млн осіб

Джерело: складено автором за даними [22]

Таблиця 2.7.7

Регіональний розподіл пропозиції послуг готельних мереж у 2018–2019 рр.

	Готелі, од.		Номери, од.		Приріст	%
	2018	2019	2018	2019		
Європа	16625	16736	2035781	2066008	30227	1.5
Північна Америка	33384	33909	3758605	3817719	59114	1.6
Латинська Америка	2242	2344	432841	447494	14653	3.4
Азія і Океанія	14333	16517	2120497	2346994	226497	10.7
Близький Схід і Африка	1969	2081	409677	439415	29738	7.3
Світ	68553	71587	8757401	9117630	360229	4.1

Джерело: складено автором за даними [22]

До зовнішніх чинників розвитку європейського ринку готельних послуг протягом останнього дисятиліття можна віднести: зміни в розстановці сил у світовій економіці, динаміку демографічних показників та соціальних змін, досягнення в області розвитку технологій, прискорені темпи урбанізації, зміни клімату і брак природних ресурсів тощо.

В цьому контексті можна виділити наступні сучасні напрямки розвитку готельної індустрії країн Європейського Союзу. По-перше, оскільки «центр ваги» світової економіки зміщується з Заходу на Схід, можливо прогнозувати збільшення кількості туристів з країн з економікою, що розвивається. У зв'язку з цим європейським готельним компаніям доведеться адаптувати пропозицію послуг під нові вимоги. Старіння європейського населення і збільшення припливу туристів з країн з економікою, що розвивається, впливають на формування споживчого попиту.

Також зміни у психології споживачів безпосередньо впливають на характер попиту на готельні послуги. На перше місце в пріоритетах людей поступово виходить якість життя. У зв'язку з перерахованими вище демографічними та психологічними змінами європейські готельні компанії змушені адаптувати пропозицію під поточні потреби клієнтів.

По-друге, використання природних ресурсів та рівень викидів у навколишнє середовище справляють руйнівну дію на екологію. Адміністрації готелю мають адаптуватися до нових умов шляхом впровадження заходів щодо зменшення впливу на навколишнє середовище.

По-третє, сегментація європейського ринку готельних послуг стає більш глибокою, що виражається в розвитку нових готельних послуг і методів ведення підприємницької діяльності, тому багато готельних комплексів вибирають в якості цільового сегмента ділових туристів [13].

Таким чином, історично європейський готельний ринок займає провідні позиції в міжнародній сфері готельних послуг за такими показниками, як обсяг номерного фонду, динаміка попиту на готельні послуги, прибутковість готельного номера, заповнюваність готелів, оцінка якості послуг, готельних послуг.

Незважаючи на прогнозований економічний ріст і зростання готельного ринку в Європі, слід визнати, що домінуючі глобальні тенденції, а також проблеми, що виникають в межах ЄС, мають сильний вплив на даний сектор. На європейському ринку немає уніфікованого рішення, яке б підходило і служило керівництвом до дії для всіх готельних компаній. У зв'язку з демографічними, технологічними і економічними змінами європейським компаніям потрібно адаптувати пропозицію послуг до нових умов.

Готельні компанії на європейському ринку, які зможуть скорегувати стратегію під нове положення справ, демонструватимуть високі показники. Інші готельні підприємства, можливо, зіткнуться з серйозними труднощами, намагаючись вижити в середовищі з високою конкуренцією.

Список використаних джерел:

1. Джум Т. А. Организация гостиничного хозяйства : учеб. пособие / Т. А. Джум, Н. И. Денисова. – М., 2012. – С. 48.
2. Кусков А. С. Гостиничное дело / А. С. Кусков. – М.: Дашков и К, 2008. – 328 с. С. 21.
3. Яковлев Г. А. Экономика гостиничного хозяйства: учеб. пособие / Г. А. Яковлев. – М. : Издательство РДЛ, 2006. – 325 с. С. 5.
4. Balmer J. M. T. The shared management and ownership of corporate brands: the case of Hilton / J. M. T. Balmer // Journal of general management. – 2009. – Vol. 34. – № 4. – P. 15–37.
5. Bilgili B. A Research study on the relationship among relational benefit, perceived quality, image and customer loyalty in different hospitality Businesses / Bilgili B. A // International Journal of Management Cases. – 2014. – Vol. 16. – Iss. 3. – P. 20–39.

6. Chun-Ming Chien. Spillover effects of tourism policy changes on hospitality industries / Chien Chun-Ming // Global Journal Of Business Research (GJBR). – 2014. – Vol. 8. – Iss. 2. – P. 111–124.

7. Custis C. The Role Of Business Intelligence Within The Hospitality Industry's Information Systems Strategy: Historical Concepts And Future Trends / C. Custis // Journal Of Management Policy & Practice. – 2012. – Vol. 13. – Iss. 3. – P. 82–94.

8. Cut-Lupulescu F. The Phenomenon Of Tourism And Hospitality Industry / F. Cut-Lupulescu // Animal Science & Biotechnologies. – 2014. – Vol. 47. – Iss. 2. – P. 297–300.

9. Enz C. A. Innovation and Entrepreneurship in the Hospitality Industry / C. A. Enz // The SAGE handbook of hospitality management. – 2010. – № 10. – P. 213-228.

10. Global Sustainable Tourism Criteria for Hotels and Tour Operators // Global Sustainable Tourism Council (GSTC) [Electronic resource]. – Way of access : http://www.gstcouncil.org/gstc-criteria/criteria-for-hotels-and-tour-operators.html

11. Herstein R. Hospitality As A Business Strategy / R. Herstein // Journal Of Business Strategy. – 2008. – Vol. 29. – Iss.6. – P. 36–43.

12. Hilton World Wide. URL : http://www.hiltonworldwide.com.

13. Hjalager A.-M. A review of innovation research in tourism / A.-M. Hjalager // Toutism Management. – 2010. – Vol. 31. – P. 1– 2.

14. Hotel Investment Outlook 2019 [Electronic resource]. – Way of access : http://www.jll.com/Research/JLL_Hotel_Investment_Outlook_2019_1.pdf?e865842e-865a-457f-b162-7bcf0b021c02

15. InterContinental Hotels Group PLC (IHG [Electronic resource]. – Way of access : http://www.ihg.com.

16. JLL: Hotel Investment Outlook-2020. Hotels & Hospitality Group. Jan. 2020 [Electronic resource]. – Way of access : http://www.jll.com/Documents/hio-2020/JLL%20-%20Hotel%20Investment%20Outlook%2020.pdf.

17. Marriott International [Electronic resource]. – Way of access : http://www.marriott.com.

18. Services Sectoral Classification List. World Trade Organization. Note by the Secretariat. MTN.GNS/W/120. 10 July 1991[Electronic resource]. – Way of access : http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.

19. The 2020 Travel and Tourism Economic Research // Economic Data Research Tool ; WTTC [Electronic resource]. – Way of access : //www.wttc.org.

20. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2020 / by eds. J. Blanke, T. Chiesa; World Economic Forum. Geneva : WEF, 2020 [Electronic resource]. – Way of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2020.pdf.

21. Tourism Towards 2030. Global Overview / World Tourism Organization. Madrid : UNWTO. 2019 [Electronic resource]. – Way of access : http://www.wise.co.th/wise/Knowledge_Bank/References/Tourism/UNWTO_Tourism_Toward_2030.pdf.

22. UNWTO. World Tourism Barometer Nº18 January 2020 [Electronic resource]. – Way of access : https://www.unwto.org/world-tourism-barometer-n18-january-2020.

23. World Trade Report 2020 (WTO). Trading for Development in the Age of Global Value Chains [Electronic resource]. – Way of access : https://www.wto.org/ENGLISH/res_e/publications_e/wtr15_e.htm.

2.8. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В сьогоднішньому мінливому середовищі, напевно, не існує явища, яке б являло собою такий багатосторонній, складний, всеосяжний процес у всіх сферах соціально-економічного розвитку будь-якої країни, як глобалізація. Скільки б не дискутували вчені щодо позитивного чи негативного пливу глобальних процесів, сучасний стан розвитку цього процесу відкрито та категорично вимагає приймати, пристосовуватися та, головне, врахувати у існуванні та подальшому розвитку будь-якої галузі. Управління логістичними процесами є одним з найяскравіших прикладів розвитку глобальних змін на певний вид діяльності.

2.8.1. Вплив глобальних процесів на розвиток логістики

Більшість науковців у своїх дослідженнях глобалізацію трактують поділяючи на три концептуальні підходи: апологетичний – глобалізм, поміркований – трансформаціоналізм, антиглобалізаційний – альтерглобалізм [1, 4].

Видатні вчені Т. Фрідман, Е. Гідденс, К. Омае та інші є прибічники першого підходу, апологетичного – глобалізм, розглядають глобалізацію з точки зору неминучого процесу, що є «приматом світового порядку над національними державами і суспільствами».

Прибічники другого концептуального підходу, поміркованого – трансформаціоналізм, якими є Г. Томпсон, Є. Макгрю, У. Бек та інші, розглядають існуючі види глобалізації як такі, які не існували ніколи раніше, а вплив і наслідки глобальних процесів на розвиток всіх аспектів, таких як держава і суспільство, зазнають суттєвих змін та змушені всебічно пристосовуватися. А основні важелі належать «головним гравцям», таким як уряд, держава та деяким локальним культурам, які вносять суттєві зміни під впливом глобальних процесів.

Такі науковці, як Б. Холод, К. Агтітон та інші, підтримують третю концепцію, антиглобалізаційну – альтерглобалізм. Стверджують, що глобалізація – це переважно міф, який приховує справжню суть міжнародного господарства, що дедалі більше поділяється на три головні регіональні блоки, де національні уряди залишаються досить впливовими [11].

Ю. Шишков підкреслює, що «глобалізація економіки – не просто черговий сплеск колишніх тенденцій, що підсилюють взаємопроникнення національних господарств, і не просто досягнення світовою економікою глобальних масштабів, коли вона охопила все. Усе це – лише кількісні параметри процесу інтернаціоналізації господарського життя. Глибинна сутність процесу глобалізації полягає в тому, що світова економіка переходить у якісно новий стан» [12, с. 3].

Д. Долар та А. Краай, провідні економісти Світового Банку, провели дослідження, результатами якого є той факт, що, починаючи з 1980 року, глобальні процеси позитивно впливають на зниження бідності у світі та вирівнювання різниці доходів між населенням. Ці дослідження також демонструють, що країни, де активно спостерігається розвиток процесів глобалізації, середній дохід на душу населення з 1990 року збільшився швидше майже в 4 рази, ніж у країнах, які не так активні або зовсім не «сприймають» глобальні процеси. Таким чином, країни зі зростаючою економікою демонструють поступовий та впевнений ріст доходів населення [27].

За словами Кофі Аннан, у минулому генерального секретаря ООН, «головними невдахами у сьогоднішньому досить нерівноправному світі є не ті, які занадто піддалися глобалізації, а ті, які залишились осторонь» [7, с.155].

Таким чином, глобалізацію автори розглядають як всепоглинаючий процес сьогодення, який все більше набуває обертів під дією міжнародних факторів розвитку торгівлі, науки, економіки та культури.

Розвиток сучасних міжнародних відносин напряму залежить від позитивної динаміки глобалізації економіки у світі. Отримання очікуваного прибутку та вирішення поставлених завдань є задоволенням інтересів всіх суб’єктів міжнародних відносин. Зміни, викликані глобалізацією, в багатьох країнах диктують необхідність розвитку бізнесу на міжнародному рівні, це вимагає використання непростих шляхів поставки продукції, розвиваючи логістичну діяльність для задоволення в повному обсязі вимог та очікувань споживачів.

Саме розвиток сучасних логістичних заходів та бажання реалізовувати свою діяльність на рівні міжнародних логістичних систем є запорукою розвитку сучасного суб’єкта господарської діяльності.

Відомі економісти [15, 13, 6, 9, 21] розглядають основні складові логістики через напрями завдань, які вони віршують, а саме (рис. 2.8.1):

– мікрологістика, спрямована на вирішення завдань окремого структурного підрозділу підприємства або організації взагалі;

– мезологістика, спрямована на вирішення завдань у рамках окремо взятої галузі;

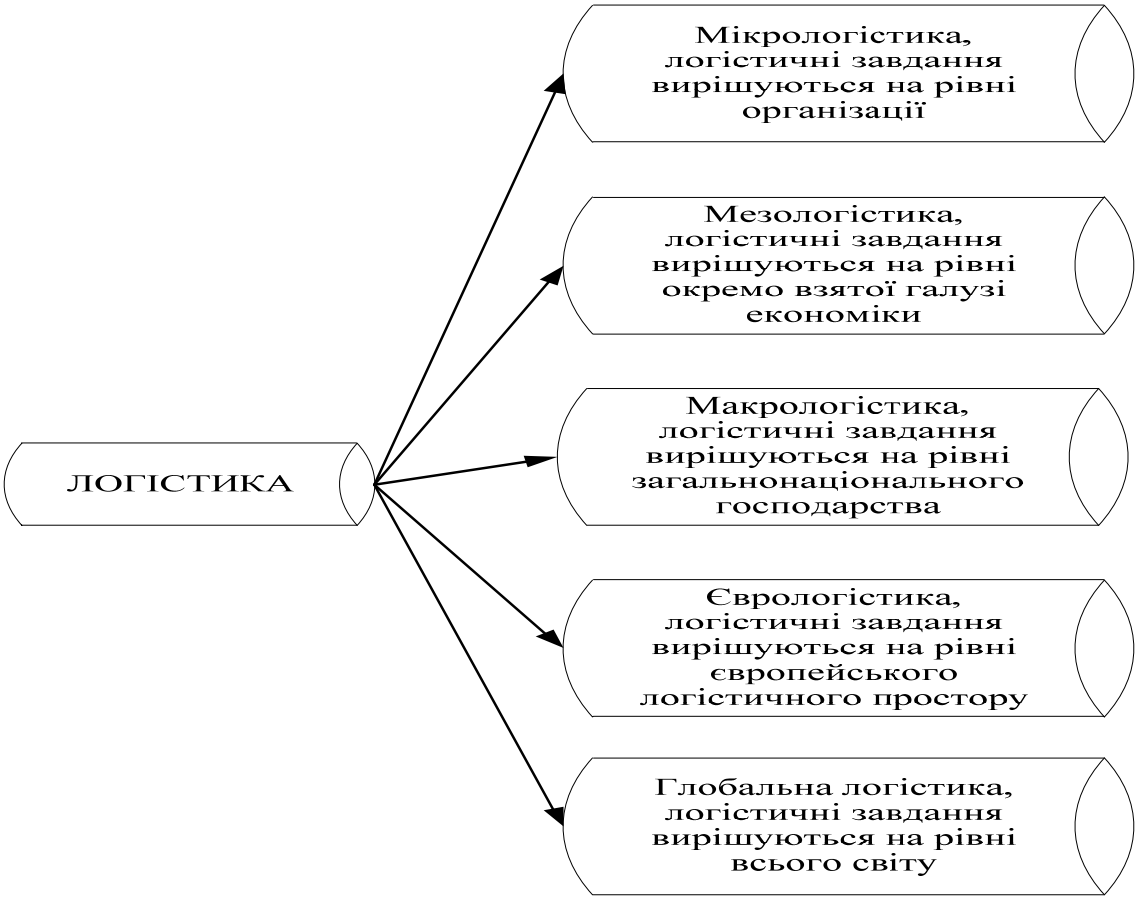

Рис. 2.8.1. Основні складові логістики та завдання, які вирішуються
Джерело: складено автором за матеріалами [3, 15]

– макрологістика, спрямована на вирішення логістичних завдань на рівні національного господарства;

– єврологістика, спрямована на вирішення завдань Європейського економічного простору;

– глобальна логістика, спрямована на вирішення логістичних завдань, охоплюючи всі країни, тобто на рівні всього світу.

Сучасний етап розвитку (2000-ні роки), за спостереженнями фахівців, характеризується такими факторами, як, по-перше, загальною глобалізацією економіки та, по-друге, глобальною технологічною та науковою революцією, що спонукає до стрімкого розвитку логістичних процесів для задоволення все більших вимог клієнтів.

За результатами проведеного дослідження, які детально описує Харрісон А. [18], було досліджено, в якій кількості і як само використовують у своїй роботі логістичні процеси. У дослідженні взяли участь 500 невеликих підприємств з різних сфер діяльності, які представляли шість різних країн, а саме:

– Німеччина – 130 підприємств та організацій (26 % від загальної кількості);

– Нідерланди – 100 підприємств (20 % від загальної кількості);
– Велика Британія – 85 підприємств (17 % від загальної кількості);
– Франція – 80 підприємств (16 % від загальної кількості);
– Бельгія – 55 підприємств (11 % від загальної кількості);
– Іспанія – 50 підприємств (10 % від загальної кількості).

У результаті дослідження було отримано чотири стадії використання та розвитку на практиці логістичної діяльності на підприємствах (рис. 2.8.2).

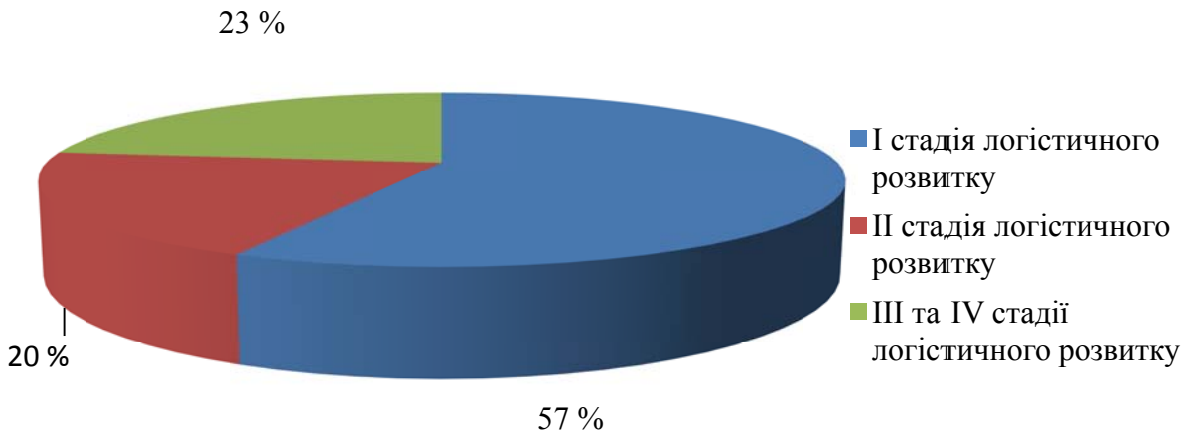

Рис. 2.8.2. Стадії логістичного розвитку західноєвропейських підприємств
Джерело: складено автором за матеріалами [18]

Кожна з отриманих стадій логістичного розвитку має характеристику:

– перша стадія – за результатами потрапили більшість обстежених підприємств – 285 одиниць, або 57 %. Організації та підприємства цієї групи залучають логістичну складову у процеси своєї діяльності не досить активно;

– друга стадія – 20 % від обстежених, або 100 підприємств. Організації та підприємства, які потрапили до цієї групи, характеризуються регулярним використанням логістичних процесів, але ця тенденція не має постійного характеру. В загальному розумінні логістичні витрати розглядаються на короткотривалі терміни, це можуть бути діяльність підприємства стратегічного характеру на місяць або півріччя;

– третя та четверта стадії – 23 %, або 115 підприємств. Ця група підприємств характеризується високим рівнем застосування логістичних процесів: на всі майбутні періоди роботи плануються логістичні роботи з обов'язковим плануванням фінансових витрат у бюджеті. Такі підприємства характеризуються, як правило, останніми тенденціями розвитку логістичної діяльності.

Це дослідження демонструє, що розвитком логістичної діяльності як правило займаються великі компанії, які можуть дозволити собі не тільки організовувати весь логістичний ланцюг, але робити це з максимальним розумінням сучасних глобальних логістичних процесів.

За прогнозними даними фахівців, логістичні послуги мають велике майбутнє та невпинний розвиток (рис. 2.8.3–2.8.4). За наведеними прогнозами, обсяги логістичних послуг світового ринку мають збільшуватися щороку на 25–30 % та у 2024 році будуть складати 15236 млрд доларів США.

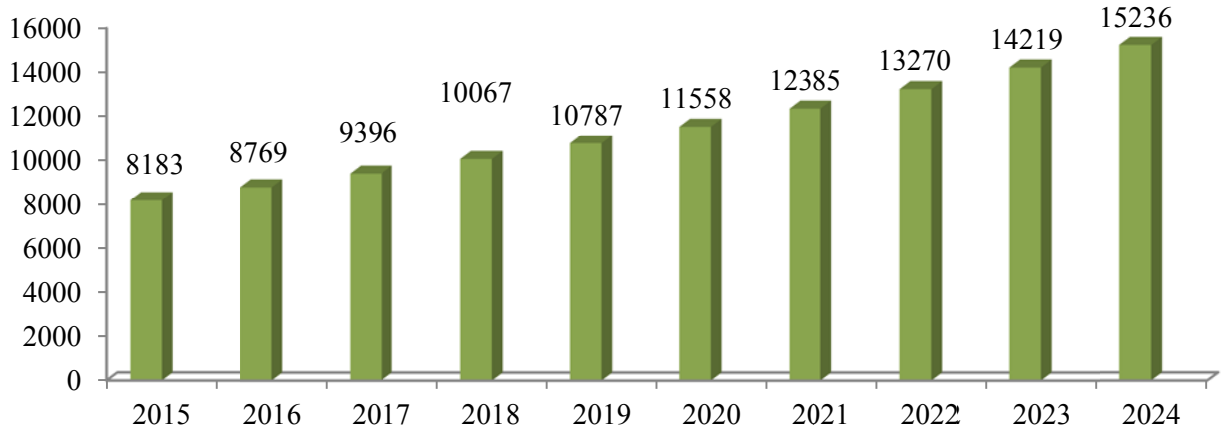

Рис. 2.8.3. Фактичні та прогнозні дані обсягу світового ринку логістичних послуг, млрд доларів США (з 2018 року – прогнозні значення)
Джерело: [26]

Основним драйвером якісного розвитку глобального логістичного ринку є інвестиції в технологічні інновації. Йдеться про автоматизацію вантажно-розвантажувального обладнання, причепів, GPS, програмного забезпечення для управління складом, різних технологій, які допомагають компаніям більш ефективно управляти бізнесом логістичних послуг.

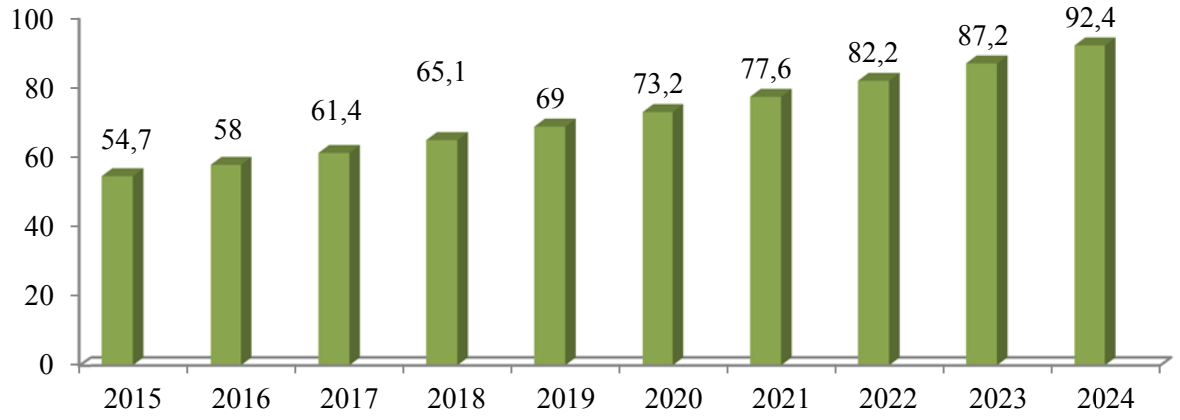

Рис. 2.8.4. Фактичні та прогнозні дані обсягів світового ринку логістичних послуг, млрд тонн (з 2018 року – прогнозні значення)
Джерело: [26]

Наприклад, в 2014 році Deutsche Post DHL підписала угоду з Escher Group, що допомогло DHL модернізувати свою мережу, ініціювавши легшу доставку і збірку в Німеччині, що дозволила збільшити річний прибуток у перший рік реалізації майже на 30 %.

Ключовими гравцями на світовому ринку логістичних послуг є американські компанії, серед яких J. B. Hunt Transport Services, C. H. Robimson Wordwide, FedExCorp, United Parcel Service, Expeditors International of Washington, XPO Logistics, Kenco Group, Americold Logistics, LLC, UTi Wordwide.

Сполучені Штати Америки є найбільшим постачальником транспортно-експедиторських послуг на світовому ринку послуг, якому програють менш потужні компанії (рис. 2.8.5). Експорт США становить 85–90 млрд дол. США, рівно як і імпорт транспортно-експедиторських послуг цієї країни складає 95–100 млрд дол. США на рік [14, 24].

У той же час США поступово втрачає перші позиції в сегменті глобальних логістичних послуг під негативною дією економічних факторів та активним розвитком логістики в провідних європейських країнах.

Розвиток світового ринку логістичних послуг характеризується динамікою щодо структурних складових.

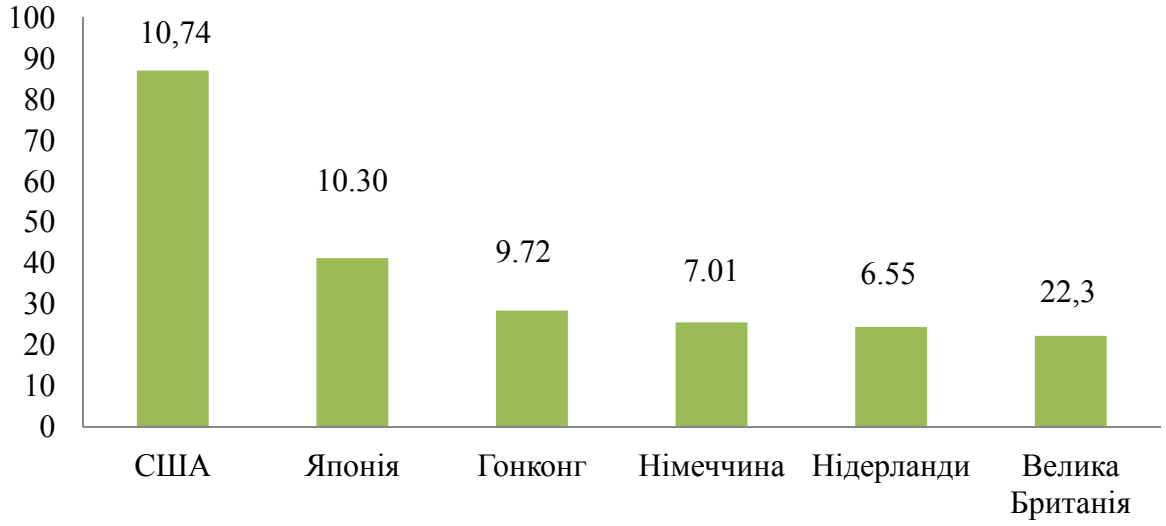

Рис. 2.8.5. Рейтинг країн – експортерів транспортних послуг у світі, млрд дол. США. Джерело: складено автором за матеріалами [14]

А саме, за період 2014–2016 років, послуги з вантажоперевезення та експедиції вантажів скоротилися з 68 % до 58 %, у той час зросла частка управлінської логістики з 12 % у 2014 до 17 % у 2016 році та частка комплексних логістичних послуг з 20 % у 2014 до 25 % у 2016 році (табл. 2.8.1).

Таблиця 2.8.1

Структура світового ринку логістичних послуг

Логістичний сегмент	Роки		
	2014	2015	2016
Послуги з вантажоперевезення та експедиції, %	68	62	58
Послуги комплексної логістики, %	20	23	25
Послуги управлінської логістики, %	12	15	17

Це пояснюється позитивною тенденцією зменшення кількості логістичних посередників постачань та збуту, а також переходу до послуг 4PL операторів. 4PL (Fourth Party Logistics) – інтеграція всіх компаній, задіяних в ланці постачання вантажів. Такий провайдер вирішує завдання, що пов'язані з плануванням, управлінням і контролем всіх логістичних процесів компанії-клієнта з врахуванням довготермінових стратегічних цілей.

Крупні компанії, які надають логістичні послуги на світовому рівні, сьогодні намагаються пропонувати базовий перелік послуг, таких як: зберігання товару на складі та забезпечення особових умов зберігання,

оформлення митних та брокерських операцій, надання послуг з перевезення різними видами транспорту, організація відправлення товарів з частковим або повним завантаженням контейнера або будь-якого виду транспорту.

2.8.2. Міжнародний досвід створення та розвитку логістичних систем

Логістика є внеском у велику частину економіки кожної країни. Ефективність логістики позначається на продуктивності діяльності інших секторів. Це найчастіше представлено з точки зору середньої вартості логістики. Крім того, логістика може бути самостійним сектором розвитку, де країни з високим рівнем глобального або регіонального сполучення відіграють роль матеріально-технічного забезпечення і центру торгівлі, такі як Нідерланди в Європі та Дубаї або Сінгапур в Азії [22].

Вимірювання і узагальнення логістичних показників в різних країнах є складними завданнями. Дослідження часу і витрат, пов'язаних з логістичними процесами, такими як митне оформлення вантажів, транспорту тощо, можливе завдяки доступності інформації. Але навіть за умови повноти інформації вона не може бути об'єднана в єдиний набір даних через структурні відмінності в ланцюгах поставок країн [27].

Більшість фахівців відзначають, що підприємства, які працюють на міжнародному ринку, зіштовхуються з різними логістичними обмеженнями й можливостями. До таких основних тенденцій відносяться [18]:

– зміна системи виробництва: від виробництва для складу (Make-to-Stock) до виробництва за замовленням (Make-to-Order). Для менеджерів виробничих підприємств, що працюють у всьому світі, основним завданням є оволодіння виробництвом продукту відповідно до індивідуальних вимог клієнтів;

– зміна дистрибуції товарів. На цьому рівні відбувається узгодження традиційної структури продавців із прямим збутом через логістичне підприємство;

– злиття й консолідація торгівлі й постачальників. Логістика відіграє важливу роль у реалізації потенційного синергетичного ефекту у сфері закупівель, постачання, надходження товарів, дистрибуції або електронної логістики;

– кількісні тенденції, а саме зниження кількості постачальників. Три чверті міжнародних підприємств мають намір скоротити кількість своїх постачальників у найближчі п'ять років. Під час збуту актуальним залишається скорочення термінів постачання;

– вплив електронного бізнесу на логістику. Бізнес-процеси в межах концепції B2C припускають автоматизацію більш інтенсивного

постачання, тому що очікування клієнтів щодо скорочення строків постачання більш високі, ніж при звичайних методах здійснення замовлень.

Одним із провідних індексів, на думку економістів [18, 23], який дозволяє проводити порівняльний аналіз розвитку логістики в різних країнах, є індекс ефективності логістики (Logistics Performance Index), який розраховується згідно з методологією Всесвітнього банку як складова процесу визначення конкурентоздатності країни. Ці дані наочно демонструють динаміку розвитку логістики за найрізноманітнішими параметрами – від країн і регіонів до тієї чи іншої послуги. Порівняння показників різних років створюють цілісну картину і допомагають визначати вектори розвитку глобальної економіки.

Logistics Performance Index є середньозваженою оцінкою за шістьма основними компонентами:

Customs – ефективність митного і прикордонного оформлення (швидкість, простота і передбачуваність формальностей);

Infrastructure – якість інфраструктури, пов'язаної з торгівлею і транспортом (наприклад, порти, залізниці, дороги, інформаційні технології);

International shipments – простота організації міжнародних перевезень за конкурентними цінами;

Logistics quality and competence – якість і компетентність логістичних послуг, що надаються операторами ринку – логістичними операторами, транспортними компаніями, митними брокерами і т.д.;

Tracking and Tracing – відстеження проходження вантажів;

Timeliness – своєчасність поставок вантажів [27].

Система показників демонструє порівняльні характеристики, розміри яких показані по шкалі від 1 (найнижчий бал) до 5 (найвищий бал), що дає можливість порівняти показники всіх країн (табл. 2.8.2).

Як видно з рейтингових значень, першу десятку складають країни з розвинутою логістичною діяльністю. Так, за підсумками 2018 року незмінно лідирує Німеччина, незважаючи на втрату позицій у 2012 році (3). Наступні дев'ять перших місць займають Швеція, яка відносно 2012 року значно покращила свою позицію (+12), Австрія за останні два роки піднялася з 22 місця на 4, Японія та Данія в порівнянні з 2014 роком відповідно (+5), (+8) позицій та Фінляндія (+14). Бельгія, Нідерланди, Сінгапур, Об'єднане Королівство з незначними змінами.

Незважаючи на різні місця в рейтингу, усі країни покращили свої оцінки в середньому на 0,06–0,45 одиниць, що свідчить про покращення рівня логістики в оцінюваних країнах.

Таблиця 2.8.2

Рейтинг індексу ефективності логістики (LPI) 2010–2018 рр.

Країна	2010		2012		2014		2016		2018	
	LPI індекс	LPI рейтинг	LPI індекс	LPI рейтинг	LPI індекс	LPI рейтинг	LPI індекс	LPI рейтинг	LPI індекс	LPI рейтинг
Німеччина	4.11	1	4.03	4	4.12	1	4.23	1	4.20	1
Швеція	4.08	3	3.85	13	3.96	6	4.20	3	4.05	2
Бельгія	3.94	9	3.98	7	4.04	3	4.11	6	4.04	3
Австрія	3.76	19	3.89	11	3.65	22	4.10	7	4.03	4
Японія	3.97	7	3.93	8	3.91	10	3.97	12	4.03	5
Нідерланди	4.07	4	4.02	5	4.05	2	4.19	4	4.02	6
Сінгапур	4.09	2	4.13	1	4.00	5	4.14	5	4.00	7
Данія	3.85	16	4.02	6	3.78	17	3.82	17	3.99	8
Велика Британія	3.95	8	3.90	10	4.01	4	4.07	8	3.99	9
Фінляндія	3.89	12	4.05	3	3.62	24	3.92	15	3.97	10
ОАЕ	3.63	24	3.78	17	3.54	27	3.94	13	3.96	11
Китай	3.88	13	4.12	2	3.83	15	4.07	9	3.92	12
Швейцарія	3.97	6	3.80	16	3.84	14	3.99	11	3.90	13
США	3.86	15	3.93	9	3.92	9	3.99	10	3.89	14
Нова Зеландія	3.65	21	3.42	31	3.64	23	3.39	37	3.88	15
Франція	3.84	17	3.85	12	3.85	13	3.90	16	3.84	16
Іспанія	3.63	25	3.70	20	3.72	18	3.73	23	3.83	17
Австралія	3.84	18	3.73	18	3.81	16	3.79	19	3.75	18
Італія	3.64	22	3.67	24	3.69	20	3.76	21	3.74	19
Канада	3.87	14	3.85	14	3.86	12	3.93	14	3.73	20
Норвегія	3.93	10	3.68	22	3.96	7	3.73	22	3.70	21
Чеська Республіка	3.51	26	3.14	44	3.49	32	3.67	26	3.68	22
Португалія	3.34	34	3.50	28	3.56	26	3.41	36	3.64	23
Люксембург	3.98	5	3.82	15	3.95	8	4.22	2	3.63	24
Корея	3.64	23	3.70	21	3.67	21	3.72	24	3.61	25
Китай	3.49	27	3.52	26	3.53	28	3.66	27	3.61	26
Польща	3.44	30	3.43	30	3.49	31	3.43	33	3.54	28
Словенія	2.87	57	3.29	34	3.38	38	3.18	50	3.31	35
Естонія	3.16	43	2.86	65	3.35	39	3.36	38	3.31	36
Болгарія	2.83	63	3.21	36	3.16	47	2.81	72	3.03	52
Єгипет	2.61	92	2.98	57	2.97	62	3.18	49	2.82	67
Кенія	2.59	99	2.43	122	2.81	74	3.33	42	2.81	68
Україна	2.57	102	2.85	66	2.98	61	2.74	80	2.83	66
Латвія	3.25	37	2.78	76	3.40	36	3.33	43	2.81	70
Казахстан	2.83	62	2.69	86	2.70	88	2.75	77	2.81	71
Загальна кількість країн		155		155		160		160		160

Джерело: складено автором за матеріалами [27]

Аналізуючи динаміку показників індексу ефективності логістики по Україні з 2010 по 2018 р., можна констатувати, що найбільший показник країна продемонструвала в 2014 р. (61-ше місце і 2,98 бали), найменший – у 2010 р. (102-ге місце і 2,57 бали). Але навіть перебуваючи у стані війни, Україна показала кращий результат порівняно з 2010 р., коли Україна опустилася на 102-ге місце.

Одним із вагомих факторів, що знижують рейтинг країни з погляду ефективності логістики, є наявність на її території збройних конфліктів. Окрім того, українська логістика нині є однією з найдорожчих за світовими стандартами. Про це повідомляється в аналітичному огляді, підготовленому експертною організацією Vox Ukraine [19].

Світовий досвід у цій сфері демонструє найбільш ефективний напрям розвитку сектору транспортного сполучення розвинутих країн, і це шлях формування транспортно-логістичної системи країни. Ця система забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, забезпечує взаємодію всіх учасників транспортного і розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному напрямку, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Все це зумовлює актуальність проблеми реалізації транзитного потенціалу України, а також визначення нових методів його реалізації.

Ці питання обговорювалися на зустрічі Глав митних адміністрацій держав-членів ГУАМ (Регіональна організація, створена Грузією, Україною, Азербайджаном і Молдавією), яка відбулася у грудні 2019 року. На якій також була приділена особлива увага питанню розвитку транспортно-логістичної інфраструктури України з метою виконання міжнародних мультимодальних перевезень вантажів через територію держав-членів регіональної організації та підписано відповідні договори розвитку [16].

У своєму виступі директор Департаменту промислової та логістичної нерухомості CBRE в Україні Наталія Сокирко зазначила: «Потрібно відзначити, що під час кризових 2015–2016 років локальні оператори поступово відвоювали свою частку на ринку. Українські компанії, які можна виділити на даний момент, – це Business Group, ZAMMLER, Logistic Plus, УВК та «НП Логістик». Проте переважно саме локальним логістичним провайдерам властиве питання координації дій як всередині компанії, так і з клієнтами. Поступово локальні оператори складають більш серйозну конкуренцію міжнародним логістичним компаніям. Для прикладу, українські компанії вже зараз розглядають нові напрямки для розвитку, що демонструє готовність інвестувати в нові проекти та формати. Адже однією із переваг локальної логістичної компанії є можливість швидкого прийняття рішень на місці. Серед таких представників вітчизняних провайдерів можна

відзначити групу логістичних компаній ZAMMLER, яка на даний момент надає стабільно хороший сервіс та стрімко нарощує обсяги орендованих площ. Що стосується міжнародних логістичних операторів, то їхніми ключовими характеристиками залишаються високі стандарти корпоративної культури, процедурності та якості послуг. Наприклад, навіть під час кризи міжнародний провайдер FM Logistic продовжував будівництво складських об'єктів, і на даний момент вакантність у складських комплексах, які знаходяться у власності провайдера, є нульовою» [13].

Великі логістичні центри було започатковано в Європі в XX столітті, на початку 80-х років. Перший логістичний центр було розташовано в місті Інгольштад (Німеччина), і пройшло декілька десятків років, з негативним та позитивним досвідом існування, перш ніж про цей логістичний центр почали говорити як про ефективне та перспективне явище в економіці. Про це свідчить 800 млрд дол. США обіг європейського ринку транспортно-логістичних послуг, в той час коли обсяг контрактної логістики в Європі оцінюється лише в 130 млрд дол. США щороку. Так, діяльність транспортно-логістичних центрів приносить економіці Нідерландів 40 % доходів від транспортного комплексу, Франції – 31 %, Німеччині – 25 % [2].

Так, сьогодні логістична система Німеччини – це 80 % логістичних центрів, які є об'єктами залізничної інфраструктури Deutsche Bahn AG та, відповідно, розташовані поблизу залізничних магістралей, забезпечуючи велику інвестиційну частину в розвиток цієї галузі.

Понад 75 % логістичних центрів Німеччини здійснюють сполучення із транспортом загального користування. А 60% центрів у своїй діяльності застосовують комбінований підхід до вибору типів транспорту. Пряме водне сполучення використовується у таких крупних логістичних центрах, як м. Любека та м. Бремен, повітряним та водним транспортним сполученням забезпечено міста Гамбург і Росток, на території близько 600 транспортно-експедиційних компаній.

Логістична система цієї країни являє собою два типи логістичних центрів. Перший – логістичні центри приватної власності, другий – логістичні центри міської комунальної власності.

Логістичну модель цієї країни можна схарактеризувати низкою особливостей: на всіх рівнях створення та існування логістичного центру здійснюється державна підтримка, яка надається через федеральні закони, фінансова інвестиційна підтримка здійснюється через федеральний бюджет, який інвестує німецькі залізниці (Deutsche Bahn AG), під конкретні інвестиції здійснюються цільові дотації та кредитування.

Наглядові органи, що створюються різними компаніями – учасниками інвестиційних проектів, є органами управління створених логістичних центрів. Представники державного сектору беруть участь як при плануванні, так і при реалізації логістичних центрів.

Таким чином, сьогодні логістична індустрія цієї країни є однією з найбільших галузей економіки, в якій функціонує 33 транспортно-логістичні центри. За обігом (150 млрд євро) вона займає четверте місце (після автомобілебудування, електротехнічної промисловості і загального машинобудування), а за числом задіяного в ній персоналу знаходиться на першому місці (2,6 млн осіб).

Bologna Freight Village (вантажне село Болоньї) є одним із провідних і найголовніших транспортно-логістичних центрів світу та один із найбільших транспортно-логістичних центрів Європейського Союзу. Знаходиться в Італії та розпочав своє існування з 1972 року. Даний центр обслуговує приблизно 35% національного вантажопотоку та 16% міжнародного. Його акціонерний капітал складає 13 743 928 євро. Вантажне село Болоньї було першим в Європі, де заснували мультимодальний транспортно-логістичний центр, тобто почали використовувати різні види транспорту для здійснення перевезень та надання супутніх послуг. У межах Bologna Freight Village працює 100 вітчизняних і міжнародних логістичних компаній, а також різноманітні транспортно-експедиційні компанії, митниця, склади, станція обслуговування, поштове відділення, декілька ресторанів і закусочних. Bologna Freight Village – це високотехнологічна і функціональна структура, яка включає розвиток архітектурних та урбаністичних проектів на своїй території для забезпечення придатності для життя і гармонії з оточуючим світом. Також вантажне село Болоньї бере участь у ряді Європейських проектів, які займаються проблемами поліпшення транспортних послуг та екологічним захистом [15].

Один з найбільших вантажно-логістичних комплексів світу знаходиться у Нідерландах – це порт Роттердам, який знаходиться на перетині річок, що протікають територіями різних країн та підходять для транспортування вантажів у центральну та західну частину Європи, а ландшафтна місцевість зробила можливим рух автомобільного та залізничного транспорту. Територія порту займає 10 500 га країни і складає 40 кілометрів завдовжки. Сьогодні Роттердам – головний порт європейського ринку контейнерних перевезень. Щороку морські порти Нідерландів забезпечують надходження близько 20 млрд євро до національного бюджету країни. Уряд Нідерландів, орієнтуючись на порт Роттердам, розглядає транспортно-логістичний центр як один із центрів економічної активності країни, в яких обробка і транспортування великих обсягів вантажопотоків дає роботу і дохід більшості мешканців країни [10].

В Австрії прийнято спеціальну програму розвитку транспортно-логістичної інфраструктури, що передбачає державне сприяння при оптимізації логістичних ланцюгів доставки вантажів. Основою для цього стали зняття економічних обмежень при плануванні змішаних перевезень, інформаційних логістичних ланцюгів, поліпшення транспортного сполучення

з окремими регіонами. За даними Федерального міністерства транспорту, в даний час тільки одна транспортно-логістична компанія Австрії має частку держави – це Австрійські залізниці. Держава безпосередньо бере стратегічні рішення щодо розвитку даної компанії і координує роботу її інфраструктури [23].

У Бельгії відсутні державні структури, які координують роботу логістичних центрів. Разом з тим існують неурядові організації, які підтримуються державою та сприяють інвесторам у створенні і функціонуванні об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури. Всього в Бельгії налічується понад 250 транспортно-логістичних центрів, в яких зайнято понад 20 тисяч осіб [25].

Логістика Сполучених Штатів Америки – це також один з яскравих успішних прикладів цього напряму. Основна концепція США, за словами Павла Івлева, який брав участь в обміні логістичним досвідом між державами, направлена на максимальну ефективність кожного окремого працівника (менеджмент бізнесу, збалансовані показники праці та інше), оскільки колосальна конкуренція вимагає працювати тільки на максимальну віддачу. Розмір будь-якої компанії вимірюється не кількістю працівників, а виключно показниками ефективності та мегатотальною автоматизацію, ручного управління дуже мало у всіх компаніях, в тому числі і в державному секторі [24].

Наявність великого транспортного парку в компанії не дозволяє вважати її великою і ефективною, якщо цей автопарк використовується не з найбільшою можливою ефективністю. Дотримання довгострокової стратегії: ринок дуже стабільний, і в основному компанії прагнуть розвиватися в своїй ключовій компетенції. Якщо це транспортна компанія, яка займається перевезенням наливних вантажів, то навряд чи вона буде займатися перевезенням контейнерних вантажів. І якщо вона далі буде розвиватися, то тільки максимально масштабуючи. Тому що ринок Америки величезний і колосальний. Ще одна особливість – стратегія: на аутсорсинг віддається все, що не входить в ключові компетенції компанії (програмне забезпечення, маркетинг, бухгалтерія, продажі).

До логістики США входять найдовші в світі мережі авто та залізничних доріг, найбільша кількість аеропортів і друга після Китаю кількість морських портів. На логістичний ринок країни припадає 8,5 % ВВП США, при цьому тільки на внутрішньому ринку перевозиться 10 млрд тонн вантажів фул-траками (великими 22-х і 23-х тонними вантажівками). При цьому в США інші норми ваг, інші норми довжин, інші норми навантаження на осі – все приблизно на 20 % більше, ніж в Україні або в Європі. На залізниці застосовується тільки дизельна тяга, тому немає обмежень по висоті, в основному використовуються 53-футові контейнери.

Приклад сучасної логістичної системи США – Порт Балтімор, на якому працює 900 тисяч одиниць колісної техніки, порт приймає більше 1,2 млн контейнерів на рік. Для перевалки вугілля і зерна використовуються 11 кранів вартістю 11 млн доларів кожен. Порт приймає судна з 14 000 TEU (Twenty-foot equivalent unit – двадцятифутовий еквівалент) і до 9000 машин в кожному. І обслуговують цю величезну махину всього 230 осіб співробітників.

За таким же принципом організована робота в порту Port of Long Beach. Особливість цього порту полягає в тому, що місцеві жителі почали протестувати проти використання дизельної тяги при роботі в порті, оскільки це забруднює атмосферне повітря, його повністю перевели на електрику. Тепер всі термінали в порту автоматизовані, все працює без людей – є 2 людини в центрі управління, які стежать за роботою порту на моніторі, але в порту техніка працює повністю самостійно. Результати вражають: 38 хвилин – середній час обробки імпортного контейнера, включаючи митні операції. 12 хвилин – середній час знаходження авто на термінальних воротах [17].

Інший логістичний об’єкт – це залізничний вузол Norfolk Southern, до особистої власності якого входять термінали, локомотиви, контейнери, вагони, інфраструктура і таке інше. Склади завдовжки до 130 вагонів. Висота вагонів дозволяє перевозити контейнери в 2 ряди. Глобальна автоматизація дозволяє на майданчику для контейнерів в 6000 м працювати лише 8 робітникам.

Отже, в Європейському Союзі великі транспортно-логістичні центри створюються, як правило, за підтримки держави та інвестиційної політики. При цьому деякі транспортно-логістичні центри формувалися з використанням принципу стратегічного державно-приватного партнерства. В Європейському Союзі вироблена спільна структура для транспортно-логістичних центрів.

2.8.3. Перспективи розвитку логістичних стратегій в сучасних умовах

Умови жорсткої конкуренції на ринку логістичних послуг, глобалізація, збільшення кількості продуктів з коротким життєвим циклом, прагнення до ефективного зниження витрат та різноманітність і вимогливість потреб споживачів вимагають все більш сучасних підходів до процесу управління і планування фінансовими та товарними потоками «виробник – споживач», впроваджуючи ефективні логістичні стратегії.

На думку В. І. Сергєєва, логістична стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрямок розвитку логістики, що стосується форм і засобів її реалізації у фірмі, міжфункціональної і міжорганізаційної

координації та інтеграції, сформульована вищим менеджментом компанії у відповідності з корпоративними цілями [8].

Д. Уотерсом логістична стратегія розглядається як процес, до якого входять всі рішення довготермінового логістичного напряму діяльності, які в свою чергу складаються зі стратегічних планів та рішень відносно управління певним ланцюгом постачань, що дає можливість формувати зв'язок між більш глобальними стратегіями найвищого рівня і детально відпрацьованими операціями, які виконуються в ланцюгах постачання [10, с. 96].

Огляд літературних джерел та практичної діяльності цього напрямку свідчить, що до найбільш часто застосовуваних логістичних стратегій можна віднести наступні:

– стратегія інвестицій та мінімізації витрат у логістичну мережу, яка характеризується шляхами оптимізації логістичної інфраструктури, високою ефективністю та економічністю каналів збуту продукції, мінімізацією загальних операційних витрат підприємства, оптимізацією процесів зберігання та транспортування продукції, високою ефективністю логістичних рішень компанії, застосовуючи прямі доставки мінімізації витрат на складське обслуговування;

– стратегія мінімізації та покращення логістичного сервісу, яка характеризується високими стандартами якості реалізації продукції та високою ефективністю системи до-продажного та після-продажного обслуговування клієнтів;

– стратегія мінімізації доходів та прибутку, яка характеризується ефективною оптимізацією логістичної системи, що спрямована на збільшення обсягу реалізації;

– стратегія збільшення конкурентних переваг підприємства, яка характеризується покращенням рівня якості логістичного обслуговування;

– стратегія логістичного аутсорсингу, яка характеризується високим рівнем ефективності логістичної системи шляхом залучення нових посередників, оптимізацією вибору кількості посередників в каналах руху товарів.

Серед перелічених основних характеристик логістичних стратегій особливе місце відводиться інвестиційному та інноваційному розвитку в галузі логістики. У практичній діяльності забезпечення інноваційної діяльності здійснюється за рахунок кількох джерел: оборотного капіталу підприємства, бюджетних асигнувань, банківського та приватного капіталу підприємства.

В інноваційній сфері особливу роль займають середньострокові та довгострокові інвестиції, оскільки інвестиційний процес може бути тривалим.

Сьогодні в логістичній діяльності до особливо прогресивних інноваційних технологій відносяться QR-код, RFID, IoT, автономні транспортні засоби, БПЛА, роботизація складів.

QR-код було розроблено японською компанією Denso-Wave в 1994 році. Цей код має високу стійкість до пошкоджень та засновано на алгоритмах Ріда-Соломона, це дає можливість, маючи лише 70 % площі коду, успішно зчитувати інформацію. За допомогою QR-коду є можливість закодувати 2953 байти інформації, або 7089 цифр, або 4296 цифр і букв.

Radio Frequency Identification – технологія відстеження RFID. Метод відстеження, який використовує радіочастоту для передачі інформації за допомогою прикріплених до об'єкта міток. RFID-мітка прикріплюється до таких об'єктів, як паперова валюта, предмети повсякденного одягу, навіть наше фізичне тіло. Під сумнів ставиться питання конфіденційності персональних даних. Незважаючи на ризик вторгнення в особисте життя, ця технологія має велику вигоду для таких учасників логістичного процесу, як постачальник, покупець, склад, перевізник [20].

Цей метод відстеження реалізують всі сучасні технології радіолокаційної техніки та забезпечує:

– на виробництві ведеться облік сировини, контролюються технологічні операції, забезпечуються принципи JIT/JISi FIFO. RFID-рішення на виробництві забезпечують високий рівень та стабільність якості продукції;

– на складі за допомогою RFID в реальному часі відстежується переміщення товарів, прискорюються процеси прийому та відвантаження, підвищується надійність і прозорість операцій та знижується вплив людського фактора. RFID-рішення на складі забезпечує захист від крадіжок і розкрадань продукції;

– в торгівлі RFID-системи відстежують товар на всіх етапах поставки, від виробника до прилавка. Товар вчасно виставляється на полицю, не залежується на складі та відправляється в ті магазини, де на нього високий попит. Технологія також допомагає в аналізі попиту на конкретні товари.

БПЛА – безпілотні літальні апарати – так звані дрони або безпілотні форми доставки товару в будь-яку точку замовлення. До основних переваг цього підходу належать доставка товару у важкодоступні міста (сільська місцевість з нерозвинутою транспортною інфраструктурою). До основного недоліку використання дронів відноситься обмежена кількість товарів для доставки, небезпечність та рівень шуму при експлуатації.

Такі компанії, як «Amazon», «Wal-Mart», «Нова Пошта» та інші активно використовують дрони у своїй діяльності при пошуку певної позиції або проведенні інвентаризації складів. Дрони здійснюють

сканування штрих-коду і без залучення додаткового персоналу у стислі терміни здійснюють інвентаризацію складів великої площі. Використання дронів дозволяє у логістичній діяльності планувати та використовувати високі склади, що дає можливість значно оптимізувати складські площі.

Щодо роботизації складів – це напрям майбутнього. Сьогодні декілька виробників роботів пропонують свої послуги, такі як «Grenzebach», «Amazon Robotics» та «Swisslog». На складі «Amazon» у 2016 році налічувалось більше 45 000 роботів, а у 2018 році вже понад 80 000 одиниць.

В країнах з більш розвинутою економікою впроваджуються найсучасніші IT-технології, такі як GPS та програми для управління національними та міжнародними ланцюгами поставок і системами дистрибуції, хмарні технології та технологія останнього покоління IoT.

IoT – це сучасна технологія, що об'єднує мережу Інтернет з фізичними об'єктами, використовуючи автономні функції щодо збирання, оброблення, розпізнавання, аналізу інформації та реагування на конкретні умови та інше. В широкому розумінні з технологічної точки зору IoT – це так звана «мережа мереж», яка складається з унікальних об'єктів, що взаємодіють між собою без втручання людини через IP-підключення.

Сьогодні технологічні розробки використовуються в таких сферах: сільське господарство, охорона здоров'я, смарт-міста, автомобільна промисловість, роздрібна торгівля, телекомунікації, промислова автоматизація, паливно-енергетична галузь та логістика.

Сфера транспортно-логістичних послуг дуже широко застосовує сучасні розробки IoT, як окремі підприємства та склади, так і транспортна мережа взагалі. А саме здійснюється моніторинг менеджменту об'єктів логістичної сфери в реальному часі, моніторинг умов завантаження та зберігання складів та транспорту.

Відомі економісти оцінюють перспективи використання IoT у сфері логістичних послуг, взявши за основу прогнозні дані розвитку IoT за 2015–2020 роки, які демонструють стрімку тенденцію до збільшення на 26 % щорічно (рис. 2.8.6).

За результатами аналізу 2015 року та пронозу на 2020 рок щодо розгляду витрат IoT за видами основної діяльності, транспортна логістика займає одне з перших місць за показником витрат або обсягу вкладень на розвиток IoT (рис. 2.8.7).

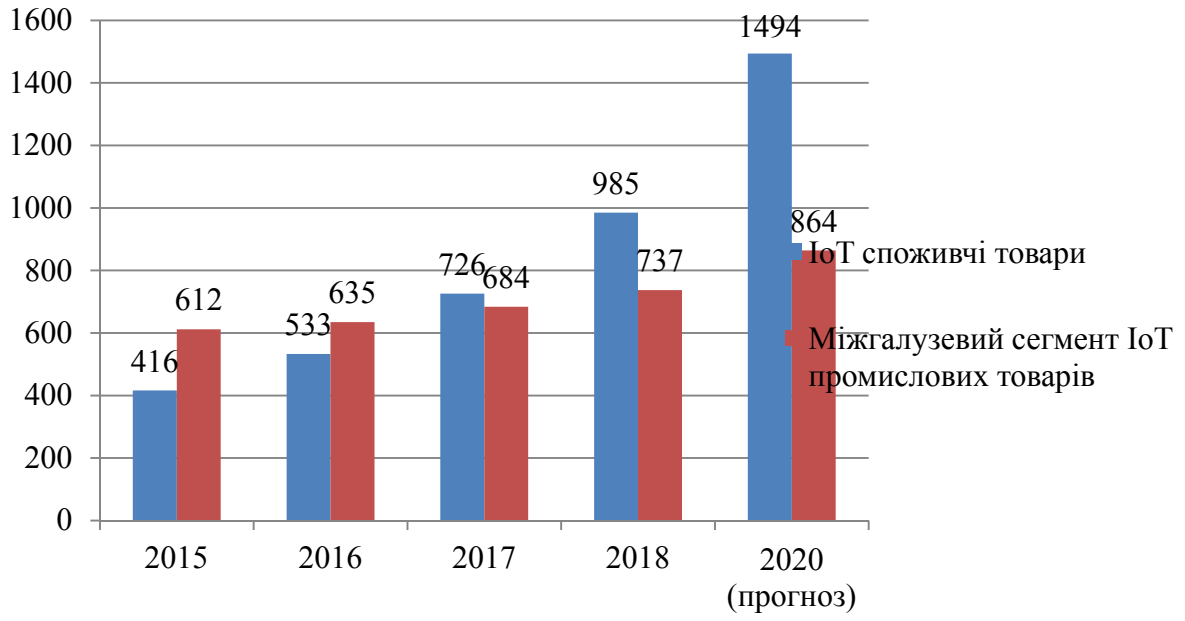

Рис. 2.8.6. Обсяги витрат на IoT технології в сегменті споживчих товарів та міжгалузевому сегменті промислових товарів 2015–2020 рр., млрд дол. США. Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Позитивні зміни щодо динаміки по транспортній логістиці та по комунальних послугах збільшилися майже в 4 рази, по інших видах основної діяльності в 2-3 рази. Ці тенденції дають можливість експертам впевнено прогнозувати, що вкладені ресурси в цьому напрямі можуть цілком окупитися.

До основних переваг використання в логістичній сфері IoT відносяться:

– зменшення витрат через ефективну оптимізацію використання ресурсів компанії, таких як обладнання та машини (ефективне оповіщення щодо інформації будь-якої технічної поломки), персонал (унеможливлення крадіжок, контроль робочого часу);

– здійснення ефективного транспортного контролю, в будь-який час підприємство має можливість доступу до інформації щодо місця знаходження вантажу, часу доставки чи затримки та внесення змін відповідно ситуації.

Міжнародна компанія International Data Corporation (IDC) за 2018 рік виділила три головні галузі, на які було виділено крупні фінансові вливання у розвиток IoT технологій:

– 85 млрд дол. США транспортний сектор (оптимізація та розвиток моніторингу вантажоперевезень);

– 189 млрд дол. США виробничий комплекс (ефективність автоматизації відстеження активів);

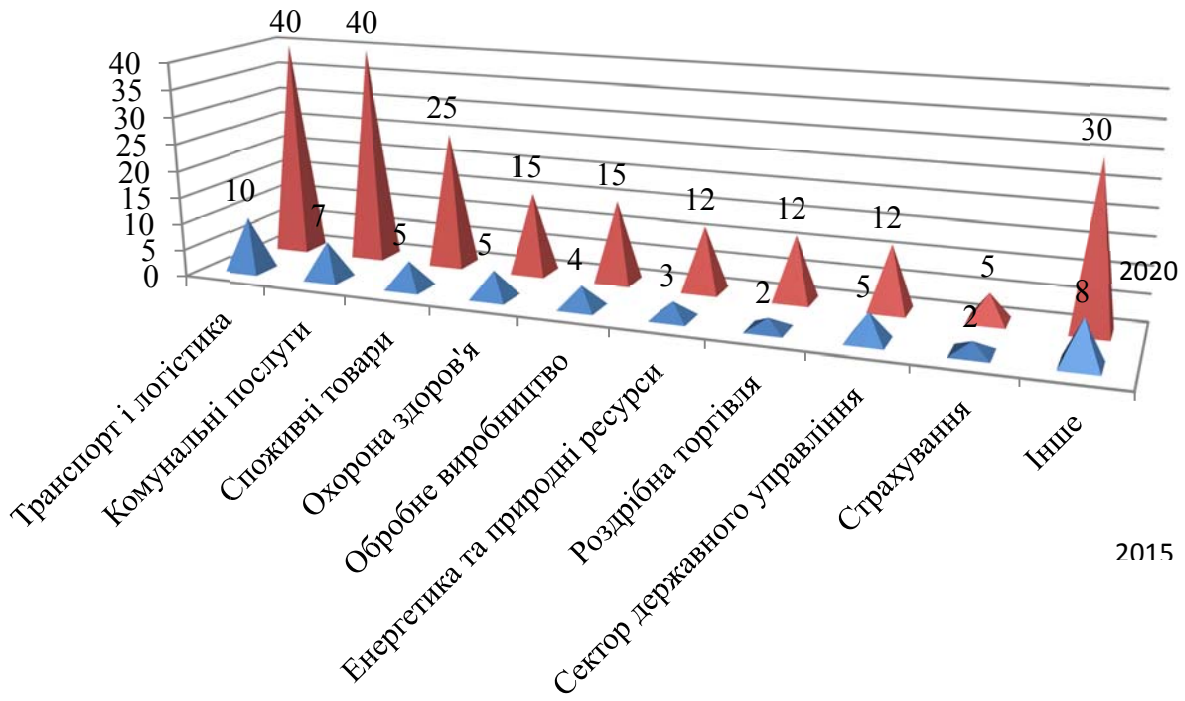

Рис. 2.8.7. Динаміка обсягу витрат 2015-2020 років
на IoT за видами діяльності, млрд дол. США.
Джерело: складено автором за матеріалами [28]

– 73 млрд дол. США на сферу комунальних послуг (розвиток інтелектуальних мереж для планомірного та оптимального використання електрики, води та газу).

У звіті світового гіганта транснаціональної компанії Cisco (Cisco Systems) зазначено, що розгортання рішень IoT в ланцюзі постачань і логістики за останні кілька років зросло в три рази і очікується, що в найближчі роки зросте ще більше. У звіті оцінюється майже 2 трильйони доларів США, які були отримані від розгортання IoT в логістичній галузі.

Також технологія Drive - IoT стала можливою завдяки наявності сучасних інновацій, таких як більш компактне і високоефективне обладнання, можливість аналітики для великих обсягів даних, розширені мережі зв'язку та багато інших. Це спрощує і дозволяє розробляти і впроваджувати власні рішення IoT для підвищення продуктивності в бізнесі.

Отже, сьогодення показує, що час, коли була необхідність організувати доставку з місця А в місце Б, минув. Високий рівень конкуренції, вимогливість ринку та потреби клієнтів щодо вибору тих, хто відповідає їхнім потребам і очікуванням, замінює стан речей.

В даний час пріоритетними завданнями логістичних компаній є забезпечення доставки «точно в строк» (just in time), прозорості ланцюга поставок, прозорості циклу перевезення і якість послуг. Успіх будь-якої логістичної компанії полягає в ефективному управлінні запасами і складуванні, автоматизації внутрішніх бізнес-процесів, швидкій доставці і забезпеченні безпечного зберігання товарів.

Список використаних джерел:

1. Глобализация логистики. Сущность глобализации [Електронний ресурс]. – URL: http: // www. studfiles.ru/preview/5006065/page:56/ (дата звернення 09.06.2020)
2. Боняр С. Міжнародний досвід створення мультимодальних транспортних логістичних центрів // Економіка та держава, 3(2012). С. 32-35.
3. Васильців Н.В. Передумови та тенденції розвитку глобальної логістики // Економіка та держава. 2012. № 3. С. 268.
4. Карасев В. А. Глобализация рынка транспортных услуг и транспортно-логистических систем в мировой экономике. – Москва, 2008. – С.120.
5. Кузик К. Перспективи використання дронів для оптимізації логістичного процесу // International Scientific Journal. 2015. С. 3.
6. Негода А. В. Рынок логистики в Украине: тенденции развития и перспективы. [Електронний ресурс]. – URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/102534/1.
7. Організація демократії та економічного розвитку. – ГУАМ [Електронний ресурс]. – URL: https: https://guam-organization.org
8. Сергеев В. И. Наиболее распространенные логистические стратегии / В. И. Сергеев [Електронний ресурс]. – URL: http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie_strategii.html
9. Транспортная логистика в условиях глобализации мировой экономики [Електронний ресурс]. – URL: http://studme.org/1061120722469/logistika/transportnaya_logistika_usloviyah_globalizatsii_mirovoy_ekonomiki.
10. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
11. Холод Б.І., Зборовська О.М. Глобалізація як фактор впливу на процеси логістичного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств // Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 2 (17). С. 261-270.
12. Шишков Ю.В. Догоняющее развитие в эпоху глобализации: учебное издание / Ю.В. Шишков. – М.: ВАВТ, 2006. – 240 с.
13. CBRE Ukraine [Електронний ресурс]. – URL: https://cbre-expandia.com
14. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators / J-F. Arvis, D. Saslavsky, L. Ojala, B. Shepherd, Ch. Busch, A. Raj, T. Naula. [Електронний ресурс]. – Mode of access: https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf
15. FREIGHT VILLAGE 2000, NTU NORDIC TRANSPORTDEVELOPMENT, EC DG TREN, 2000. [Електронний ресурс]. – URL:https://trimis.ec.europa.eu/sites/default/files/project/documents/fv2000.pdf
16. Fromremarksatan UNCTAD conference in February 2000, in Johan Norberg (2003), In Defense of Global Capitalism (Washington: Cato Institute), p. 155.

17. Grow this Good for the Poor / Journal o fEconomic Growth (2002), and —Trade, Growth, and Poverty / The Economic Journal (2004)

18. Harrison A. Logistics Management: Developing Logistics Operations Strategies / Per. From English; forscience. ed. Mikhaytsev. Dnepropetrovsk: Business Book Balance, 2012.

19. Independent analytical platform Vox Ukraine. [Електронний ресурс]. – URL: https://voxukraine.org/uk/tarif-spotikannyashho-ne-tak-z-portovimi-zborami-v-ukrayini-ta-yak-yihzrobiti-konkurentnimi

20. Internet of Things end point spending worldwide by category from 2014 to 2020 (in billion U.S. dollars) // Statista. [Електронний ресурс]. – URL: https://www.statista.com/statistics/485252/iot-endpoint-spending-by-category-worldwide

21. Kovács, G., &Kot, S. 2016. New logistics and production trends as the effect of global economy changes. Polish Journal of Management Studies, 14(2), 115-126.

22. Oliveira A. Gimeno A. Managing Supply Chain Networks / Building Competitive Advantage in Fluid and Complex Environments, New York, Pearson, 2014.

23. Olha Y. Maiboroda Et Al. The Global Value of Distribution Networks and Logistic Opportunities // International Journal of Economics and Business Administration Volume VIII Special Issue 2020, 1, pp. 227-238.

24. PORT OF ROTTERDAM [Електронний ресурс]. – URL: https:https://www.portofrotterdam.com

25. System Group – Innovative Generation [Електронний ресурс]. – URL: https://systemgroup.com.ua/uk/rfid-identyfikaciya-v-logistyci

26. Trade Master Group [Електронний ресурс]. – URL: https://trademaster.ua/mirovoy_opyit/312583

27. The Word Bank [Електронний ресурс]. – URL: https://lpi.worldbank.org/international/global

2.9. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ЇЇ РОЛЬ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ Й МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ_____■

Останні десятиліття ознаменувалися корінними змінами в житті світової спільноти. Це пов'язано з глобалізацією світової економіки і постіндустріалізацією господарського життя. Громадський розвиток характеризується прискореними темпами НТП, кількісними і якісними змінами соціально-економічних процесів у всьому світі, посиленням економічної взаємозалежності країн і регіонів світу, «звуженням» економічного простору.

Розвиток міжнародних економічних відносин визначається сукупністю багатьох чинників, одним з яких є рівень розвитку інфраструктури. Інтеграція національних економік в систему світового господарства, інтернаціоналізація капіталу і виробництва стала можливою завдяки впровадженню нових ресурсів і технологій, розширенню інформатизації, інституціоналізації, інноваційним змінам в інфраструктурі.

Різкі зміни в усіх сферах життя суспільства пов'язані з новим етапом НТР – мікроелектронною революцією, яка почалася на рубежі 70-х – 80-х років XX ст. і дозволила гнучко адаптуватися до умов дійсності, які швидко змінювалися. Інформаційні технології істотно змінили спосіб життя людини, місце її існування, а також методи виробництва товарів та послуг. Нині інформація – це найважливіший економічний ресурс, який впливає на організацію та діяльність підприємств, створення нової системи попиту і споживання, трансформацію усього інфраструктурного комплексу в межах країни, регіонів світу.

В умовах глобалізації інфраструктура значною мірою визначає соціально-економічний розвиток людства. Без неї неможливе функціонування економічної діяльності країни (регіону). При цьому вона включає різноманітні сектори економіки сама по собі, сприяє підвищенню рівня і якості життя населення, стимулює залучення інвестицій у людський капітал та сприяє зовнішньоекономічній діяльності країни.

2.9.1. Теоретичні підходи до визначення інфраструктури та її складу

Термін «інфраструктура» походить від латинських слів infra – «нижче, під» і structura – «будова, розташування», означає основа, фундамент. Проте цей термін з'явився відносно нещодавно, довго не виділявся з поняття «капітал». Хоча на важливу роль в економіці окремих складових інфраструктури вказували деякі учені. Наприклад, Адам Сміт в роботі «Дослідження про природу й причини багатства народів» (гл. 9) писав про необхідність створення потрібних для загального виробництва громадських установ і споруд, але які будуть невигідними для приватного капіталу [13]. Він вважав, що без доріг і транспорту відсутній громадський розподіл праці, зростання його продуктивності, і це позначається на чинниках зростання багатства.

К. Маркс дав перше наукове уявлення про інфраструктуру, вважаючи її особливою групою засобів праці, необхідною для забезпечення матеріальних умов трудового процесу. «Прикладом цього ж роду засобів праці... можуть служити робочі будівлі, канали, дороги тощо». До умов спочатку також відносили: енергетику, державну пошту, інші установи, що є фундаментом виробництва.

Нині немає єдиного визначення терміна «інфраструктура», існують різні класифікації і підходи до її вивчення.

Уперше використання терміна «інфраструктура» (англ. infrastructure) зафіксовано в англійській мові у 1925–1930 роках [53]. У деяких джерелах вказується точніша дата – 1927 р. [54]. На початку XX ст. він використовувався у військовій справі, де ним означали сукупність споруд, необхідних для збройних сил (військові бази, полігони, склади матеріальних засобів і т. д.). Пізніше під інфраструктурою стали розуміти комплекс споруд, допоміжних систем та служб, зовнішніх по відношенню до даного виробництва (галузі), без яких не можливе було б його функціонування.

У 40-х рр. минулого століття економіка розвитку, що аналізує природу, причини масової бідності, проблеми стимулювання економічного розвитку і можливості ліквідації бідності в низькоприбуткових країнах, стала окремим напрямом економічної науки. Проте термін «інфраструктура» згадувався рідко, в основному для позначення галузей, обслуговуючих сільське господарство і промисловість.

А вже з 50-х рр. XX ст. цей термін отримав широке поширення в економічній літературі. «Під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей і видів діяльності, обслуговуючих як виробничу, так і невиробничу сферу економіки, з метою створення основи для нормальної діяльності головних галузей матеріального виробництва і розвитку продуктивних сил».

Проте конкретний зміст терміна «інфраструктура» залишається спірним [10, с. 6; 47, с. 8].

У 80-х рр. в науковій літературі розглядалося питання про розділення ультраструктури (управління, підготовка кадрів) і інфраструктури (транспорт, зв'язок, енергетика). Перша з них знаходиться над, а друга – під виробництвом [2, с. 96–97].

Американський вчений П. Розенштейн-Родан був одним з перших, хто уперше виділив інфраструктуру в окреме поняття, застосував цей термін в економічних дослідженнях. Він розглядав інфраструктуру як комплекс необхідних умов для забезпечення сприятливого розвитку підприємництва в галузях економіки і задоволення потреб населення [10, с. 7]. На його думку, «…перед будівництвом фабрик необхідно спонсорувати створення великої маси інфраструктурного капіталу або інфраструктури, оскільки виключно ринкові механізми не створять її вчасно» [56].

Розширене визначення категорії «інфраструктура» дав у 1966 р. Раймут Йохімсен у своїй книзі «Теорія інфраструктури. Основи розвитку ринкової економіки». Згідно з Йохімсеном, інфраструктура – це «сума матеріальних, інституціональних і особистих коштів, а також інформації, доступної економічним агентам, яка сприяє вирівнюванню рівня віддачі при порівнянних інвестиціях у разі відповідного розподілу ресурсів, тобто при повній інтеграції та максимізації рівня економічної активності» [55].

В. Г. Терентьєв робить акцент на виробництві, вважає, що завдяки інфраструктурі посилюється розподіл праці, удосконалюється організація громадського виробництва, створюються умови для транспортування, розподілу і акумуляції чинників, а також результатів процесу виробництва [37].

Немає єдиної думки й щодо складу інфраструктури (табл. 2.9.1).

На думку деяких західних вчених, інфраструктура складає частину економічної території і включає систему елементів (споруд) галузей колективного або громадського користування [38, с. 110]. До соціальних послуг вони відносять: транспорт, зв'язок, енергетику, водне постачання, систему меліорації просвіту, охорону здоров'я, законодавство, охорону права.

Дж. Болдвін, Дж. Діксон розглядали інфраструктуру як фізичний створений капітал у рамках виділення складових компонентів інфраструктури. Активи, що становлять поняття інфраструктури, на їх думку, діляться на три групи:

– машини і устаткування (автомобілі, комп'ютери і програмне забезпечення, силові установки та ін.);

– будівлі (виробничі і офісні будівлі, що окремо стоять, склади, торгові центри, нежитлові будівлі з апартаментами, будівлі депо, літакові ангари, фермерські будови);

Таблиця 2.9.1

Склад інфраструктури

Автор	Склад інфраструктури
А. Гіршман	усі послуги, без яких первинна, вторинна і третинна діяльність не може функціонувати [36, с. 10]
Й. Тінберген	усі передумови, необхідні для нормального функціонування виробництва [36, с. 11]
Р.Ф. Фрей	транспорт, інформаційна служба, енергетичне постачання, водне господарство, культура, відпочинок, спорт і деяка частина управління [36, с. 11]
Г.Ф. Рей	усі сфери обслуговування, необхідні для встановлення сучасного господарства (транспорт, інформаційні служби, енергопостачання, водопостачання, освіта, медичне обслуговування, забезпечення житлом і усі елементи, що покращують життя суспільства) [36, с. 11]
А. Чернок, Є. Ерліх, Д. Сіладьї	енерго-, водопостачання, каналізація, транспорт і інформаційна служба, торгівля і обслуговування туризму, міське планування, підтримка в чистоті громадських споруд і територій, ремонтні служби, охорона здоров’я, освіта, культура, управління, охорона права та правових норм, а також здатність людей до виконання роботи, їх професійна підготовка, здатність до творчості, тобто наявний в розпорядженні інтелектуальний капітал [36, с. 12]
Е.Б. Алаєв	«поєднання діючих споруд, будівель, мереж і систем, що прямо не відносяться до виробництва матеріальних благ, але є необхідними як для самого процесу виробництва (виробнича інфраструктура), так і для забезпечення повсякденного життя населення (соціальна інфраструктура – підприємства охорони здоров'я, просвіти, культури, побутового обслуговування)» [3, с. 232]
Л.Н. Карпов	«сукупність споруд і підприємств виробничого і невиробничого призначення, що забезпечують нормальне функціонування як матеріального виробництва, так і життя населення певної території» [33, с. 12]
І.М. Маєргойз	«…комплекс споруд, який служить процесу господарювання і забезпечує нормальні і матеріальні, і культурно-побутові умови иття населення на цій території. Інфраструктура – це основні фонди у вигляді будівель, різних споруд, пристроїв, мереж тощо, які прикріплені до землі і служать базою для господарської діяльності на цій території. Таким чином, до інфраструктури відносять тільки об’єкти, а не діяльність» [26, с. 97]
А.В. Моісеєв	комплекс галузей (чи інженерно-технічних споруд), обслуговуючих і створюючих умови для розміщення і функціонування промислового і сільськогосподарського виробництва (чи окремих підприємств), а також для розміщення і життя населення: транспорт, зв'язок, шосейні дороги, водосховища, мости, морські, річкові і аеропорти, склади, енергогосподарство, водопровідна і водовідвідна мережі, загальна і професійна освіта, сфера обслуговування, охорона здоров’я та ін. [47, с. 11]

П. С. Єщенко	комплекс галузей і сфер діяльності, що створюють загальні умови для функціонування інших галузей народного господарства: транспорт, зв'язок, канали та ін. споруди, обслуговуючі оборот продукції у рамках матеріального виробництва, а також підприємства торгівлі, громадського харчування та ін. [11, с. 16]
Н.Ф. Голіков	«…сукупність ієрархічних територіальних, функціональних систем, кожна з яких включає поєднання підприємств, споруд, об'єктів і організацій, що характеризуються спільністю професійних навичок працюючих, однорідністю використання засобів праці і орієнтованих на обслуговування виробничих галузей, населення або поєднання виробництва і населення» [10, с. 9]
І.А. Ільїн	«…поєднання (у ідеалі комплекс) об'єктів, представлених будівлями, спорудами, комунікаціями і елементами благоустрою території, які сприяють нормальному функціонуванню виробничих технологій, виробничій й невиробничій діяльності людей і їх відтворенню на певній території» [33, с. 12]
І.Ф. Чернявський	«…сукупність спеціалізованих виробництв та видів діяльності, функції яких полягають в наданні основним галузям послуг виробничого і соціального призначення з метою забезпечення ефективного функціонування загальнонародної кооперації праці і отримання високих кінцевих результатів» [42, с. 17]
М.П. Комаров	«…сукупність матеріально-технічних систем (об'єктів), що забезпечують виконання основних функцій в різних сферах і галузях діяльності» [19, с. 20]
С.Л. Лебедєва, С.Б. Шліхтер	торгівля, кредитно-фінансова система, транспорт, зв'язок, інформатика, державне управління, інші галузі [24]
А.П. Голіков, Н.А. Казакова, О.А. Шуба	складна система комунікацій, об'єктів, споруд, а також організацій і станов, що забезпечують життєдіяльність суспільства, галузі [9, с. 104]
Є. Грамліч	«матеріальні основні засоби державного сектора економіки» [50; 23]

Джерело: складено автором

– інженерні споруди (греблі, шосе, дороги і вулиці, мости, системи каналізації, телекомунікаційні і лінії електропередач та ін.) [49].

Таким чином, усі точки зору з приводу складу інфраструктури загалом можна об'єднати в три групи, в основі яких лежать:

– фонди (матеріальні об'єкти, споруди);
– діяльність (послуги);
– єдність фондів і діяльності (послуг).

Є відмінності в підходах за змістом інфраструктури. Н. С. Мироненко вважає, що при деталізації критерію функціонального призначення інфраструктури можливі два підходи – вузький та широкий. Прибічники вузького підходу відносять до інфраструктури галузі і види діяльності, сприяючі прискоренню «економічного обороту в народному господарстві країни». При широкому підході інфраструктура розглядається як фундамент (база) для здійснення будь-якого виду господарської діяльності і як загальна умова відтворювального процесу [32, с. 195–196].

Деякі економісти і економіко-географи при вузькому підході до вивчення інфраструктури розглядають тільки сукупність засобів праці інфраструктурних підрозділів, а при широкому підході – галузі в цілому з їх основними фондами та діяльністю [47, с. 23]. Продуктом галузей інфраструктури є різноманітні послуги для комфортної життєдіяльності населення на цій території.

Таким чином, інфраструктура – це «сукупність ієрархічних територіальних, функціональних систем, кожна з яких включає поєднання підприємств, споруд, об'єктів і організацій, що характеризуються спільністю професійних навичок працюючих, однорідністю використання засобів праці і орієнтованих на обслуговування виробничих галузей, населення або поєднання виробництва і населення» [47, с. 21].

2.9.2. Сучасні класифікаційні ознаки інфраструктури у світовій економіці

Основною ознакою виділення галузей інфраструктури з національного господарства є створення умов для функціонування виробництва, пересування товарів, особистого споживання, комфортного життя населення і його відтворення.

Огляд літератури, присвяченої дослідженням інфраструктури, показав, що загальноприйнятої її класифікації доки не існує. Є загальне уявлення про категорію інфраструктура; можна визначити інваріант значення цього терміна:

1) інфраструктура створює необхідні умови для виробництва і життя населення;

2) інфраструктура обслуговує процес розширеного відтворення, включаючи розширене відтворення населення;

3) різноманітність точок зору на інфраструктуру можна схарактеризувати за наступними основними напрямами:

– міра охоплення предмета – у вузькому значенні включає тільки матеріальні об'єкти, в широкому – умови і діяльність;

– назва – «інфраструктура», «сфера послуг», «сфера обслуговування», «ринок послуг», «невиробнича сфера», «соціально-культурна сфера», «третинний сектор економіки»;

– круг галузей, що включаються, – житлово-комунальне господарство, транспорт, зв’язок, фінансові послуги, страхування, оптова і роздрібна торгівля, охорона здоров’я, освіта, наука, інформатика, екологія, операції з нерухомістю, бізнес-послуги, побутове обслуговування, культура, туризм, управління, громадська безпека та ін.;

– характер участі у створенні ВВП – прямий і опосередкований;

– роль в економіці – незначна, помітна, рівнозначна, домінуюча [14, с. 92; 47, с. 13].

Одним з перших вчених, що виділили усього лише два види інфраструктури (виробнича або господарська і соціальна), був П. Розенштейн-Родан. Такої ж точки зору дотримуються багато учених, наприклад, І. М. Маєргойз [26, с. 97], В. Ерліхер [36], М. П. Комаров [19, с. 21], А. В. Абаєв [1], Д. В. Шопенко [44] та ін. В роботі [17] також розглядаються два види інфраструктури:

– економічна (виробнича), повинна забезпечити на ринку ефективність потоків товарів і послуг. Вона має наступні підсистеми: транспортно-логічну, інформаційно-комунікаційну, інженерну, інноваційну, митну, фінансову, інфраструктуру товарних ринків і підтримки бізнесу (малого і середнього);

– соціальна інфраструктура, забезпечує нормальну життєдіяльність людей.

Проте така класифікація є умовною, оскільки, наприклад, сучасні комунікативні мережі універсальні, обслуговують одночасно і населення, і виробництво. Система освіти готує кадри як для виробничої, так і для невиробничої сфер.

А. Н. Кошелєв в національній економіці виділяє 3 основні види інфраструктури:

– виробнича інфраструктура, забезпечує нормальне функціонування матеріального виробництва, життєдіяльність людини і відтворення трудових ресурсів;

– соціальна інфраструктура, забезпечує нормальну життєдіяльність населення в цілому і кожної людини окремо, а також відтворення трудових ресурсів при підвищенні якості обслуговування;

– ринкова інфраструктура, забезпечує нормальну діяльність ринку та його розвиток. Вона включає торгові організації, біржі, банки, небанківські установи, транспорт і інші організації і установи, що забезпечують діяльність багатьох галузей економіки [20].

І. П. Бойко та Ф. Ф. Рибаков, окрім виробничої, соціальної, ринкової, виділяють також науково-технічну інфраструктуру [7].

С. О. Юрченко розглядає наступні види інфраструктури:

– виробнича;
– соціальна;
– ринкова;
– екологічна;
– інфраструктура туризму та спорту;
– науково-технічна;
– військова [47, с. 18–19].

Навіть короткий огляд літератури, присвяченої дослідженням інфраструктури в широкому і вузькому значенні, показав, що загальноприйнятої її класифікації не існує. Вона проводиться по ряду ознак з урахуванням потреб та завдань практичної діяльності. Варіанти класифікації інфраструктури (послуг) відрізняються великою різноманітністю (табл. 2.9.2).

Але навіть в межах групи за однією ознакою можуть бути виділені інші підгрупи. Наприклад, Броунінг та Сінглман за виконувальними функціями ділять послуги на: трансформаційні (комунально-побутове господарство), розподільні (транспорт, комунікації, оптова і роздрібна торгівля), комерційні (фінансові послуги, страхування, операції з нерухомістю, передача технологій, бізнес-послуги, інжиніринг, колективні послуги (освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення та ін.) і персональні послуги (рекреаційні та ін.) [14, с. 93, 46 с. 11]. За територіальною ознакою деякі вчені аналізують інфраструктуру на макрорівні, який забезпечується державою, і мікрорівні, де також можуть діяти приватні фірми. К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю в інфраструктурі виділяють макрорівень, що забезпечується державою, і мікрорівень, де також діють приватні фірми [27, с. 388]. Ф. Котлер розглядає на мікрорівні інфраструктуру компанії (управління, планування, юридичне забезпечення, фінансування і облік, стосунки з владою і суспільством) [21, с. 85].

Таблиця 2.9.2 свідчить про різноманіття і значну неоднорідність інфраструктури та послуг. Між окремими видами інфраструктури спостерігається згладжування меж. Часто буває важко виділити один елемент інфраструктури, що відноситься тільки до конкретної сфери життя суспільства.

В результаті соціально-економічного розвитку, НТП, постійного впровадження інновацій в усі сфери економіки, галузевий склад інфраструктури змінюється. Зникають старі галузі (чи зменшується їх значення) та з'являються нові, які, у свою чергу, діляться на підгалузі. Це стало світовою тенденцією особливо в останні десятиліття. До нових можна віднести:

– консалтинг (консультування) – це платне консультування управлінців, керівників підприємств і приватних підприємців з питань у сфері юридичної, фінансової, комерційної, експортної, технологічної, технічної, екологічної, військової і інших видів діяльності. Проводиться з метою допомоги управлінцям в оптимізації бізнес-процесів для підвищення ключових показників діяльності і, врешті-решт, збільшення прибутку підприємства. Розрізняють консалтинг: внутрішній, зовнішній і міжнародний;

Таблиця 2.9.2

Класифікація інфраструктури (послуг)

Класифікаційна ознака	Вид послуг
Функції	виробнича, соціальна, споживча, розподільна тощо
Місце в процесах	первинна, проміжна, кінцева
Роль	основні, допоміжні
Ступінь матеріальності	матеріальні, нематеріальні
Фактор собівартості	трудомісткі, енергоємні, капіталомісткі
Критерій опосередкованості товарно-грошовими стосунками	комерційна, некомерційна
Тип проходження платежів	факторні і нефакторні
Спосіб доставки	послуги, пов'язані з інвестиціями; послуги, пов'язані з торгівлею; послуги, пов'язані одночасно з інвестиціями та торгівлею
Форми власності	приватні, кооперативні, державні, іноземні, змішані
Характер споживання	масові, колективні, індивідуальні
Ступінь участі у міжнародному обміні	послуги, які можуть бути об'єктом експорту і імпорту; послуги, які не можуть бути предметом експорту; послуги, які можуть робитися для внутрішніх потреб та на експорт
Економічні ознаки	Об'єм інвестицій, їх ефективність, період інвестування в інфраструктурні об'єкти, термін окупності, прибуток від функціонування інфраструктури та ін.
Територіальна ознака	міжнародні, регіональні (міжрегіональні), державні, локальні
Середа простору	сухопутна, річкова, морська, космічна
Ступінь стаціонарності	стаціонарні, тимчасові, дистанційні, пересувні
Характер поширення	масові, унікальні
Характер споживання послуг (або соціальне призначення)	індивідуальний; обмежений круг споживачів; громадський
Ступінь залежності від адміністративно-територіального ділення	жорстко обмежені, вільного вибору, комбіновані
Відомча підлеглість	бюджетна установа – вищестоящі органи виконавчої влади
Галузева приналежність	торгово-посередницька, фінансово-кредитна, транспортна, телекомунікаційна, інформаційно-консультаційна, інституціональна
Форми міжнародних економічних відносин	інфраструктура міжнародних і коопераційних зв'язків, інфраструктура міжнародної торгівлі товарами і послугами, інфраструктура, що забезпечує: міжнародні кредитно-фінансові і валютні відносини, міжнародні рухи капіталу та робочої сили, інфраструктура міжнародної науково-технічної співпраці, інфраструктура міжнародного інформаційного обміну
Рівень розвитку	високий, середній, низький

Джерело: складено автором

– маркетингові послуги – це діяльність підприємства з вивчення й розширення ринку товарів та послуг, конкурентного середовища, цільової аудиторії, поведінки споживачів; надання інформації щодо цін; оцінка способів просування товару, внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на випуск продукції компанії та надання послуг населенню, а також розробка стратегій, що дозволяють протистояти конкурентам [28];

– інжиніринг (з англ. Engineering – технічний, з лат. Ingenium – вигадка, знання, винахідливість) – це технічні, інженерно-консультаційні послуги на комерційній основі, в т. ч. з розробки і підготовки науково-конструкторських розробок до стадії виробництва і реалізації продукції [35, с. 102–104]. Торгівля інженерно-технічними послугами включає комерційні угоди з обміну технологіями, зачіпаючи значну долю прогресивних розробок.

Розрізняють такі види інжинірингу:

– комплексний інжиніринг – повний пакет послуг, пов'язаних з обгрунтуванням, розробкою і реалізацією проекту і здачею об’єкта під ключ;

– будівельний інжиніринг (чи інженерні послуги у будівництві) – послуги з будівництва промислового об’єкта;

– експлуатаційний інжиніринг – інженерні послуги, пов’язані з вдосконаленням виробничого процесу на об’єкті;

– комп'ютерний інжиніринг – це мультидисциплінарні, масштабні багаторівневі і багатостадійні дослідження та інжиніринг на основі «мультифізичних» («MultiPhysics») знань, комп’ютерних технологій, в першу чергу, наукомістких технологій комп'ютерного інжинірингу (Computer–AidedEngineering);

– міжнародний інжиніринг – надання інженерно-консультаційних послуг в найрізноманітніших областях на світовому ринку. Це відносно нова спеціалізація в науково-технічній і виробничій сфері, що охоплює повний інноваційний цикл від стадії розробки до комерціалізації, а також консультації по зниженню капітальних витрат на створення (перевлаштування) виробничих потужностей, їх ділянок. За кордоном поняття «інжиніринг» застосовується для визначення промислової галузі в цілому (США, Франція) або сфери послуг з виробництва інженерно-консультаційних робіт (Англія, Німеччина, Італія). Такий бізнес на заході називають The Fabless Business Model. «Fabless» означає розробку без виробництва. Fables–firm – фірми-розробники (без своїх виробничих потужностей) отримали розвиток у виробництві техніки на напівпровідниках [43].

На світовому ринку існують наступні види інжинірингових фірм: інженерно-консультаційні, інженерно-будівельні, консультативні, інженерно-дослідницькі.

– лізинг (англ. leasing, to lease – здати в оренду) – фінансові послуги, форма кредитування, при якій лізингова компанія купує клієнтові

необхідне йому майно і передає його в тимчасове користування на умовах договору лізингу. При цьому по лізингу терміни фінансування більші, ніж по кредиту. Стандартний термін фінансування при лізингу – 3 роки, але багато лізингових компаній здійснюють фінансування на 5–10 років. Під час усього терміну договору лізингу предмет лізингу є власність [41].

По досвіду США у світі широко поширений споживчий лізинг легкових автомобілів. Це швидка можливість придбання автомобіля в користування. Але не обов'язково обмежуватися тільки одними автомобілями. Наприклад, в Латвії можна взяти в лізинг будь-який об’єкт вартістю від 200 дол. США [40].

Існує також сублізинг, який передбачає передачу третім особам прав користування лізинговим майном.

– аутсорсинг і аутстаффінг прийшли на територію пострадянського простору порівняно недавно з появою інтернету. Аутсорсинг (від англ. Outsourcing – зовнішнє джерело) – передача частини функцій компанії зовнішній фірмі-виконавцеві (наприклад, програмування, бухгалтерія, управління персоналом (HR), реклама/PR, управління офісною технікою, прибирання приміщень і тому подібне). Ці функції виконуватиме інша організація, що спеціалізується на цьому виді діяльності (аутсорсер). Це дозволяє компанії відмовитися від функцій, не властивих її профілю, і виконувати основні функції ефективніше.

Між підприємством та аутсорсером укладається договір на виконання робіт (послуг), при цьому часто штатні працівники підприємства для виконання цих функцій звільняються у зв’язку з переходом до підприємства-аутсорсера.

Опитування в Австралії 7 500 організацій показало, що аутсорсинг економив їм в середньому 46 % в порівнянні з внутрішніми витратами компанії, які були б без нього. Згідно з оцінкою Глобального інституту McKinsey, використання послуги аутсорсинг IT-продуктів у США дозволяє американським компаніям на 60 % понизити витрати [5].

Аутстаффінг (від англ. outstaffing – позаштатний) персоналу – це легальне переоформлення співробітників однієї компанії в штат іншої спеціалізованої компанії (аутстаффера). Співробітники продовжують виконувати свої функції на колишньому робочому місці, але обов’язки і роль офіційного працедавця переходять під відповідальність сторонньої компанії. В цьому випадку підприємство та аутстаффер укладають договір з надання послуги – надання робочої сили, яка фактично передається аутстаффером «в оренду» підприємству. Аутстаффінг підходить роботодавцям, які побоюються оформляти мігрантів у штат (це занадто складно, багато зайвих документів, величезні штрафи), не мають в штаті юристів й фахівців, що розбираються в правилах оформлення мігрантів та їх

кадровому обліку, тонкощах міграційного законодавства, хочуть економити на персоналі, прагнуть оптимізувати податки тощо [8].

Перші згадки про аутсаффінг в сучасному значенні з'явилися в США в період кризи 70-х рр., коли для порятунку від банкрутства організацій працівники почали виводитися за штат компанії. У ці роки ускладнився документообіг в результаті соціальної політики уряду країни, спрямованої на захист прав місцевих працівників, їх соціальну захищеність і часткову заборону на працю іноземців. Пізніше до системи аутстаффінгу почали звертатися різні за розміром організації – від невеликих до великих промислових підприємств. Це вигідно усім: за посередницькі послуги аутстаффер отримував оплату; компанія-споживач послуги отримувала кваліфікованих співробітників при знижених витратах на персонал; а робітники отримували від аутстаффера повний соціальний пакет та пільги.

Нині близько 2 тисяч агентств у США пропонують послуги аутстаффінгу персоналу. Послугами аутстафферів користувалися або користуються приблизно 80 % усіх компаній країни. Їх сумарний грошовий обіг складає в рік близько 80 млрд дол. США. Доля аутстаффінгу серед подібних схем найму персоналу (аутсорсінг, лізинг) – максимальна і складає 20 %. Більше 2/3 американських компаній показали, що використання аутстаффінгу дозволило скоротити їм витрати на зарплатні розрахунки та кадровий документообіг [4].

2.9.3. Роль інфраструктури у міжнародних економічних відносинах

З розвитком суспільства роль інфраструктури (послуг) збільшується. У доіндустріальному суспільстві були поширені особисті або домашні послуги, в індустріальному почали переважати послуги, що мають допоміжну роль для виробництва, фінансові послуги. У постіндустріальному суспільстві до видів послуг, що існували раніше, додаються якісно нові види.

Ще в 1940 р. Колін Грант Кларк у своїй роботі «Умови економічного прогресу» уперше за класом продукції систематизував різноманітні види економічної діяльності, виділивши три сектори економіки. Жан Фурастьє продовжив вчення Коліна Кларка. У своїй книзі «Велика надія XX століття» (1949) він розглядав економічний розвиток країни з точки зору розвитку трьох секторів і вважав, що чим вище рівень розвитку третинного сектора, тим вище рівень розвитку економіки держави. На його думку, в країнах з розвиненою економікою співвідношення робочої сили, зайнятої в третинному, вторинному й первинному секторах економіки, повинно бути як: 70:20:10 % [34].

Взаємозв'язок зайнятості населення з інноваційними складовими економіки добре відбиває структура його зайнятості, структура ВВП по секторах економіки (табл. 2.9.3).

З таблиці видно, що у більшості країн світу з більш високим рівнем розвитку економіки на третинний сектор припадає більше 70 % зайнятих і ВВП. У деяких з них (Велика Британія, Бельгія, Нідерланди) за цими двома показниками доля перевищує 80 % або наближається до цього рівня (США, Данія, Люксембург). Вторинний сектор в цій групі країн займає друге місце по зайнятості населення (від 15,2 % у Великій Британії і до 28,3 % в Італії) і внеску у ВВП (від 12,8 % в Люксембурзі і до 30,9 % в Німеччині). На первинний сектор доводиться лише від 0,7 % (США) до 3,9 % (Італія) зайнятих і від 0,3 % (Люксембург) до 3,6 % (Австралія) ВВП.

Поступово перебудовується економіка країн, що відносно нещодавно приєдналися, до ЄС. У більшості з них вище доля первинного і вторинного секторів, ніж у попередній групі, і за зайнятістю, і за внеском у ВВП, але нижче для третинного, що в цілому позначається на загальних показниках ЄС.

У країнах колишнього СРСР роль третинного сектора неоднозначна і значно варіює залежно від стартових позицій, природних умов, уваги влади, інвестицій в цю сферу та ін. Проте значення цього сектора росте, але при цьому залишається високим частка первинного і вторинного секторів економіки. Показники по Україні перевищують середні світові показники, наблизилися до середніх значень країн, що нещодавно приєдналися до ЄС, але в цілому відстають від них.

У багатьох країнах, що розвиваються, особливо в найменш розвинених, перше місце по зайнятості населення займає первинний сектор, а по внеску у ВВП – третинний. Також досі незначний внесок інфраструктурного сектора в зайнятість населення в ключових країнах великого потенціалу, що розвиваються. Проте його роль в економіці цих країн постійно збільшується. При цьому, як відзначав Д. Белл, розглядаючи третинний сектор, «слово "послуга" не повинне викликати образів швидко приготованої їжі і низькооплачуваних працівників, що вводять в оману; основними є фінансові, професійні і конструкторські послуги, охорона здоров'я, освіта і соціальна сфера, і лише на останньому місці цієї шкали стоять побутові послуги» [16].

В основному економічні сектори виділяються за типом продукції, що випускається. У сучасних умовах виробництво благ для суспільства вимагає нову інноваційну інфраструктуру, що позначається на якісних і кількісних характеристиках інфраструктурного комплексу країни.

Зараз вже виділяють четвертинний і п'ятірковий сектори економіки. Проте немає єдиної думки щодо їх складу.

Таблиця 2.9.3

Структура зайнятості населення та ВВП по секторах економіки в деяких країнах світу

Країни	Структура зайнятості, %			Структура ВВП, %		
	1	2	3	1	2	3
Світ	31	23,5	45,5	6,4	30	63
У т. ч. розвинені країни, окрім країн ЄС						
США	0,7	20,3	79	0,9	19,1	80
Австралія	3,6	21,1	75,3	3,6	25,3	71,2
Японія	1,9	26,2		1,1	30,1	68,7
Ізраїль	1,1	17,3	73,1		28,6	
ЄС	5	21,9	73,1	1,6	25,1	70,9
Розвинуті країни Європи						
Данія	2,4	18,3	79,3	1,3	22,9	79,3
Франція	2,8	20	77,2	1,7	19,5	77,2
Італія	3,9	28,3	67,8	2,1	23,9	67,8
Люксембург	1,1	20	78,9	0,3	12,8	78,9
Велика Британія	1,3	15,2	83,5	0,7	20,2	83,5
Бельгія	1,3	18,6	80,1	0,7	22,1	80,1
Нідерланди	1,2	17,2	81,6	1,6	17,9	81,6
Німеччина	1,4	24,2	74,3	0,7	30,7	74,3
«Молоді» країни ЄС						
Болгарія	6,8	26,6	66,6	4,3	28	67,4
Угорщина	4,9	30,3	64,5	3,9	31,3	64,8
Словаччина	3,9	22,7	73,4	3,8	32	61,5
Польща	11,5	30,4	57,6	2,4	40,2	57,4
Країни колишнього СРСР						
Киргизія	48	12,5	39,5	14,6	31,2	54,2
Росія	9,4	27,6	63	4,7	32,4	62,3
Казахстан	18,1	20,4	61,6	4,7	34,1	61,2
Грузія	55,6	8,9	35,5	8,2	23,7	67,9
Україна	5,8	26,5	67,8	12,2	28,6	60
Країни, що розвиваються						
Ключові азіатські країни великого потенціалу						
Індія	47	22	31	15,4	23	61,5
Китай	27,7	28,8	43,5	7,9	40,5	51,6
Найменш розвинені країни						
Непал	69	12	19	27	13,5	59,5
Зімбабве	67,5	7,3	25,2	12	22,2	65,8
Мозамбік	74,4	3,9	21,7	23,9	19,3	56,8

1 – Сільське господарство (сільське господарство, рибальство і лісове господарство);

2 – промисловість (видобуток корисних копалин, оброблювальна промисловість, виробництво енергії і будівництво);

3 – послуги (державна діяльність, зв'язок, транспорт, фінанси і усі інші види приватної економічної діяльності, які не роблять матеріальних благ).

Джерело: складено автором за матеріалами [57]

Так, в [45] вказується, що четвертинний сектор включають галузі, що забезпечують виробництво інтелектуальної продукції, наукові дослідження, збір і обробку інформації. Згідно з різними підходами, п’ятірковий сектор охоплює:

– сфери діяльності, пов'язані з ухваленням рішень в економіці на вищому рівні;

– виконавчих осіб, що приймають на вищому рівні рішення в уряді, охороні здоров'я, науці і освіті;

– охорону здоров’я, освіту, культуру.

Згідно з джерелом [25], до четвертинного сектору економіки входить економіка знань, складовими частинами якої є: освіта, наукові дослідження і розробки, інформаційні технології, банківські і фінансові послуги, глобальний маркетинг і інші послуги, пов’язані з плануванням і організацією виробництва. П’ятірковий сектор об’єднує послуги, які розширюють та удосконалюють людські здібності (медицина, рекреаційні послуги, освіта, дослідження і мистецтво) [25].

Таким чином, інфраструктура країни є системою, що складається з галузей і підгалузей третинного, четвертинного секторів і п’ятіркового секторів економіки. Причому залежно від рівня соціально-економічного розвитку, інноваційності економіки, склад і зміст інфраструктурних галузей і підгалузей можуть змінюватися. Нині все більше з’являється інноваційних галузей в інфраструктурному комплексі країн з розвиненою економікою.

Сьогодні в системі створення громадського багатства лежить ланцюжок «освіта – дослідження – інновації», тобто інфраструктурні складові. У економічно розвинених країнах доля нових знань у підготовці кадрів, технологіях, устаткуванні, організації виробництва коливається в межах 70–85 % приросту ВВП [6, с. 73–78]. Тому в економіці цих країн велику роль грають організації, пов'язані з виробництвом і поширенням нових знань, з дослідженнями і розробками, пошуком напрямів їх комерціалізації. До них відносяться: університети, науково-дослідні інститути, науково-конструкторські і науково-виробничі підрозділи підприємств, малі інноваційні компанії, лабораторії, що проводять фундаментальні дослідження і експерименти, та ін.

Найвищий рівень знань при виробництві продукту потрібен на стадіях розробки, створення зразків, їх випробувань, виведення на ринок, доведення продукту до споживача, а також його обслуговування упродовж усього життєвого циклу. В ході цих стадій продовжують накопичуватися знання. Найважливішими складовими інтелектуальної праці є: наукові знання та кваліфікований персонал, патенти й ліцензії, торгова марка, вкладення в НДДКР, культура у середині фірми тощо. Їм дається ринкова оцінка та визнання [12, с. 3].

Аналіз рейтингів країн за різними індексами, пов'язаними з інноваційним розвитком країни, економікою знань, ще раз підтверджує, що перші місця, як правило, займають країни з розвиненою економікою, а останні місця – найменш розвинені країни (табл. 2.9.4).

Таблиця 2.9.4

Рейтинги країн світу за індексами

Індекси (кількість країн в рейтингу)	Країни, що займають перші п'ять місць в рейтингу (місце)	Країни, що займають останні п'ять місць в рейтингу (місце)	Місце України в рейтингу і її найближче оточення (місце)
Індекс розвитку людського потенціалу (186) у 2018 р.	Норвегія (1)	Бурунді (184)	Еквадор (85)
	Швейцарія (2)	Південний Судан (185)	Азербайджан (86)
	Ірландія (3)	Чад (186)	Україна (87)
	Китай (4)	Центрально-африканська Республіка (187)	Сент-Люсія (88)
	Німеччина (5)	Нігер (187)	Домініканська Республіка (82)
Індекс глобальної конкурентоспроможності (138) у 2018 р.	США (1)	Бурунді (134)	Аргентина (81)
	Сінгапур (2)	Ангола (135)	Домініканська Республіка (82)
	Німеччина (3)	Гаїті (136)	Україна (83)
	Швейцарія (4)	Ємен (137)	Республіка Північна Македонія *(84)*
	Японія (5)	Чад (138)	Шрі-Ланка (85)
Індекс економіки знань (144) у 2012 р.	Швеція (1)	Гвінея (140)	Катар (53)
	Фінляндія (2)	Еритрея (141)	Російська Федерація (54)
	Данія (3)	Ангола (142)	Україна (55)
	Нідерланди (4)	С'єра-Леоне (143)	Ямайка (56)
	Норвегія (5)	М'янма (144)	Республіка Північна Македонія *(57)*
Глобальний індекс інновацій (129) у 2019 р.	Швейцарія (1)	Гвінея (124)	Чорногорія (45)
	Швеція (2)	Того (125)	Російська Федерація (46)
	США (3)	Нігер (126)	Україна (47)
	Нідерланди (4)	Бурунді (128)	Грузія (48)
	Велика Британія (5)	Ємен (129)	Туреччина (49)

Джерело: складено автором за матеріалами [15; 30; 51; 52]

Китай потрапив у першу п’ятірку країн за індексом розвитку людського потенціалу, зайнявши 4 місце завдяки багаторічним інвестиціям в людський капітал, розвитку вищої освіти. Щорічно університети Китаю готують приблизно 0,5 млн вчених і інженерів. Тоді як в США цей показник складає близько 60 тис. [18]. Серед рейтингів країн світу Україна займає найкращі позиції по глобальному індексу інновацій (47 місце серед 129 країн) та індексу економіки знань (55 місце серед 144 країн), а найгірші – по рейтингу індексу глобальної конкурентоспроможності (83 місце серед 138 країн), індексу розвитку людського потенціалу (87 місце серед 186 країн світу). Ці рейтинги свідчать про те, що на міжнародному рівні досягнення України ще досить слабкі, щоб забезпечити стійкий розвиток економіки країни та європейські стандарти життя.

Проте посилення процесів міжнародного розподілу праці призводить до вдосконалення структурних елементів міжнародної інфраструктури. «Міжнародна інфраструктура – сукупність структурних елементів національних господарств та світових інститутів, завдяки яким відбувається реалізація, функціонування і розвиток різних форм міжнародної співпраці» [31, с. 138].

Рівень соціально-економічного розвитку країн і міжнародних економічних відносин свідчить про те, що доки немає єдиного ринку капіталу, товарів і послуг, технології і інформації, робочої сили тощо, тобто єдиної міжнародної інфраструктури. Це можна пояснити наступними чинниками:

– країни світу знаходяться на різних сходинках розвитку, і ринковий простір дуже неоднорідний;

– через постійне зростання «цифрового» розриву між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, останні не можуть використати повною мірою досягнення інформаційної революції;

– геоекономічні інтереси країн знаходяться в умовах постійної конкуренції;

– немає меж економічної експансії розвинених країн;

– стандарти життя розрізняються по країнах і далекі від універсальних, внаслідок чого з'являються перешкоди для руху світових продуктів;

– дуже нерівномірно відбувається лібералізація зовнішньоекономічних стосунків. На відміну від країн, що розвиваються, розвинені країни мають високий рівень захисту ринку і внутрішнього виробництва, що забезпечується методами прихованого протекціонізму;

– об’єкти світового ринку відрізняються різною мобільністю. Так, імміграційна політика країн, об'єктивні міжкраїнові відмінності інститутів, менталітету, культур і релігій обмежують міграцію робочої сили. Тоді як товари і послуги, капітал, знання, технології і інформація перетікають по економічних мережах з країни в країну [39].

Слід зазначити, що розвиток міжнародної інфраструктури в країні тісно корелює з рівнем розвитку її національної інфраструктури. Починаючи з другої половини XX ст., міжнародна інфраструктура стала активним учасником світогосподарських зв'язків. Їх забезпечують світові інститути і система інфраструктурних елементів національних господарств, що сприяють реалізації та розвитку сучасних форм зовнішньоекономічної діяльності країн світу.

Основними функціями міжнародної інфраструктури є:

– забезпечення зростаючих потреб суб'єктів світогосподарських зв’язків;
– спрощення проведення зовнішньоекономічних операцій;
– забезпечення взаємодії суб'єктів світової економіки;
– створення бази для інтеграції національної економіки у світовий простір;
– формування умов для реалізації зовнішньоекономічної діяльності окремих регіонів країни;
– сприяння стабільному розвитку міжнародних відносин в різних сферах.

Суб’єкти міжнародної інфраструктури можуть розташовуватися:

– в межах однієї країни (міжнародні фінансові центри; євробанки; міжнародні виставкові центри, міжнародні товарні та фондові біржі, аукціони; міжнародні інформаційні й рейтингові агентства та ін.);
– на території декількох країн (міжнародні транспортні коридори і магістральні трубопроводи, спеціалізовані системи телекомунікацій (наприклад, SWIFT), міжнародні телекомунікаційні мережі та ін.);
– в кіберпросторі, тобто охоплюють весь світ і не мають фізичного місця розташування (оптова електронна торгівля, інтернет-біржі, інтернет-аукціони, онлайнові брокери ринку Форекс та ін.).

Як особливо показують економічні кризи, існує глобальна взаємозалежність усіх учасників світового ринку. Вона особливо чітко проявляється в наступних сферах міжнародної інфраструктури: світовій транспортній системі з інтермодальними перевезеннями, де задіяні два і більше видів транспорту; світовій торгівлі товарами і послугами, де значну долю займає міжнародний туризм, у рамках погоджених міжнародних правил; глобальній фінансовій системі; транснаціональному виробництві в «мережевому» форматі; єдиному інформаційному просторі, створеному завдяки впровадженню інновацій в інформаційно-комунікаційну мережу, ринку праці і міграції робочої сили, міжнародних зв'язках вищої школи та ін.

Перспективи розвитку світової економіки багато в чому залежать від міжнародної інституціональної інфраструктури, яка здійснює регулювання світогосподарських процесів, у т. ч. міжнародних валютно-фінансових

і торгових відносин. Вони зміцнюють цілісність світової економіки і визначають динаміку міжнародних економічних відносин.

Велику роль у глобалізації економічного простору грають найбільші світові компанії, роль яких в економіці держав, незалежно від рівня їх розвитку, постійно росте. Згідно з рейтингом GlobalTop 100 капіталізація 100 найбільших компаній світу склала 21 трлн дол. США в період з квітня 2018 р. по березень 2019 р., що на 5 % більше, ніж за попередній звітний період. Трійку в рейтингу по кількості компаній і їх вартості займають США (відповідно 54 і 13,3 трлн дол. США), Китай (15 і 3,2 трлн дол. США) та Велика Британія (6 і 870 млрд дол. США). У списку GlobalTop 100 найбільшим за об’ємом ринкової капіталізації є технологічний сектор, далі слідують фінансовий сектор та охорона здоров’я [48]. ТНК завдяки розвиненій інфраструктурі з урахуванням глобальної кон’юнктури ринку об'єднують національні економіки, організовуючи потоки робочої сили, капіталу, товарів, послуг і технологій.

Інфраструктура є необхідною умовою ефективного здійснення міжнародних економічних відносин. Тому її рівень повинен відповідати тенденціям соціально-економічних процесів у країні. Відставання в рівні розвитку інфраструктури ускладнює матеріальні, фінансові, інформаційні потоки та призводить до неефективних умов функціонування усіх сфер економіки.

При цьому створення на території держави елементів національної і міжнародної інфраструктури, сприяння розвитку інфраструктури є важливим інструментом підтримки зовнішньоекономічної діяльності державою.

Список використаних джерел:

1. Абаев А. В. Влияние инфраструктуры на экономический рост в регионе. Развитие экономики и бизнеса : сб. науч. тр. Иркутск, 2011. 173 с.
2. Агабабьян Э. М. Экономические основы воспроизводства нематериальных благ при социализме. М. : Наука, 1983. 272 с.
3. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. М. : Мысль, 1983. 350 с.
4. Аутстаффинг в США URL: https://blog.rubrain.com/autstaffing-v-ssha.html
5. Аутстаффинг и Аутсорсинг – неочевидные различия. URL: https://blog.rubrain.com/outsorce-vs-outstaff.html
6. Белбин Р. М. Команды менеджеров. М. : Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2009. 238 с.
7. Бойко И. П., Рыбаков Ф. Ф. Экономика для юристов : учебник. М. : Проспект, 2002. С. 38–39. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/cc16/1727c26aac7d6263cb77a33ae7765082029d.pdf
8. Ваш персонал – без проблем, рисков и переплат! URL: https://zashtatom.ru/outstuffing-personala-vyvod-sotrudnikov-za-shtat/

9. Голиков А. П., Казакова Н. А., Шуба Е. А. Экономика Украины: факторы производства, отраслевая структура, размещение, тенденции развития. Учебное пособие. – Харьков: ХНУ, 2003. 164 с.

10. Голиков Н. Ф. География инфраструктуры. – К. : Вища школа, 1984. – 124 с.

11. Голиков Н. Ф., Двоскин Б. Я. Инфраструктурно-территориальный комплекс (теория, методы, практика). Алма-Ата: Гылым, 1990. 224 с. 29

12. Груздева Е.В. Финансирование инновационного бизнеса. М. : МАКС Пресс, 2011. 156 с.

13. Журавлева Н. А. Развитие концепции инфраструктуры в мировой экономической науке. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-kontseptsii-infrastruktury-v-ekonomicheskoy-nauke

14. Замышляева И. А. География инфраструктуры мирового хозяйства: объект и предмет мирового исследования. География мирового хозяйства. Москва – Смоленск : Изд-во СГУ, 1997. С. 92–111.

15. Индекс экономики знаний. URL: https://knoema.ru/atlas/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги/Индекс-экономики-знаний

16. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : учеб. пособие для студентов вузов. М. : Логос, 2000. 304 с.

17. Кизим А.А., Саввнди С.М., Солахов П.А. Факторы и условия социально-экономического развития региона: инвестиции, инфраструктура, проекты (на примере Краснодарского края): монография. Краснодар: Кубанскийгос. ун-т; Просвещение-Юг, 2013. 492 с.

18. Классификация стран в мировой экономике. Неравномерность экономического развития в современном мировом хозяйстве. URL: https://bstudy.net/671526/ekonomika/klassifikatsiya_stran_mirovoy_ekonomike#321

19. Комаров М. П. Инфраструктура регионов мира: учебник. СПб: Изд-во Михайлова В. А., 2000. 347 с.

20. Король А. Н., Хлынов С. А. Услуги: определение и классификация. Ученые записки ТОГУ. 2014. Т. 5. № 4. URL: http://pnu.edu.ru/ru/ejournal/about/ejournal

21. Котлер Филип. Маркетинг менеджмент : Анализ, планирование, внедрение, контроль : [Пер. с англ.]. 9-е изд. СПб. : Питер Ком, 1998. 887 с.

20. Кошелев А. Н. Национальная экономика. Инфраструктура экономики : виды и значение для национальной экономики. URL: https://econ.wikireading.ru/32354

23. Ланцов А. Е. Инфраструктура: понятие, виды, и значение. Экономика, Статистика и Информатика. 2013. № 3. С. 47-52. URL: https://statecon.rea.ru/jour/article/viewFile/170/152

24. Лебедева С. Л., Шлихтер С. Б. Мировая экономика : учебное пособие. М.: Изд-во МГТУ, 1994. – 148 с.

25. Лосев И. Сектор экономики. URL:https://ecoimpact-ple.com/ru/documents/5576.html

26. Маергойз И. М. Методика мелкомасштабных экономико-географических исследований. – М: МГУ, 1981. – 137 с.

27. Макконнелл К. Р. Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы, и политика. Перевод с англ. 11-го изд. Москва : Республика. Т. 1. 1992. 399 с.

28. Маркетинговые услуги – это... Виды и примеры маркетинговых услуг. URL: https://fb.ru/article/473402/marketingovyie-uslugi-eto-vidyi-i-primeryi-marketingovyih-uslug

29. Маркс К. Энгельс Ф. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала. Соч. – Т. 23. М. : Госполитиздат, 1960. С. 43–784.

30. Международный рейтинг конкурентноспособности. URL: https://knoema.ru/atlas/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги /Международный-рейтинг-конкурентноспособности

31. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2015. 464 с.

32. Мироненко Н. С. Страноведение: теория и методы: уч. пособие для вузов. М. : Аспект Пресс, 2001. 268 с.

33. Региональные проблемы развития социальной инфраструктуры / отв. ред. В. П. Можин, И. Марко. М. : Наука, 1987. 272 с.

34. Сектора экономики и их характеристики. URL: Энциклопедия стран мира https://zen.yandex.ru/media/vsestrani/sektora-ekonomiki-i-ih-harakteristiki-5c20c19c3fb84400aaa3939a

35. Стровский Л. Е. и др. Инжиниринг. Международные экономические отношения / под ред. проф. Л. Е. Стровского. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 102 – 104. – 461 с.

36. Тамаш Т. Шикош. Социальная инфраструктура. – Печ, 1986. 175 с.

37. Терентьев В. Г. Особенности развития инфраструктуры в разных режимах общественного воспроизводства. Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства: труды семинара. М. : ВНИИСИ. 1979. С. 5–11.

38. Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем. М. : Мысль, 1978. 272 с.

39. Формы проявления экономической целостности мирового хозяйства на макро- и микроуровнях. URL: https://bstudy.net/606409/ekonomika/formy_proyavleniya_ekonomicheskoy_tselostnosti_mirovogo_hozyaystva_makro_mikrourovnyah#497

40. Ходосовский В. Прививка от финансового малокровия. Архивная копия от 29 октября 2013 на Wayback Machine. Белорусы и рынок. 21–28 мая 2007. URL:http://web.archive.org/web/20131029192621/http://www.br.minsk.by/index.php?ar

41. Чем отличается лизинг от кредита? URL: https://loany.com.ua/pages/ru/chem-otlichaetsya-lizing-ot-kredita

42. Чернявский И. Ф. Инфраструктура и эффективность общественного производства. Вопросы экономики. 1982. №17. С. 17 – 21.

43. Что такое международный инжиниринг. URL: http://www.iccwbo.ru/blog/2016/mezhdunarodnyy-inzhiniring-vidy-i-primery/

44. Шопенко Д. В., Кельбах С. В. Развитие региональной инфраструктуры в условиях модернизации экономики : монография. СПб. : СПбГИЭУ, 2011. 150 с.

45. Экономическая теория и экономическая практика : учебное пособие / под ред. Прудкого Ю. Н. Москва : Издательство «ЮНП». 2010. URL: https://studopedia.ru/10_200176_ekonomicheskaya-teoriya-i-ekonomicheskaya-praktika.html

46.Юрченко С. А. География инфраструктуры: учебное пособие. – Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2003. – 180 с.

47. Юрченко С. А. Инфраструктура мира : учебное пособие / перевод с украинского Юрченко С. А. Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2006. 328 с.

48. 100 крупных компаний мира. Microsoft впервые возглавила рейтинг. Ліга. Бизнес. 16.08.2019. URL: https://biz.liga.net

49. Baldwin J. R., Dixon J. Infrastructure Capital: What Is It? Where Is It? How Much of ItIs There? Research Paper. Minister of Industry. Statistics Canada. – 2008.

50. Gramlich, E. Infrastructure Investment: A Review Essay. Journal of Economic Literature, 1994. vol. 32(3). P. 1176–96.

51. Global innovation index. URL: https://knoema.ru/atlas/topics/Мировые-рейтинги/Мировые-рейтинги/Global-innovation-index

РОЗДІЛ 3

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ_____■

3.1. РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ВИРІШЕННІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ

3.1.1. Загальний аналіз транснаціоналізації як елементу міжнародних економічних відносин

Протягом десятиріч міжнародні економічні відносини являли собою певний каталізатор розв'язання глобальних проблем, що ставали перед урядами різних країн. Та попри значний внесок, поєднання економічних та політичних складових, можливо зазначити й про виникнення певних недоліків: значне зростання розриву між багатими та бідними країнами, перерозподіл ресурсів в сторону сильніших економік, недбалість до екології й т.д. Країни розпочали об'єднуватись для розв'язання проблем. Зміни в тенденціях спостерігаються упродовж років, одночасний позитивний та негативний вплив мають вагоме значення.

Водночас важливим елементом трансформації міжнародних економічних відносин є багатонаціональні корпорації. Корпорації мають прямий вплив на зміни потоків капіталу, задання нових аспектів політики за різними складовими. Важливими складовими є переправлення капіталів робочої сили за посередництвом ТНК, створення політики екологічного спрямування і т. д. Звідси виникає необхідність дослідження транснаціоналізації простору протягом певного проміжку часу.

Прямі іноземні інвестиції уособлюють собою поняття транснаціоналізації, являючись її базою. Нижче продемонстровано (рис. 3.1.1) загальну тенденцію стосовно потоків ПІІ протягом тридцятирічного періоду від 1990 року. Лінія тренду відбиває основні тенденції або ж цикли, що зафіксували значне зростання та зниження у періодах 2000-х, 2007–2008 років та у 2015–2017 роках [1].

У відношенні до 2018 року за даними, що надані ЮНКТАД, відбувається незначне зростання у 2019 році, що можливо було б констатувати як певне поступове відновлення потоків, але внаслідок зовнішніх факторів у 2020 році – це неможливо.

Попри те, що протягом значного проміжку часу спостерігалось зростання потоків інвестицій в зазначені раніше періоди, то вже на першу половину 2020-го року можливо констатувати про зниження та майбутнє погіршення ситуації. Аналітиками ЮНКТАД та різними дослідниками

ситуації зазначається про можливе зниження розмірів прямих іноземних інвестицій на 40% проти 2019 року [1-2].

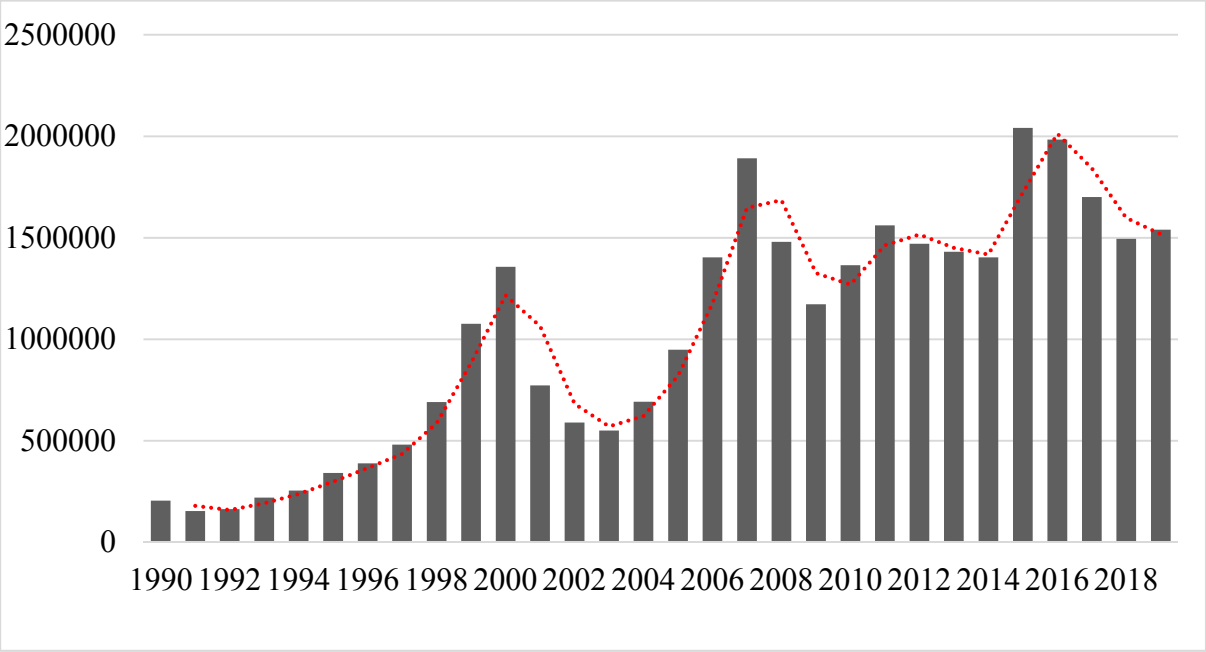

Рис. 3.1.1. Динаміка потоку ПІІ у 1990–2019 роках, млрд дол. США
Джерело: складено на основі [1, 3]

На 2019 рік аналітиками ЮНКТАД існувала ймовірність відновлення потоків інвестицій внаслідок зменшення впливу податкових реформ у США, проте відновлення було досить незначним [1], а у 2020 році внаслідок певних факторів ситуація докорінно змінилась. Важливим елементом зниження в 2020 та можливому погіршенні у 2021 році є виникнення проблеми, що слід віднести до глобальних – поширення пандемії на території більшості країн. Даний фактор вирішальний в період даного дослідження, тоді як у 2017 році відбувалось зниження показників внаслідок зміни елементних чинників у розвинутих країнах. Тобто в період 2015-2017 років відбувалась репатріація доходів підприємств міжнародного значення як наслідок проведення реформ оподаткування. Це призвело до зменшення потоків інвестицій до Європи більш ніж на 70 % [1, 3].

Найбільші розміри надходжень інвестицій спостерігаються у розвинутих країн. Ця тенденція незмінна протягом років і підтверджена у 2019 році. Водночас спостерігається зростання по відношенню до 2018 року до відмітки в 800 239 млн дол. США. Наступними йдуть країни, що розвиваються. У 2019 році спостерігається зниження потоків ПІІ від 2017 року до відмітки в 684 723 млн дол. США [1].

Протягом періоду від 2010 до 2014 років відбувалось наближення розмірів інвестування країн, що розвиваються, до розвинутих внаслідок

наступних факторів: зменшення потоків у першотипові країни та збільшення інвестицій до Китаю, Таїланду, Малайзії та Індонезії.

Країни з перехідною економікою від 2017 року відбивають зростання потоків до суми в 54 917 млн дол. США у 2019 році. Зростання потоків інвестицій в перехідні економіки в 2019 році здебільшого відбулось коштом 1,7 разового росту вкладень в країни групи СНД. Притоки по більшості країн даного типу відбились у зростанні в 1,1-3,6 раза (наприклад, до Узбекистану в 3,6 рази, Росії у 2,3 раза, України в 1,3 раза). Лідерами за фактичними даними є Росія – 31 735 млн дол. США, Казахстан – 3 118 млн дол. США, Україна – 3 070 млн дол. США [1-3].

Загалом транснаціоналізація набуває все більшого масштабу, що підтверджується часткою транснаціональних корпорацій у світовому торговому обороті. Третину експорту складає внутршіньофірмова торгівля (близько 32%), а імпорт має середнє значення близько 40 % [3-4].

Отримане середнє значення на 2019 рік за допомогою коефіцієнта становитиме 7,4 млрд дол. США експорту та 7,6 млрд дол. США. Дані суми припадають на транснаціональні компанії. Загальна частка в обороті складає 7,5 млрд дол. США. Таким чином, можливо стверджувати про вагому частку ТНК у фінансових потоках та важливість їх як базових учасників міжнародних економічних відносин.

Використання індексу траснаціоналізації передових країн по ефективності багатонаціональних корпорацій презентує основні чотири напрями: Японія, США, Китай та територія Європейського Союзу (рис. 3.2.2).

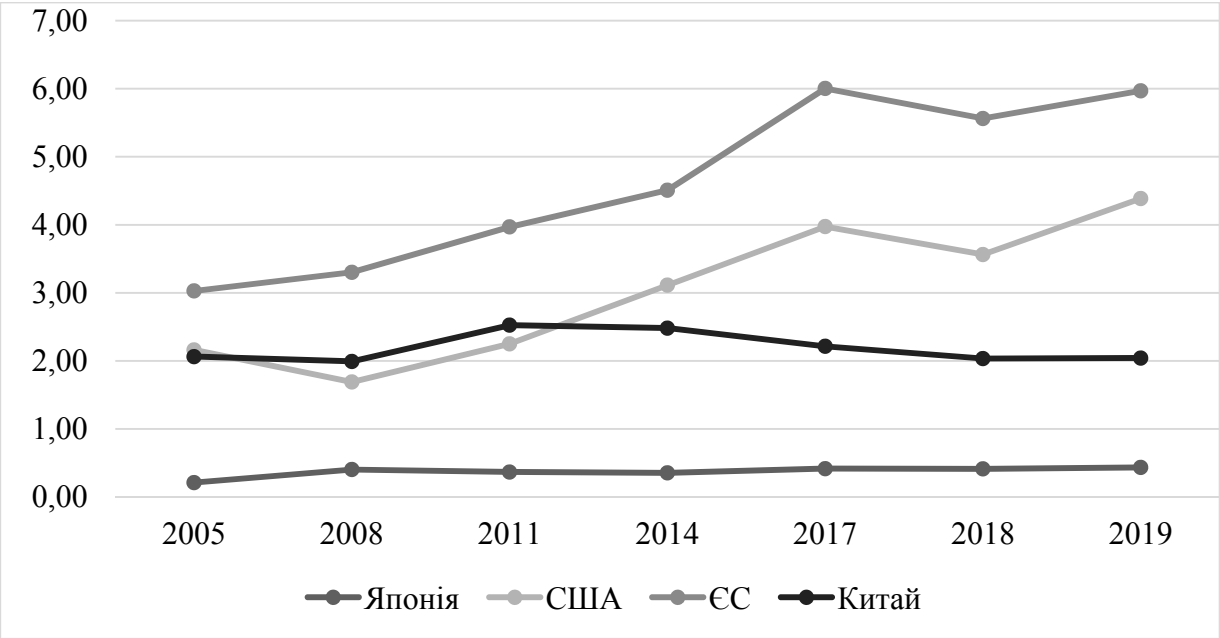

Рис. 3.2.2. Динаміка індексу транснаціоналізації окремих регіонів, %
Джерело: розраховано та складено на основі даних [1, 3]

Динаміка показника, зображеного на рисунку, свідчить про коливальну тенденцію у всіх представників протягом обраного періоду. Вагомого значення (найбільшого для одних регіонів та одного з найбільших для інших) було досягнуто у 2017 році, що підтверджує значний вплив інвестицій на ВВП країн та союзу.

На передовому місці за розміром показника транснаціоналізації є територія Європи у вигляді Європейського Союзу. Та попри вагоме значення при розгляді окремих членів союзу ситуація набуватиме іншого значення. На передове місце може вийти Німеччина, але не перевищуючи рівень США в період від 2017 до 2019 років.

Різними дослідниками було прогнозовано зростання показника від 2018 року до 2021 року у США, ЄС та Японії і певного зниження в Китаї. У 2019 році ця тенденція підтвердилась в трьох випадках: зростання в США, ЄС та Японії проти 2018 року відбулось і кінцеві відмітки в результаті становили 4,39 й 5,97 та 0,43 відповідно. В Китаї відбулось зростання на 0,01 пункт відносно 2018 року, але відчутний спад проти 2017 року.

Таким чином, можливо відзначити про вагому частку багатонаціональних корпорацій в міжнародних економічних відносинах у XXI столітті.

3.1.2. Огляд ТНК та їх діяльності з урахуванням глобальних проблем у XXI столітті

Переходячи безпосередньо до питань глобальних проблем, необхідно зазначити про найбільші з них. На 2020 рік можливо зазначити про декілька основних невирішених питань.

По-перше, вагоме місце займає питання політичної роздробленості та нестабільності в окремих країнах, що має прямий вплив на зміну орієнтиру міжнародних відносин, а також переорієнтацію потоків капіталу.

По-друге, питання екології постає гостро та з новою силою щороку. Природні катаклізми, знищення природних ресурсів, їх вичерпність та неналежне відношення по всьому світу людей до природи призводять до виникнення питань щодо підтримки екології. Знищення та забруднення вагомої частини природи спонукає до створення альтернативних засобів підтримки життєдіяльності та розширення науково-виробничої співпраці між країнами як з метою створення та дослідження інструментів, так і з метою подолання наслідків.

По-третє, у 2020 році світова економіка зіштовхнулась з пандемією, спричиненою розповсюдженням вірусу Covid-19. Проаналізована аналітика компанії JPMorgan Chase&Co свідчить про можливі втрати від поширення хвороби на 5,5 трлн дол. США у 2020–2022 роках [5]. Водночас Всесвітня торгова організація прогнозує зниження світової торгівлі на третину до кінця 2020 року в порівнянні з 2019 роком [6].

Наведені проблеми це лише найбільш часто озвучені у 2020 році, можливо зазначити і про існування безлічі інших, що є певним викликом для світового простору. Тому важливими завданнями перед суспільством є оптимізація навколишнього середовища, котре може бути досягнене при взаємодії та втручанні корпорацій.

Продовження дослідження ТНК базується на загальному огляді найбільших представників на 2020 рік. Рейтинг, що створено Forbes, дозволяє виділити лідерів. У першій десятці рейтингу найбільших ТНК світу в 2020 році розміщено 5 представників китайського сегмента та 4 американського, що підтверджує рівень транснаціоналізації даних регіонів (рис. 3.3.3) [7].

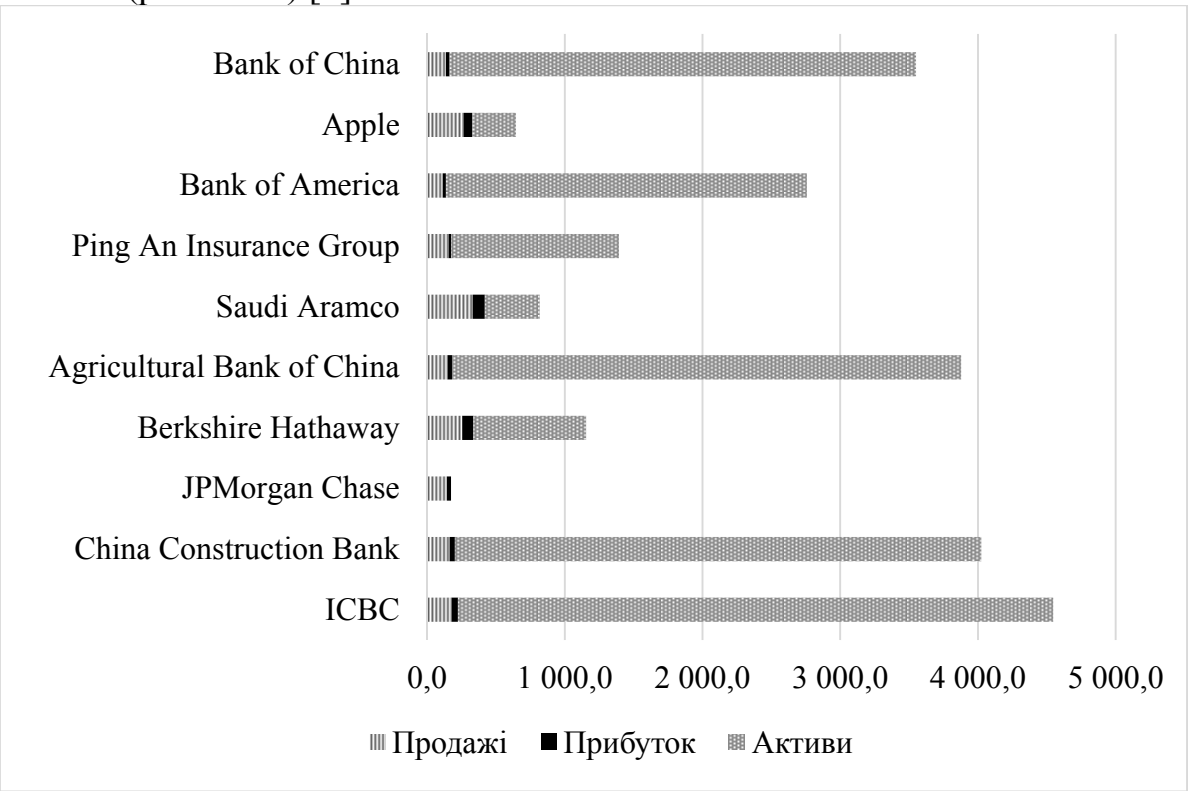

Рис. 3.3.3. Рейтинг першої десятки ТНК за прибутком у 2019 році, млрд дол. США

Джерело: складено на основі даних [7]

Перше місце посідає корпорація ICBC, котра за даним рейтингом передувала і у 2018 році. Фінансова корпорація китайського походження посідає дану позицію восьмий рік поспіль. Лідерські якості були зароджені при виході банку за межі співробітництва з юридичними особами, що дозволило розширити власну базу клієнтів. Китайська система гарантування вкладів стабілізувала ситуацію банку та підняла довіру до нього, а взаємодія з підприємствами інших країн, що підтримувались урядами прийнятої сторони, дозволили втілювати стратегічні цілі [8].

Загалом в першій десятці рейтингу представлена значна кількість фінансових корпорацій у вигляді банківської справи. Водночас у порівнянні з 2018 роком зникли корпорації Wells Fargo та Royal Dutch Shell. На зміну прийшли: корпорація Berkshire Hathaway, що зосереджує у собі безліч дочірніх підприємств різного ґатунку й різноманітних сфер діяльності, та корпорація з Саудовської Аравії – Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco). Остання вперше з'явилась в даному рейтингу, оскільки перше розміщення акцій через IPO відбулось у 2019 році (планувалось здійснити в 2018 році, але було відкладено через невпевненість у корпоративній структурі, а згодом через проблеми з об'єктами Aramco [9]). На момент публікації рейтингу (13 березня 2020 року) корпорація оцінена в 1 684,8 млрд дол. США, що робить її найдорожчою. Наступними за ринковою вартістю йдуть корпорації Microsoft, Apple та Amazon [7].

Аналізуючи лідерів і країни, що є передовими, постає розуміння, що на перше місце виходять корпорації та регіони, що мають значну перевагу в природних ресурсах, в дослідженнях та розробці нових методів та оновлення власного обладнання. Таким чином пояснюється впровадження значних витрат на інноваційну складову в XXI столітті.

У таблиці 3.1.1, що представлена нижче, продемонстровано найбільш інноваційні корпорації, котрі мають значні витрати на НДДКР на 2020 рік.

Таблиця 3.1.1

Рейтинг інноваційності корпорацій

Рейтинг	Компанія	Сфера діяльності	Країна
1	Apple	Технології	США
2	Alphabet	Технології	США
3	Amazon	Споживчі товари	США
4	Microsoft	Технології	США
5	Samsung	Технології	Республіка Корея
6	Huawei	Технології	Китай
7	Alibaba	Споживчі товари	Китай
8	IBM	Технології	США
9	Sony	Споживчі товари	Японія
10	Facebook	Технології	США

Джерело: складено на основі даних [10]

Представники, що відображені в таблиці, здебільшого пов'язані з технологіями. Витрати даних корпорацій є досить обов'язковими для їх діяльності та є частиною їх конкурентної боротьби. Корпорації, що займаються діяльністю у сфері споживчих товарів, змагаються на фоні інтерфейсів та інновацій стосовно легкості використання їх застосунків для клієнтів.

Наведені корпорації стандартно займають позиції в 50-ці найінноваційніших корпорацій. Проте невтішною, на перший погляд, є ситуація зменшення в даному рейтингу корпорацій, пов'язаних з медициною. Наприклад, компанія Johnson & Johnson, яка у 2018 році входила в 10 корпорацій рейтингу, на початок 2020 року посіла 26 сходинку. Проте витрати на дану складову продовжують зростати (рис. 3.1.4) [11].

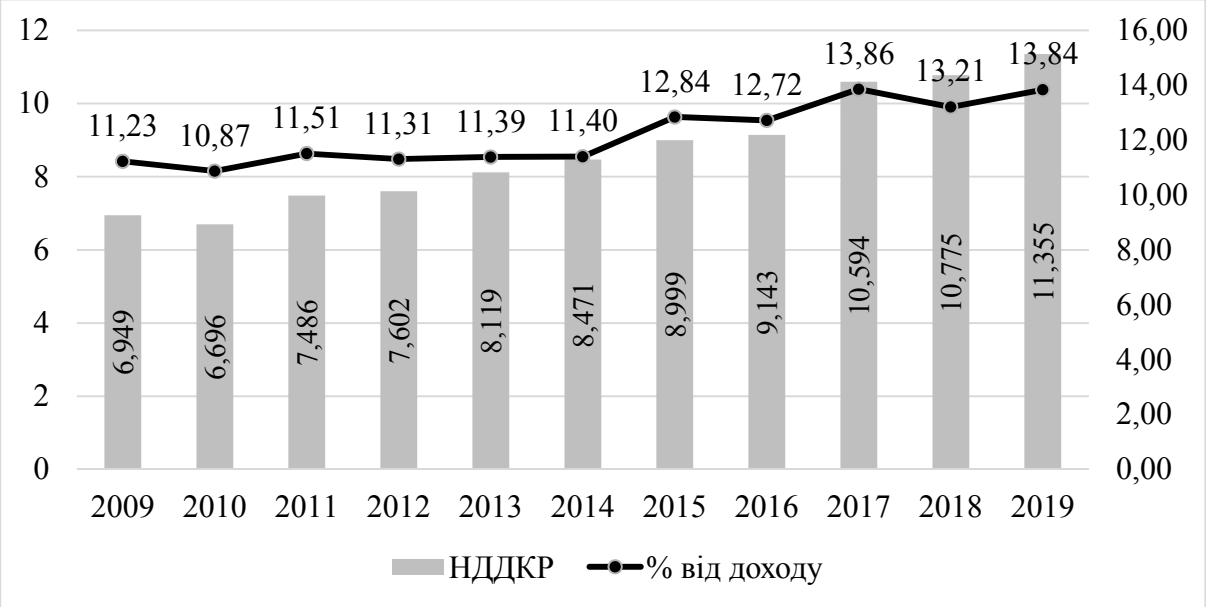

Рис. 3.1.4. Витрати корпорації Johnson&Johnson на НДДКР, млн дол. США та %

Джерело: складено та розраховано на основі даних [11]

Протягом десятиріччя спостерігається тренд зростання витрат фармацевтичної корпорації на НДДКР, проте певними роками відбувалось зниження. Середнє значення витрат на дослідження та розробку від доходу за 11 років становило 12,19 %. У 2019 році відбулось зростання як фактичного значення витрат, так і частки від доходу в порівнянні з 2018 роком.

Попри це дане зростання не досить значне. Під фактором глобальних проблем, до якої віднесено пандемію, в 2020 році корпорація збільшує свої витрати на дану складову. Також створюється спеціальна складова бюджету інвестицій на дослідження в створенні вакцини проти COVID-19. Дані трати йдуть від ініціативи держави в рамках операції Warp Speed [12].

За звітом Організації економічного співробітництва та розвитку зазначається про важливість ТНК при вирішенні питання пандемії. Корпорації мають можливості для допомоги урядам у вирішенні наслідків пандемії. Також корпорації завдяки своїм філіям є певними посередниками при взаємодії Агентства зі сприяння інвестиціям та його клієнтами [2, 13-14]. У 2019 році загалом гіганти фармацевтичної сфери (11 компаній) збільшили власні витрати на НДДКР на 5 % до 77,6 млрд дол. США [14].

Окрім Johnson&Johnson, до 50 найбільших багатонаціональних витратачів на НДДКР входять Philips, Bayer та Novartis. Корпорація Philips піднялась на 6 сходинок за витратами на НДДКР, в той час як Bayer втратила свою позицію. До рейтингу у 2019 році ввійшла корпорація Novartis як новачок.

Компанія Novartis збільшує свої витрати на НДДКР від 2017 року з позначки 7,82 млн дол. США до 8,39 млн дол. США в 2019 році. Та попри зростання фактичних даних, відношення до доходу корпорації від 2017 року постійно зменшується з позначки у 19,02 % до 18,2 % [15]. Загалом ця відмітка більше ніж у раніше дослідженої корпорації Johnson&Johnson.

Розглядаючи Novartis як корпорацію, що змінює діяльність на відповідь глобальним проблемам, варто зазначити про структуру компанії. Глобальна структура досліджень та розробок корпорації час від часу зазнає вагомих змін. Зростання видатків на дослідження з 2017 року пов’язано з переходом та зміною діяльності корпорації частково від клітинної та генної терапії до вивчення та пошуку розширених можливостей для дослідження раку [16].

Наступним фармацевтичним представником є Bayer, дослідження котрої проводяться в основному у Німеччині, США, Японії, Китаї, Фінляндії та Норвегії.

Корпорація Bayer нарощує свої витрати на НДДКР щороку від 2015 року до позначки 5 342 млн євро в 2019 році (6 254 млн дол. США). Найбільшу частку у відношенні витрат до продаж мають інвестиції у фармацевтичну сферу, далі йде рослинництво (як ресурс) та останню сходинку посідає здоров’я споживачів. Відношення до доходу витрат на НДДКР у сфері рослинництва має повторювальну характеристику, окрім 2018 року, коли відбулось зростання до 13 %. Витрати на фармацевтику дещо знизились у відносному значенні, при стабільних абсолютних вкладах. В той час як витрати на здоров’я споживачів зросли до позначки в 4,2 % від 3,8 % у 2015 році (табл. 3.1.2) [17].

Необхідність взаємодії прослідковується не лише у взаємодії з іншими країнами за посередництвом власних філій. Відбувається взаємодія корпорації Bayer з «Arvinas» у галузі PROTACTM при створенні спеціальної компанії «Oerth Bio». Ґрунтовною є співпраця з «Dewpoint Therapeutics» у галузі бімолекулярних конденсатів, а також придбання компанії «BlueRock Therapeutics», яка активна у галузі клітинної терапії [17-18]. «Oerth Bio» поєднує напрями дослідження для вивчення гідролізації білка та можливості використання багаторічного досвіду Bayer у розробці терапії людей й інноваційних, стабільних сільськогосподарських технологіях [18].

Таблиця 3.1.2

Витрати на НДДКР корпорації Bayer, млн євро

	2015	2016	2017	2018	2019
НДДКР	4274	4405	4504	5105	5342
Рослинництво	10,7	11,7	11,7	13	11,7
Фармацевтика	16	16,7	16,2	15,5	15,4
Здоров'я споживачів	3,8	3,9	3,9	4,1	4,2

Джерело: складено на основі даних [17]

Ще одна корпорація – Phillips демонструє зростання витрат на НДДКР. У 2019 році витрати склали 1 884 млн євро (2 205 млн дол. США) [19]. Основні компоненти витрат корпорації продемонстровані схематично на рис. 3.1.5.

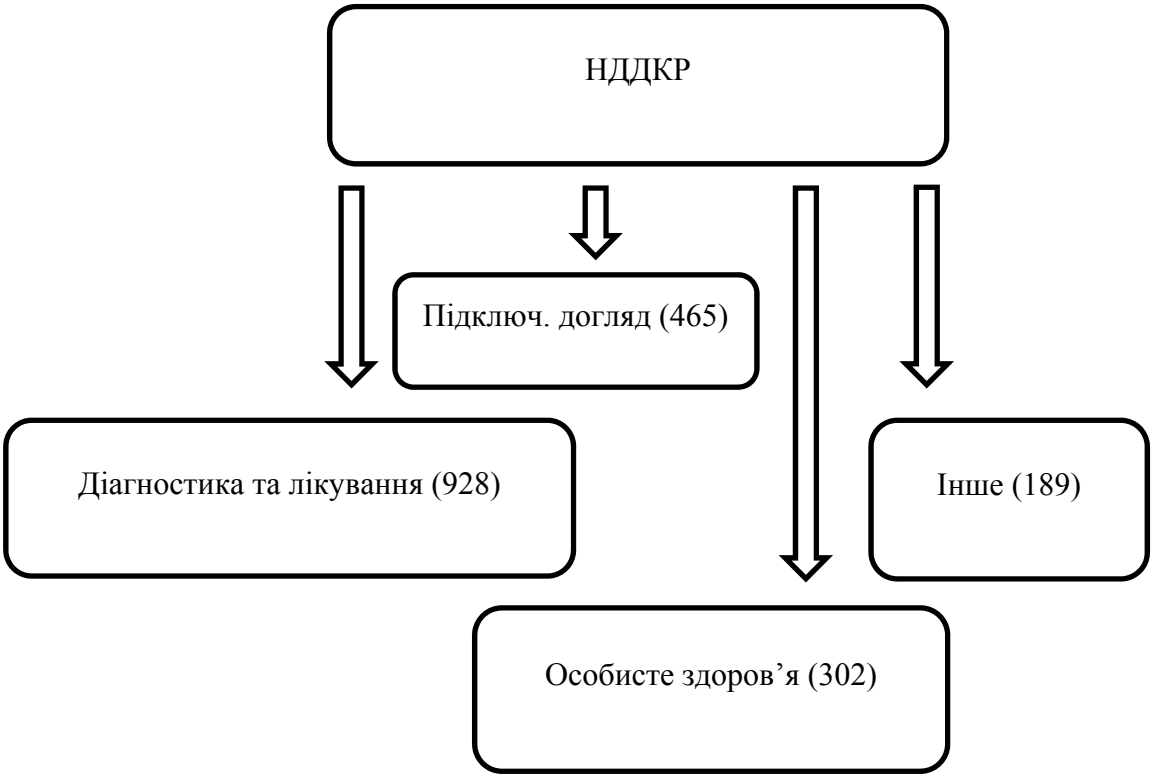

Рис. 3.1.5. Витрати на НДДКР корпорації Phillips, млн євро
Джерело: складено на основі даних [19]

Найвагомішу частку складають інвестиції спрямовані на діагностику та лікування. В 2020 році корпорація як і інші представники даної сфери спрямовують свої сили, об'єднуючись з іншими, на пошуки шляхів вирішення проблеми пандемії. Крім того, корпорація вкладає інвестиції й у питання екологічного спрямування. На період 2016-2020 років корпорацією було встановлено мету «зеленої» політики в розмірі 7,5 млрд євро. Корпорацією від 2018 року вкладено близько 235 млн євро в екологічні інновації та близько 1,6 млрд Євро в стійкі інновації [19].

Звідси можливо зазначити, що фармацевтичні корпорації інвестують як у власну спеціалізовану сферу, так й у захист навколишнього середовища, економії ресурсів.

В період кризи під час розповсюдження пандемії від фармацевтичної галузі вимагається неймовірний рівень участі та співпраці з урядом, суспільством та бізнесом як на національному, так і міжнаціональному рівнях. Наприклад, корпорація Novartis обрала шлях певного посередника шляхом створення глобального фонду для підтримки громад, що зазнали негативного впливу пандемії COVID-19. Фондом надано 20 млн дол. США на підтримку ініціатив, спрямованих на вирішення проблем, пов'язаних з пандемією. На основі фонду створено прискорений процес перегляду бажаючих та можливих ініціатив з наданням інвестування до 1 млн дол. США у всьому світу. Водночас корпорація Novartis, як і її спільник Johnson&Johnson, прийняла рішення приєднатися до ключових міжгалузевих ініціатив у галузі досліджень та розробок щодо зупинення та перешкоджання пандемії [16, 20].

Не лише фармацевтичні корпорації направляють власні ресурси на подолання наслідків з пандемією. За звітом споживчі та харчові корпорації також займаються даним питанням, так, корпорація Coca-cola надає підтримку пожертвуванням Організації Об'єднаних Служб 250 000 дол. США на допомогу військовослужбовцям, які надають допомогу у нерозповсюдженні з COVID-19 [2, 21].

Також корпорація підтримує недержавні організації для створення та розробки медичних масок і т.д. Таким чином, можливо констатувати певні зміни в діяльності корпорацій під впливом глобальної проблеми – розповсюдження вірусу COVID-19. Відбувається певний перерозподіл витрат НДДКР з опором на вирішення проблем з пандемії та загальним розширенням інвестиційних можливостей корпорацій медичної сфери. Відбувається взаємодія з урядами різних країн, різних корпорацій між собою задля вирішення та досягнення спільної мети в галузі охорони здоров'я.

Як зазначалось раніше, існує й проблема завданої шкоди навколишньому середовищу. Тому цікавим є процес адаптування й використання корпораціями політики екологічного спрямування. Наглядним прикладом

американської корпорації, що представлена у багатьох країнах та використовує частину витрат і власну корпоративну культуру, направляючи ці аспекти у навколишнє середовище, є Alcoa Corporation. Компанія презентує собою одного з найбільших виробників алюмінію у світі та представлена різними структурними підрозділами в таких країнах, як Ямайка, Гвінея, Гана, Ісландія, а також в Уельсі і т.д. [22].

Корпорація Alcoa не визнається багатонаціональною в стандартному розумінні, оскільки система взаємодії на території інших країн представлена певним партнерством з місцевими компаніями. Наприклад, в Австралії відбувається контроль через наступні основні напрями:

1. Безпосередня власність Alcoa Corporation;
2. Контроль на основі спільного підприємства, створеного з часткою підконтрольних активів австралійської компанії.

На основі другого пункту відбувається контроль та використання шахти з бокситів, нафтопереробних заводів глинозему та плавильного алюмінію за допомогою «Alcoa World Alumina and Chemicals», що презентує собою поєднання чистої корпорації Alcoa та на 40% Alumina Limited (існує та котирується на території Австралії). Остання має взаємодію з американським представником від 1961 року [22].

Стратегічні пріоритети компанії розставлені в 2020 році зі значним опором на екологічну складову та соціальні стандарти. До 2019 року дана складова здебільшого відображалась у загальних звітах як складова витрат – санація навколишнього середовища. В 2019 році відбулось приписання в цінностях компанії як однієї зі складових: трансформування портфеля та використання провідних інструментів галузі для впровадження екологічних та соціальних стандартів заради стійкого майбутнього. Це на рівні з управлінням при спрямованості на низьку вартість, конкуренто-спроможність та стійкість протягом усіх ринкових циклів й поліпшення комерційних можливостей [22-23].

Розміри витрат екологічного спрямування та тенденцію зміни доходу корпорації відображено на рис. 3.1.6.

Дохід корпорації в 2019 році знизився відносно 2018 року, до того передувало зростання від 2016 до 2018. Витрати на екологічну складову мають схожу тенденцію. В 2019 році в порівнянні з 2018 роком відбулось зниження витрат на 50 млн дол. США з 145 млн дол. США до 95 млн дол. США. Витрати даного типу здебільшого базуються на обов’язкових тратах, що прописані державами, у котрих діють філіали корпорації. До таких трат належать стандартні виплати, плата за припинення діяльності родовища, штрафи, пені і т.д. Провести оцінку чистих витрат на «зелену політику» як складову цінностей компанії досить складно.

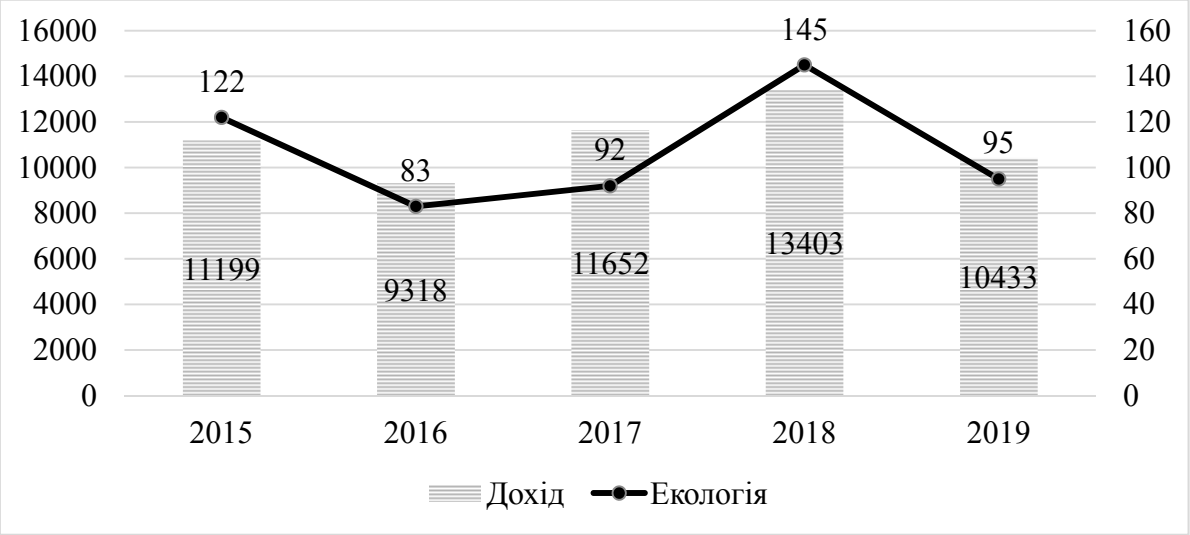

Рис. 3.1.6. Дохід та витрати на екологічну складову корпорації Alcoa, млн дол. США

Джерело: складено на основі [22-23]

Корпорацією в 2019 році було скоєно 5 порушень, що супроводжувались сплатою пені та штрафами. Найбільшими за розмірами були сплати штрафів за розлиття фільтру на звалищі в Арканзасі й викид, що перебільшив допустиму норму фториду та монооксидів вуглецю в штаті Вашингтон [22-23]. За перше порушення з корпорації стягнуто 32 500 дол. США, друге – 27 500 млн дол. США. Загалом в 2019 році корпорація сплатила 70 500 дол. США штрафів, що майже в 2 рази менше, ніж у 2018 році (141 207 дол. США при кількості порушень – 3) [22-23]. Розмір штрафів від загальної суми виплат по екології складає близько 1 %.

Основними «зеленими» витратами корпорації є наступні складові:

– меліорація шахт (близько 37 %);
– знесення та очищення в закритих місцях (близько 29 %);
– екологічне оздоровлення (близько 17 %);
– закриття територій залишків бокситів у закритих місцях (близько 11 %);
– утилізація відпрацьованого в закритих місцях (близько 3 %);
– закриття звалищ (близько 3 %) [23].

На кінець 2020 року прогнозується скорочення витрат «зеленої» політики на 5 млн, до відмітки в 90 млн дол. Проте варто зазначити, що на 2019 рік розмір витрат на екологічну складову в порівняні з витратами на дослідження та розробку є більшим у відношенні до доходу (рис. 3.1.7).

За даними, представленими корпорацією у річній звітності, та проведеними підрахунками можливо стверджувати про зменшення витрат корпорації на дослідження та розробки, попри їх важливість та можливість оптимізації системи.

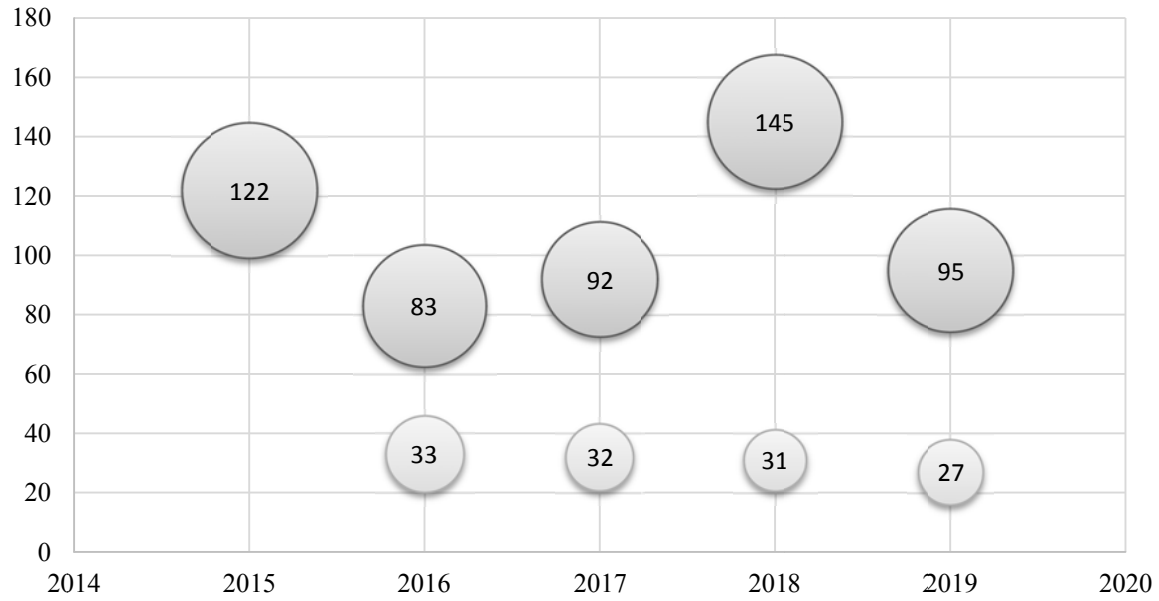

Рис. 3.1.7. Витрати на НДДКР та «зелену» політику корпорації Alcoa Corporation, млн дол. США

Джерело: складено на основі [22-23]

Тенденція змін витрат досить помітна, хоча «зелені» витрати на прибуток мають однакову направленість та циклічність. У випадку з витратами на дослідження та розробки можливо стверджувати про їх зменшення. Щорічно відбувається зменшення витрат на НДДКР в середньому на 2 млн дол. США.

Дана ситуація може свідчити про певну переорієнтацію витрат. Однак це призводить до зниження витрат на навколишнє середовище, адже внаслідок зменшення інвестицій в проекти відбувається уповільнення впровадження новітніх технологій в механічні приводи. Тоді зростання витрат на екологію пов'язується зі сплатою певних адміністративних сплат, штрафів та пені і т.д. В такому разі зміни «зеленних» витрат досить залежні від порушень екологічних стандартів та сплати адміністративних зборів на територіях розміщення філій, від відшкодування витрат за закриття родовищ чи звалищ.

Схожу політику стосовно витрат на НДДКР задля покращення екологічної складової проводить південнокорейська корпорація POSCO (Pohang Iron and Steel Company). В 2019 році витрати корпорації на НДДКР склали 75 550 млн вон (66 120 млн дол. США), коли в 2018 році сума склала 74 820 млн вон (65 480 млн дол. США). Дохід корпорації незначно зріс з 2018 року до 2019 року, що загалом привело до схожих значень частки витрат на дослідження та розробку у доході [24]. В 2019 році частка складає 0,24. Відбулось зростання на 0,02 процентні пункти проти 2018 року.

Основна інвестиційна діяльність корпорації POSCO, що направлена в дослідження та впровадження, базується на взаємодії з іншими міжнародними компаніями та представництвами урядів. Самостійні проекти корпорації побудовані на специфічних сегментах. Наприклад, одним з основних проектів у 2020 році для корпорації є впровадження різних технологій для будування. Основа проекту – це скорочення витрат, зменшення шкідливого впливу на природу та покращення рівня будівництва [25]:

1. Міське планування;
2. Технологія контролю вібрації, що викликається вітром;
3. Високоефективна бетонна технологія;
4. Балка з'єднання серцевини (CCB);
5. Система плоскої пластини;
6. Технологія енергозаощадження;
7. PFB (пожежна система від POSCO E&C);
8. Технологія укорочення періоду будівництва.

Внаслідок повноцінного впровадження складових міського будівництва корпорація прагне досягнути поставлених за мету наведених вище пунктів.

Загалом на прикладі двох корпорацій помітно, що витрати на екологічну складову зростають щороку, а витрати на дослідження та розробку не завжди мають стабільний характер, але мають досить вагоме значення для вирішення проблем. Тому останні роки співпраця на міжнародному рівні стосовно питань екології лише зростає та постає все більш гостро, різні корпорації беруть участь у спеціальних проєктах та фондах, дотримуються стандартизованих правил, таких як:

– Глобальний договір ООН – підтримка десяти принципів у сферах праці, прав людини, навколишнього середовища та боротьби з корупцією [26];

– UN SDGs – цілі сталого розвитку, що представляють зобов'язання на глобальному рівні, які кожен член міжнародного співтовариства повинен виконати для забезпечення сталого розвитку та зростання [26];

– Оцінка CDP – проект працює з понад 6000 корпораціями, понад 550 містами, 100 штатами для впровадження стратегії скорочення викидів вуглецю у кожного з учасників (наприклад, POSCO досягає прогресу у своїх показниках стійкості, зокрема у галузі реагування на кліматичні зміни та водних ресурсів. POSCO отримала рейтинг категорії A щодо вуглецю та оцінку B щодо водної безпеки у 2019 році). Основними напрямами програми є зміна клімату, вода, міста та ліси. Великими корпораціями, що присутні, є Apple Inc., PepsiCo, Dell, Nestle, Amcor та безліч інших [27];

– «The FSB Task Force on Climate-related Financial Disclosures» (TCFD) дослідження змін клімату за розкриттям фінансової інформації. Основне завдання – підняття інформаційної обізнаності шляхом створення

можливості розкриття інформації щодо фінансових ризиків учасників внаслідок зміни клімату. Робоча група відзначила висхідний тренд настання природніх катастроф від 1980 року. На 2020 рік не усі найбільші корпорації віднесені та займаються даним звітуванням, наприклад досліджувана раніше корпорація POSCO приєдналась лише в березні 2020 року [28].

Представлені вище групи, правила, проекти – це лише незначна частина створених елементів співпраці учасників міжнародних економічних відносин стосовно вдосконалення механізмів впливу на наявні проблеми.

Таким чином, досліджена вище ситуація дозволяє зрозуміти, що ТНК це невіднятна частина міжнародних економічних відносин. Загальна ситуація стверджує про зростання рівня транснаціоналізації та певної переорієнтації витрат корпорації. Помітно, що протягом останніх 10 років корпорації намагалися збільшувати не лише фактичну суму інвестування в дослідження та розробки, а й підтримувати гідний рівень співвідношення витрат до доходу.

Досить важливим питанням у XXI столітті постає проблема екології та вичерпності ресурсів. Висхідний тренд щорічної кількості природних катастроф зазначає про недостатню ефективність упроваджених мір. Сукупний збиток від природніх катастроф у 2018 році склав 178 млрд дол. США, в 2019 році відбулось зниження до позначки в 150 млрд дол. США [29]. Проте перевищення понад 100 млрд дол. США не вдається оминути. Досліджені корпорації відбивають тенденцію до виділення витрат «зеленої» політики як важливої складової та одного з принципів корпоративної культури компаній. Створення спеціальних робочих груп, стандартів, спільних проектів залучають все більшу кількість учасників, що дозволяє об’єктивно оцінювати важливість питання.

Та попри важливість екологічної проблеми перед світом постало питання охорони здоров’я та необхідності збільшення інвестицій в медицину. У 2020 році внаслідок пандемії відбувається уповільнення економічного росту, констатується зменшення у відношенні до попередніх років. На передове місце виходять корпорації фармацевтичного характеру, хоча деякі й втратили передові позиції в рейтингу інноваційності.

Фармацевтичні корпорації мають схильність до змін напрямків витрат на дослідження, наприклад: початкове фінансування проектів, пов’язаних з генною тематикою, дослідження мутаційних генів змінювалось лабораторними дослідженнями раку – винаходи, тестування ліків і т.д. У 2020 році перехід відбувається на пошук вакцини, постійне дослідження та намагання стабілізації ситуації з COVID-19. Створюються спеціальні фонди, видатки бюджетів корпорацій та міжнародних організацій, урядів, котрі фінансують корпорації для покращення ситуації. Та попри це зростання інвестицій, аналітики та дослідники очікують погіршення економічної ситуації по всьому світу. При позитивних очікуваннях можливе падіння ПІІ на 30 %

у 2020 році [2]. Проте не найдоцільнішим рішенням корпорацій буде повністю скоротити власні видатки на НДДКР. Інвестиції можуть вплинути на ситуацію як з пандемією, так і екологією, і крім того, в довгостроковій перспективі стабілізувати дохідність корпорацій. Таким чином, корпорації залежні від загальної ситуації в світі та проблем, що виникають перед людством, саме тому вирішення потребує спільної діяльності.

В довгостроковій перспективі окрім зниження потоків інвестицій, уповільнення економічного зростання (що зазначається ОЕСР) можлива переорієнтація розташування філій багатонаціональних корпорацій, а також на передове місце можуть вийти фармацевтичні, технологічні й корпорації зв'язку. В той час як передові місця можуть втратити корпорації сфери споживчих товарів.

Список використаних джерел:

1. World investment report 2020: International production beyond the Pandemic. United Nations, Geneva, 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf
2. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. OECD, 2020. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=132_132646-g8as4msdp9&title=Foreign- direct-investment-flows-in-the-time-of-COVID-19
3. Статистичні дані. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org
4. Key statistics and trends in International Trade 2019. UNCTAD, 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d7_en.pdf
5. Containing Coronavirus Triggers a Global Recession in the First Half of 2020. JPMorgan Chase & Co, March 23, 2020. URL: https://www.jpmorgan.com/insights/research/coronavirus-impact
6. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. World trade organization, 8 APRIL 2020. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm
7. Global 2000: The world's Largest Public Companies. Forbes, May 13, 2020. URL: https://www.forbes.com/global2000/#44e2d911335d
8. ICBC History. URL: https://www.icbc.com.cn/ICBCLtd/About%20Us/ICBC%20History/
9. Annual report 2019, Saudi Arabian Oil Company. March 17, 2020. URL: https://www.aramco.com/-/media/publications/corporate-reports/saudi-aramco-ara-2019-english.pdf
10. Ranked: The 50 Most Innovative Companies. July 17, 2020. URL: https://www.visualcapitalist.com/top-50-most-innovative-companies-2020/
11. Annual report 2019, Johnson&Johnson. March, 2020. URL: https://www.investor.jnj.com/annual-meeting-materials/2019-annual-report
12. Johnson & Johnson Announces a Lead Vaccine Candidate for COVID-19. March 30, 2020. URL: https://www.jnj.com/johnson-johnson-announces-a-lead-vaccine-candidate-for-covid-19-landmark-new-partnership-with-u-s-department-of-health-human-services-and-commitment-to-supply-one-billion-vaccines-worldwide-for-emergency-pandemic-use

13. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19. May 4, 2020. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=132_132646-g8as4msdp9&title=Foreign-direct-investment-flows-in-the-time-of-COVID-19

14. Roche and Lilly most vested in research. Jule 3, 2020 URL: https://www.evaluate.com/node/15833/pdf

15. Annual report 2019, Novartis. URL: https://www.novartis.com/sites/www.novartis.com/files/novartis-annual-report-2019.pdf

16. Novartis unveils a new global R&D structure, creating centers in Cambridge, MA and Basel. URL: https://endpts.com/novartis-unveils-a-new-global-rd-structure-with-new-centers-in-cambridge-ma-and-basel/

17. Annual report 2019 – Bayer. February 27, 2020. URL: https://www.bayer.com/sites/default/files/bayer-ag-annual-report-2019_6.pdf

18. Bayer and Arvinas Unveil Targeted Protein Degradation Joint Venture, Oerth Bio. October 1, 2020. URL: https://ir.arvinas.com/news-releases/news-release-details/bayer-and-arvinas-unveil-targeted-protein-degradation-joint

19. Annual report 2019 – Phillips. URL: https://www.results.philips.com/publications/ar19

20. Novartis announces broad range of initiatives to respond to COVID-19 Pandemic; Creates USD 20 million global fund to support impacted communities. March 17, 2020. URL: https://www.novartis.com/news/media-releases/novartis-announces-broad-range-initiatives-respond-covid-19-pandemic-creates-usd-20-million-global-fund-support-impacted-communities

21. COVID-19 Response: How the Coca-cola…April 1, 2020. URL: https://www.coca-colacompany.com/news/covid-19-response-how-the-coca-cola-north-america-system-is-supporting-communities-and-frontline-responders

22. Annual report 2019 – Alcoa Corporation. URL: https://s26.q4cdn.com/375357455/files/doc_financials/2020/ar/alcoa-annual-report-2019.pdf

23. Sustainability Report 2019 – Alcoa Corporation. URL: https://www.alcoa.com/sustainability/en/pdf/2019-Sustainability-Report.pdf

24. Annual report 2019 – POSCO. URL http://www.posco.com/homepage/docs/eng6/jsp/irinfo/finacial/s91b5000040c.jsp

25. Research in building, POSCO. URL: https://www.poscoenc.com:446/eng/business/steel_plants_rnd.asp

26. About United Nations Global Compact. URL: https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/our-work/all

27. About CDP. URL: https://www.cdp.net/en/climate

28. TCFD: 2019 Status Report. URL: https://www.fsb-tcfd.org/publications/tcfd-2019-status-report/

29. Natural disasters of 2019 in figures. URL: https://www.munichre.com/topics-online/en/climate-change-and-natural-disasters/natural-disasters/natural-disasters-of-2019-in-figures-tropical-cyclones-cause-highest-losses.html

3.2. СПЕЦИФІКА ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ СУЧАСНИХ ТНК В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ: РЕГІОНАЛЬНИЙ І ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТИ

В останні десятиліття однією з основних особливостей розвитку світової економіки є посилення процесів транснаціоналізації. Про це свідчить тенденція до збільшення частки транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовій економічній діяльності. Транснаціональні корпорації є найбільш істотним елементом й одним з основних регуляторів, що забезпечують єдність функціонування світової економіки. Хоча дана тенденція з'явилася в середині XX століття, всього за кілька десятиліть ТНК змогли зайняти лідируючі позиції у світовій економіці.

Вже на початку 2000-х років на 500 провідних ТНК світу припадало понад 1/3 експорту обробної промисловості, 3/4 світової торгівлі сировинними товарами, 4/5 торгівлі новими технологіями. В цілому, 500 провідних ТНК контролювали 70% світової торгівлі, а 400 з них – більше половини всіх прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Тільки за 2019 рік 500 найбільших світових компаній, де працюють 69,3 млн людей у 34 країнах світу, отримали 32,7 трлн дол. США доходів і 2,15 трлн дол. США прибутку [10].

Наразі транснаціональні корпорації є рушійною силою й локомотивом світової економіки. Географія їх діяльності з кожним роком поширюється. На ТНК припадає основна частина вивозу капіталу у вигляді ПІІ та велика частина капіталовкладень у розробку новітніх технологій. ТНК спеціалізують і диверсифікують виробництво, стимулюють внутрішні фактори технічного прогресу в країнах світу. Корпорації сприяють вирівнюванню економічних умов у різних країнах шляхом передачі технологій від розвинених країн до країн, що співпрацюють з фірмами країни-реципієнта, здійснюючи обмін ліцензіями на нові товари і технології, тим самим підвищуючи рівень ефективності компаній приймаючої країни.

Інтегруючи робочу силу різних країн у регіональні ринки праці і пред'являючи до неї одні й ті ж вимоги, ТНК поширюють міжнародні стандарти та формують глобальний ринок праці. Цьому сприяє також трудова міграція всередині корпорацій.

Безумовно, поширенню діяльності глобальних корпорацій сприяли кілька чинників. Серед них, перш за все, слід виділити лібералізацію

торгівлі і зовнішньоекономічної діяльності, які привели до зростання торговельної та інвестиційної активності підприємств. Однак ключовим фактором стала інформаційна революція та комп'ютеризація і зниження вартості інформаційних послуг і послуг зв'язку, що її супроводжують. Глобалізація не тільки сприяє економічному зростанню та розвитку країн світу, а й веде до значного збільшення конкуренції як між компаніями, так і між державами [2–3].

В умовах, коли ключовою проблемою для сучасної світової економіки є дихотомія постійного зростання продуктивності, з одного боку, і все зростаюча обмеженість ресурсів – з іншого, що призводить до необхідності підвищення ефективності використання ресурсів, що, у свою чергу, може досягатися через здійснення інноваційної діяльності, науково-дослідні розробки і застосування високих технологій, оскільки інновації зазвичай забезпечують більш високий рівень «віддачі», ніж просте залучення додаткових ресурсів. Ось чому саме інноваційні рішення виглядають найбільш привабливими для побудови на їх основі сучасних стратегій розвитку світових ТНК.

3.2.1. Особливості інноваційних стратегій ТНК з різних інноваційних центрів

Сучасні транснаціональні корпорації успішно впроваджують інноваційні стратегії, посилюючи свій вплив на соціально-економічний розвиток регіонів та окремих країн світу. Певною мірою ця тенденція стала характерною не тільки для ТНК із розвинених країн світу (США, Канада, країни Європи, Японія, Республіка Корея тощо), але й із країн, що розвиваються і реформують свою економіку (Китай, країни Східної Європи, Південно-Східної Азії, Латинської Америки тощо).

Маючи потужний і різноманітний потенціал фінансових, технологічних і управлінських можливостей, ТНК впливають не тільки на соціально-економічний розвиток країн-реципієнтів, а й на напрямки розвитку країн їхнього базування. Подібні зв'язки багато в чому ґрунтуються на інноваціях та участі компаній у глобальних ланцюжках доданої вартості. В результаті активно розвивається тенденція, коли все більші обсяги готових товарів і послуг стають за своєю природою інтернаціональними.

Сучасна економіка характеризується постійно зростаючою конкуренцією, тому розробка та впровадження інновацій стає невід'ємною частиною діяльності більшості великих компаній. При цьому головну роль у світовій економіці відіграють американські ТНК, проте все більшу вагу на світовому просторі набувають китайські та японські корпорації (рис. 3.2.1).

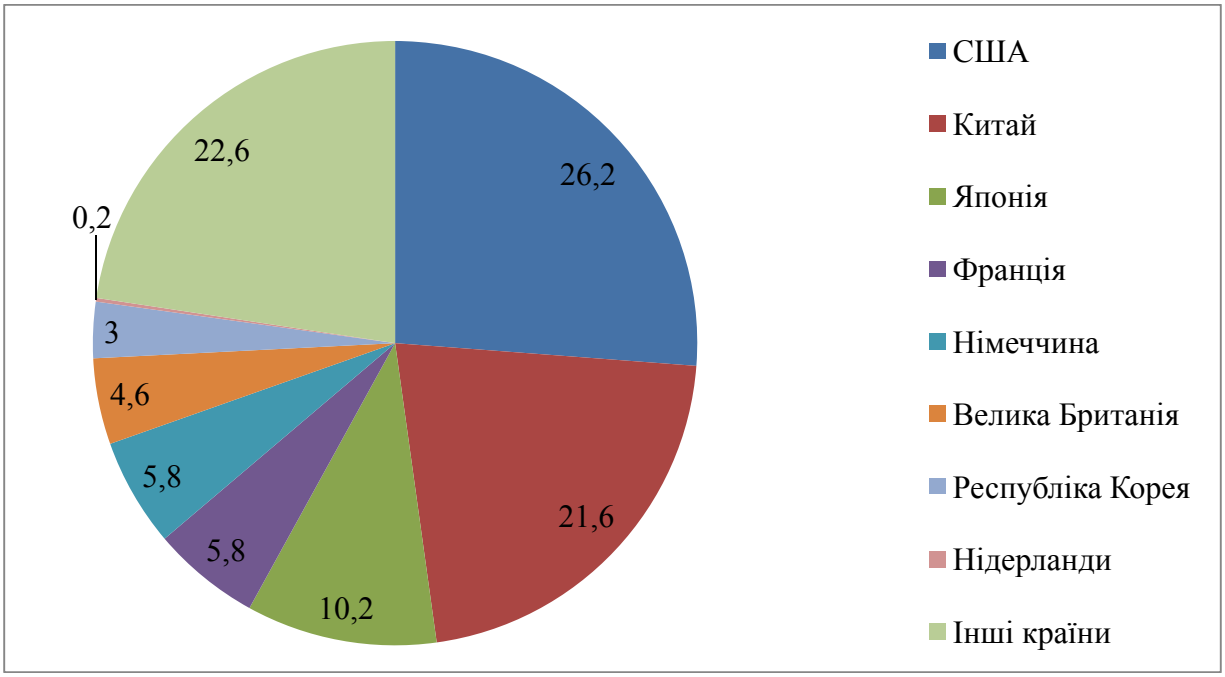

Рис. 3.2.1. Розподіл найбільших компаній за країнами світу, 2019 рік, % [10]

Кожна країна й регіон світу мають свої особливості історичного, економічного, культурного та соціального розвитку, що обумовлюють стратегії функціонування підприємств, їх місію і цілі. Варто звернути увагу на те, що історично так склалося, що в даний час одні регіони світу є більш розвиненими, ніж інші, що й породжує сучасне домінування найбільш розвинених країн Північної Америки, а також Західної й Центральної Європи в процесах транснаціоналізації. Саме тому найбільші світові ТНК також походять переважно з цих регіонів.

Північна Америка – один з найбільш економічно розвинених регіонів світу. Велика кількість ТНК, що зосереджена в даному регіоні, визначає високий ступінь залежності компаній від інновацій з огляду на високий рівень конкуренції. Відмінною рисою корпорацій із США і Канади є надзвичайно сильний вплив на їхній стан загального «інформаційного фону», пов'язаного з інноваційним розвитком цих країн, що, найчастіше, превалює над ефектом, виробленим самими інноваціями.

Інновації можуть стати «візитною карткою» американських ТНК. Повною мірою так можна сказати про корпорацію Amazon.com, Inc., яка з моменту свого заснування в 1994 році вела активну роботу з формування нової бізнес-моделі. Компанія дотримується політики «відсікати все зайве», яка спрямована на скорочення витрат: фінансових, часових, виробничих і організаційних. Мабуть, найбільш відчутну економію компанія отримала в результаті відмови від створення роздрібної мережі розповсюдження товарів. Компанія ставила за мету свого розвитку збільшення доходів,

зростання ринкової частки, зниження витрат за рахунок ефекту масштабу і, відповідно, збільшення вартості компанії в довгостроковому періоді за рахунок відмови від споживання прибутку поточного періоду. Підсумком даної політики став високий рівень інвестицій ТНК у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та основні активи.

Інноваційну діяльність компанії можна схарактеризувати як проактивну, тобто спрямовану на генерацію «підривних» інновацій. Так, Amazon.com був першим онлайн-магазином, де торгівля проходила не між фізичними особами безпосередньо або за класичною схемою інтернет-магазину, а методом інтернет-майданчика, на якому велика кількість магазинів продавали товари фізичним особам. Крім того, інноваційний підхід «замовлення в один клік» дозволив значно підвищити кількість покупок за рахунок усунення необхідності постійно вводити реєстраційні дані.

Деякі ж корпорації стикаються зі значними труднощами, вирішення яких вимагає радикальних змін у їх діяльності. Наочним прикладом подібної компанії можна вважати International Business Machines (IBM) – ТНК, яка протягом усього XX століття контролювала практично весь ринок комп'ютерів і мейнфреймів, однак у 1980-х роках почала поступатися конкурентам, що активізували свою інноваційну діяльність.

Внаслідок цього IBM почала масштабну інноваційну кампанію, в межах якої відмовилася від виробництва багатьох своїх традиційних продуктів (наприклад, виробництво персональних комп’ютерів було продано у 2010 році компанії Lenovo) у зв'язку з серйозним відставанням від конкурентів. Компанія визнала спроби «наздогнати» конкурентів занадто дорогими і сконцентрувалася на розробці нових продуктів (наприклад, IBM Watson- платформа для реалізації обчислень «Big Data») і наданні консультаційних послуг. Для реалізації даних планів були життєво необхідні нові ідеї, задля генерації яких компанія ще у 2006 році почала залучати своїх співробітників до участі в програмі відкритих інновацій. В даний час реалізуються лише декілька інвестиційних проектів на загальну суму 100 млн дол. США, що були розпочаті в межах цієї програми (рис. 3.2.2).

Вочевидь, що зусиль компанії все ще недостатньо для поліпшення становища, тому що, незважаючи на реструктуризацію бізнесу й відносно постійні витрати на дослідження, компанія протягом тривалого часу показує зниження обсягу продажів. При цьому вжиті заходи приносять користь, тому що в галузях, на які спрямована інноваційна політика, спостерігається зростання, що значно сповільнює темп падіння прибутків компанії.

Chevron – всесвітньо відома нафтогазова корпорація США. Стратегічні рішення даної компанії завжди були примітні тим, що Chevron найчастіше обирає протилежну своїм конкурентам стратегію розвитку: в той час як одні компанії масово займаються купівлею родовищ або скуповують інші

компанії, Chevron «бере паузу» і діє за стратегією вичікування. Інвестиції в «добрі проекти» – заводи скрапленого природного газу (СПГ), глибоководні розробки й великі нафтові родовища – збільшуватимуть обсяги видобутку нафти й газу компанії на 25 %, до 3,3 млн барелів на день всього за чотири роки [4].

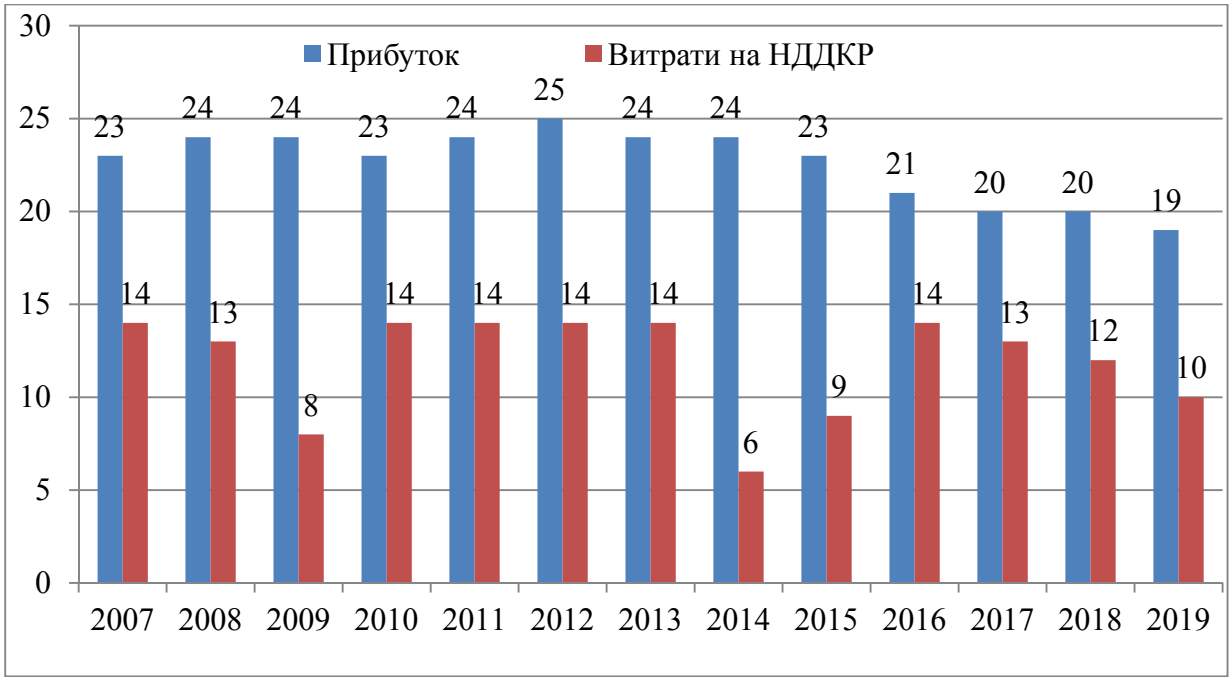

Рис. 3.2.2. Динаміка прибутку і витрат на НДДКР IBM, дол. США [14]

Основний вектор розвитку компанії – довгострокові проекти з високим економічним потенціалом і впровадження інновацій, які підвищують безпосередньо якість виробничої діяльності Chevron. Таким чином, компанія прагне забезпечити кращу в світі якість продукту шляхом підвищення можливостей ресурсів, що використовуються. Одним зі стратегічних напрямків компанії проголошується диференціація кінцевого продукту за допомогою інвестування в технології й функціональні знання [6].

Однак, виходячи зі щорічних звітів про діяльність компанії, Chevron за останні 5 років скоротила інвестиції в НДДКР на 36 %, при цьому показники чистого прибутку також значно скорочуються, зважаючи на нестабільність світових цін на нафту і складну геополітичну обстановку в багатьох регіонах (що «заморожує» багато високоприбуткових проєктів) [6]. Все це говорить про те, що Chevron буде переорієнтовуватися на проекти з більш коротким життєвим циклом, тому що навіть така велика корпорація з високим рівнем доходу не здатна використовувати активні стратегії у сфері інновацій, коли зовнішні чинники превалюють над початковими цінностями й орієнтирами.

Європейські корпорації використовують різні стратегії інноваційного розвитку. Відмінною рисою даного регіону можна назвати більш широке поширення практики виділення структурних підрозділів з великих ТНК.

Доцільно провести аналіз інноваційної стратегії шведської компанії Ericsson. Дана компанія є одним із провідних постачальників інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); близько 40 % світового трафіку мобільного зв'язку здійснюється через мережі Ericsson. Вже понад 140 років компанія створює високотехнологічні продукти і послуги, які прості у використанні й користуються великим попитом [7].

У 2017 році керівництво Ericsson прийняло рішення щодо зміни стратегії компанії. Таким чином, на сучасному етапі діяльності компанії пріоритетними напрямками розвитку є: digital послуги, модеми, 5G, послуги розширеної технічної підтримки та обслуговування мереж і так званий інтернет речей – Internet of Things (IoT).

Як відомо, інтернет речей – це ті технологічні рішення і продукти, які дозволяють електронним системам «спілкуватися» одна з одною або із зовнішнім середовищем. Прикладом можуть бути штрих-коди, QR-коди, інтелектуальні лічильники, системи визначення місця розташування або ідентифікації користувачів тощо.

Компанія Ericsson розробляє, поставляє й управляє телекомунікаційними мережами, надаючи апаратне забезпечення, програмне забезпечення та супроводжуючі дані продукти-послуги. Від 5G і IoT до віртуалізації компанія підтримує цифрове перетворення для наступного покоління мобільних послуг.

Основний стратегічний вектор розвитку компанії – підвищення технологічного потенціалу, забезпечення успішності бізнесу клієнтів і партнерів і, безумовно, збільшення прибутку, тому що з огляду на необхідність нових стратегічних рішень і високого рівня конкуренції Ericsson в даний час зазнає збитків.

У 2019 році витрати компанії Ericsson на НДДКР склали 4,7 млрд дол. США (рис. 3.2.3). Збільшення обумовлено, головним чином, вищими амортизаційними, ніж капітальними витратами на розробку. Збільшення інвестицій у НДДКР є ключовим фактором підвищення валового прибутку компанії, незважаючи на те, що в останні 2 роки компанія зазнає збитків.

Керівництво компанії зазначає, що фінансові витрати за останні роки були очікуваним, але неприйнятним для Ericsson наслідком великої кількості структурних перетворень, які й відбилися на доходах компанії.

Треба відзначити, що в компанії Ericsson приділяється особлива увага збільшенню прибутку за рахунок інвестування в дослідження і розробки (research and development, R & D) для управління технологіями і вартістю.

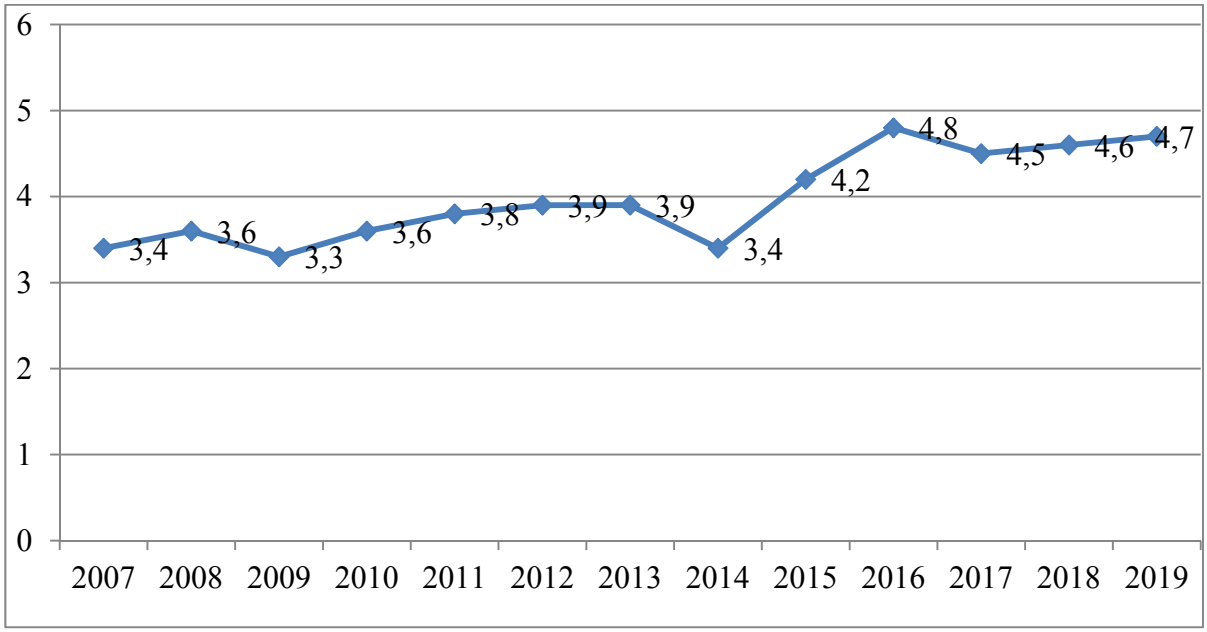

Рис. 3.2.3. Динаміка витрат компанії Ericsson на НДДКР, млрд дол. США [7]

У digital-послугах акцент робиться на програмні рішення і коригування вартості. У керованих послугах першочергова увага приділяється перевірці контрактів, а також інвестуванню в автоматизацію і штучний інтелект.

Компанія Ericsson до 2017 року дотримувалася швидше пасивної стратегії, яка не була націлена на зміну асортименту, поліпшення якості продукції й відрізнялася негнучкістю бізнес-процесів. У 2017 році в компанії була виконана величезна робота з дослідження ринку та визначення своїх слабких боків. При цьому враховувалися насамперед побажання клієнтів. Таким чином, інноваційну стратегію Ericsson на сьогоднішньому етапі можна назвати реактивною.

Наразі Ericsson змушена проводити кадрову чистку з метою зменшення витрат на тлі посилення конкуренції й ослаблення попиту на телекомунікаційне обладнання. Стільникові оператори урізали інвестиції в розвиток мережевої інфраструктури після того, як витратили мільярди доларів на будівництво LTE-мереж. При цьому перехід на нову технологію мобільного зв'язку очікується не раніше 2021 року [8].

Незважаючи на те, що останніми ріками в компанії були проведені масові скорочення, керівництво прийняло рішення про підвищення інноваційного трудового капіталу, тому в 2019 році були найняті 3800 інженерів R&D департаменту. Крім того, примітним у стратегії Ericsson є і те, що вона проголошує себе компанією з нульовою толерантністю до корупції, що, безумовно, пов'язано не тільки з внутрішніми інституційними структурами, а й з національною системою в цілому.

Таким чином, компанія Ericsson, незважаючи на настільки нестійкий фінансовий стан в останні роки, викликаний зміною стратегії, повною мірою уособлює Швецію як одного з лідерів на світовому інноваційному ринку, коли технології та інновації дійсно є пріоритетним напрямком розвитку.

У Східній Азії транснаціональні корпорації з'явилися лише після Другої Світової війни, однак за досить короткий період багато з цих компаній змогли не тільки зрівнятися за обсягом виручки і активів з ТНК із більш розвинених країн, а й перевершити багатьох з них.

Серед молодих корпорацій відносно рідко зустрічаються організації, які можуть одночасно зайняти позицію одного з лідерів на ринку і при цьому повністю зберегти свою фінансову незалежність, оскільки в більшості випадків вони стають об'єктами угод злиття і поглинання. Однак компанія Huawei, завдяки високій ємності національного ринку при відносно невисокій конкуренції на початковому етапі функціонування, змогла стати винятком. Так, компанія, яка була заснована в 1987 році і ставила собі за мету скорочення відставання в рівні розвитку телекомунікаційних систем у КНР, у 2000-х роках стала однією з компаній, що входять у Top-50 за обсягом виручки і ринковою капіталізацією.

Huawei здійснює проактивну інноваційну стратегію, прагнучи не тільки якомога швидше освоювати нові ринки збуту і застосовувати новітні технології, а й самостійно їх створювати.

Наприклад, компанія брала активну участь у розробці стандарту зв'язку 4G (LTE Advanced), що дозволило їй стати одним з найбільших постачальників телекомунікаційного обладнання цього типу в світі. Компанія виділила для інвестування протягом 2013–2018 років більше ніж 600 млн дол. США на розвиток технології 5G, що вказує на те, що компанія планує отримати конкурентну перевагу й завоювати домінуюче становище за рахунок «підривних» інновацій.

Для підтримки такої високої інноваційної активності фірма повинна підтримувати значний обсяг витрат на НДДКР. Згідно з інноваційною стратегією компанії, щорічні витрати на ці цілі встановлюються на рівні «не менше 10%», що значно більше середнього по галузі. Самі ж дослідження, як і у більшості ТНК, ведуться у великій кількості дослідних комплексів.

В результаті здійснення цієї політики компанія на даний момент має 16 лабораторій, в яких працюють більше ніж 70000 осіб, що реалізують понад 80 інноваційних проектів. Всього ж лише за 2015 рік компанія подала 3,898 заявок на отримання патентів на винаходи, посівши перше місце в світі за цим показником, що на 456 заявок більше показника 2014 року. Відповідно, можна зробити висновок, що компанія Huawei – одна з найбільш інноваційно активних компаній світу [8].

Основні елементи стратегії компанії – інновації, орієнтовані, в першу чергу, на потреби клієнта. Головний акцент зроблено на успішній організації

та підтримці довгострокових партнерських відносин на місцевому рівні, а також на локалізованих операціях [8].

У 2017 році Huawei продовжила створювати клієнтоорієнтовані продукти й домоглася значного зростання. Інформаційні та комунікаційні технології розвиваються не тільки в межах галузі, а й на платформі, яка служить суспільству в цілому. Наразі інформаційно-телекомунікаційні технології є основною рушійною силою цифрової та інтелектуальної трансформації промисловості, каталізатором нової промислової революції.

Huawei націлена на зміни, які приведуть до створення абсолютно нових продуктів, що є частиною проактивної стратегії. Цифрова трансформація буде однією з основних тенденцій розвитку глобального ринку протягом наступного десятиліття. Компанія Huawei прагне активно брати участь у цих процесах, постійно покращувати й впроваджувати інновації в сфері ІКТ, спрямовані на розуміння потреб клієнтів, на кожному етапі виробничого процесу.

До 2017 р. близько 45 % від загальної кількості співробітників компанії брали участь у НДДКР, а витрати на НДДКР складали 14,9% від загальної виручки Huawei. Загалом за останні 10 років компанія витратила на НДДКР 62,5 млрд дол. США [8].

З 2017 року Huawei продовжила нарощувати інвестиції в дослідження та інновації, такі як 5G та смарт-пристрої, внаслідок чого частка витрат компанії на НДДКР збільшилася на 0,3 %. Крім того, компанія збільшила інвестиції в розповсюдження своїх брендів і каналів збуту для B2B і B2C секторів, удосконалення можливостей у сфері кібербезпеки R&D, розвиток нових технологій, хмарних сервісів тощо. Пріоритетом компанії також є усвідомлення важливості забезпечення безпеки даних, а також підвищення безпеки клієнтських систем за рахунок продуктів Huawei, які компанія розробляла протягом багатьох років, включаючи конфігурацію, управління, стороннє програмне забезпечення тощо (рис. 3.2.4).

Примітним у стратегії Huawei є також те, що ще з 2011 року компанія веде політику «зворотних інновацій», тобто політику впровадження тих технологічних рішень, які призначені для ринків, що розвиваються, для того, щоб такі продукти згодом перейшли на ринки розвинених країн. Ідея загального доступу до сайту, яка спочатку розроблялася для боротьби з низьким коефіцієнтом використання бездротових станцій в Індії, виявилася настільки ефективною, що стала користуватися великою популярністю в Європі.

Важливим фактором успіху інновацій на ринках країн, що розвиваються, є швидкість їх впровадження. Компанія Huawei реструктурувала управлінські ресурси на місцях і відмовилася від традиційної управлінської ієрархії. Окремі її представництва отримали свої особливі повноваження, тому їх робота стала ще успішніше [8].

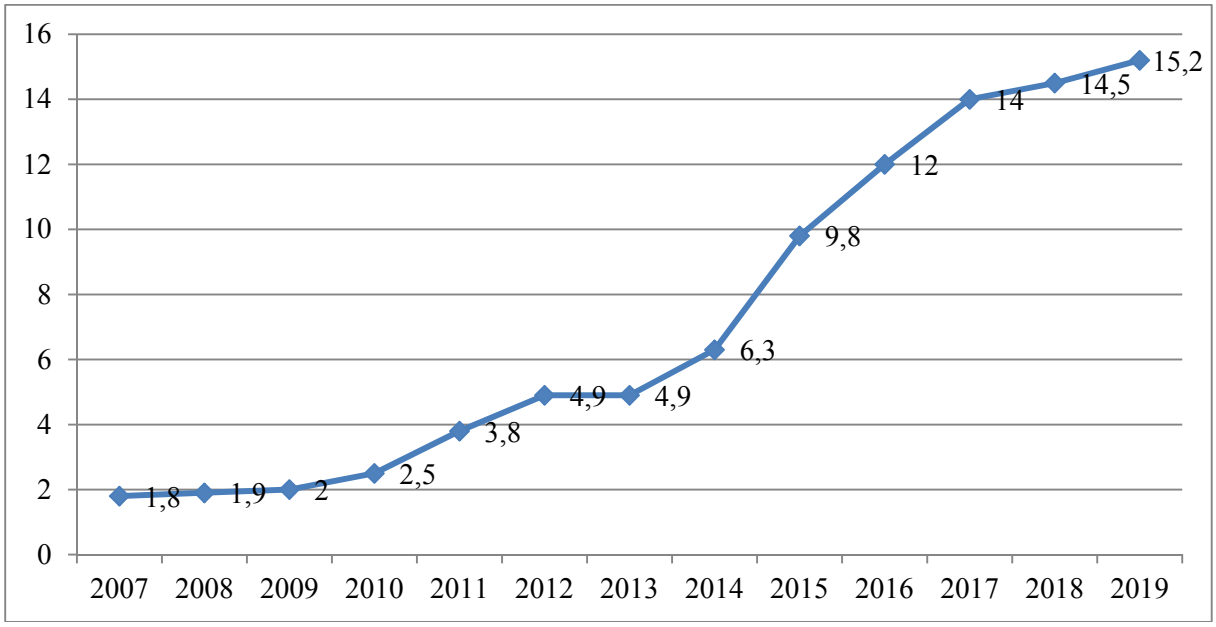

Рис. 3.2.4. Динаміка витрат компанії Huawei на НДДКР, млрд дол. США [8]

Таким чином, можна зробити висновок, що Huawei також є певним уособленням усієї національної інноваційної системи Китаю, тому що ця компанія останніми роками зробила величезний ривок у своєму розвитку, завдяки вдалому симбіозу різних стратегічних рішень, які, з одного боку, вже застосовували інші телекомунікаційні корпорації, а з іншого – створювали нову реальність і були дійсно інноваційними.

Спираючись на статистичні дані, що демонструє компанія, можна з упевненістю стверджувати, що Huawei, так само, як і всю національну інноваційну китайську систему, чекає велике майбутнє, а китайські компанії будуть все більш активно входити до низки світових лідерів.

3.2.2. Галузеві особливості інноваційних стратегій ТНК

При аналізі діяльності найбільших компаній світу доцільно детально розглянути стратегії інноваційного розвитку найбільших ТНК в залежності від галузі: поточний статус, специфіку на різних етапах розвитку компаній, закономірності.

Рис. 3.2.5 ілюструє галузеву структуру 100 провідних нефінансових ТНК, згідно з даними ЮНКТАД. Так, на 2019 рік найбільші корпорації представлені переважно в таких галузях, як нафтохімічна і фармацевтична промисловості, а також автомобілебудування.

Класифікація галузей промисловості за рівнем витрат на НДДКР представлена в таблиці 3.2.1.

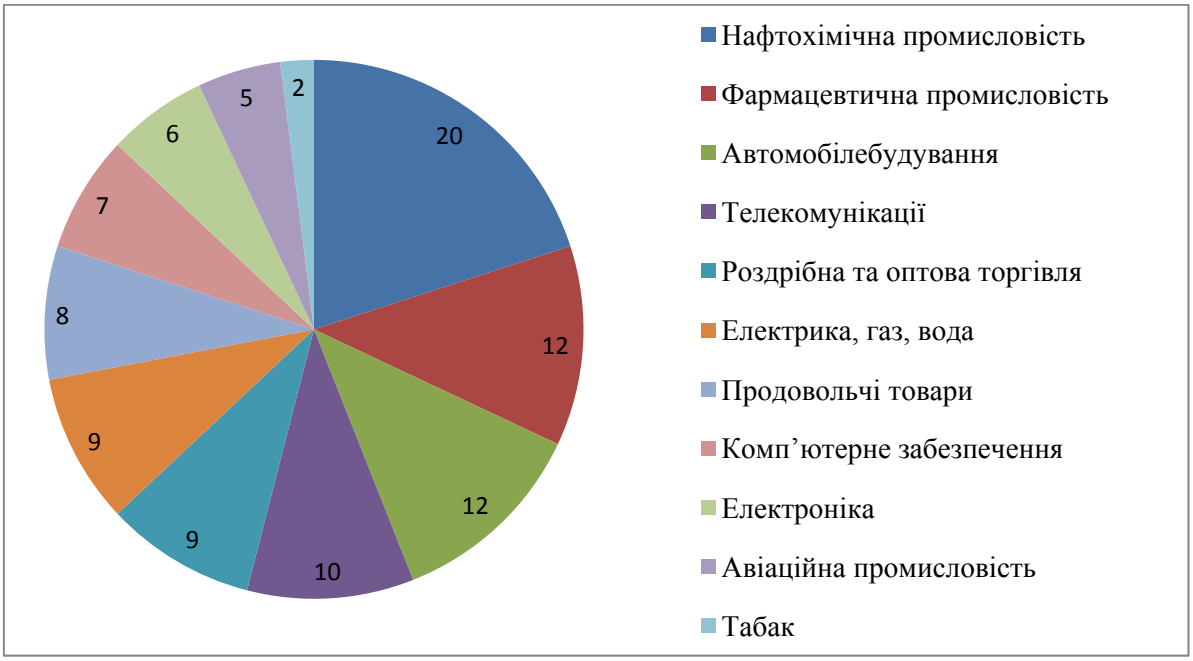

Рис. 3.2.5. Галузева структура 100 провідних нефінансових ТНК світу (за даними ЮНКТАД), %, 2020 [21]

Так, згідно з наведеними даними, найбільш високотехнологічними галузями з витратами на НДДКР більше ніж 5 % від обсягів продажів є: фармацевтика, біотехнології, медичне обладнання, програмне та комп'ютерне забезпечення, а також авіакосмічна промисловість. У таких секторах, як виробництво електроніки, автомобілебудування й хімічна промисловість, витрачають на інноваційні розробки до 2,5 % від обсягів продажів, а найбільш низькотехнологічними галузями є індустрія туризму, металургія, видобувна та тютюнова промисловості.

Особливий інтерес викликають такі галузі, як автомобілебудування, електроніка та фармацевтика, тому що поєднують у собі, по-перше, величезні можливості для інноваційного розвитку, а по-друге, входять до низки найбільш привабливих для найбільших ТНК світу.

Автомобілебудування – галузь економіки, що вже давно сформувалася і в якій йде жорстка конкуренція між виробниками. Технології, які використовуються в цій галузі, були розроблені давно, вимоги до продуктів сформовані ринком і змінюються досить плавно. Ця обставина обумовлює особливості розвитку інновацій в цьому секторі. Через складність масового впровадження перспективних технологій велика кількість «підривних» інновацій для даної галузі не є характерними.

Таблиця 3.2.1

Класифікація галузей промисловості за рівнем витрат на НДДКР

Категорія	Галузь
Високотехнологічні (high-technolody) компанії, витрати яких на НДДКР – понад 5 % від обсягу продажів	Фармацевтика та біотехнології Медичне обладнання та послуги Апаратні технології та обладнання Програмне забезпечення та комп'ютерні послуги Авіакосмічна та оборонна промисловість
Високо-середньо технологічні (medium-high-technology) компанії, витрати яких на НДДКР – 2-5 % від обсягу продажів	Електроніка і електротехніка Автомобілі та автозапчастини Промислова інженерія Хімічна промисловість Господарські товари і товари для будівництва Харчова промисловість
Низько-середньо технологічні (medium-low-technology) компанії, витрати яких на НДДКР – менше ніж 2 % від обсягу продажів	Індустрія туризму і відпочинку ЗМІ Фіксовані (стаціонарні) телекомунікації Нафтогазова промисловість Металургія та гірничодобувна промисловість
Низькотехнологічні (low-technology) компанії	Будівництво та будівельні матеріали Роздрібна торгівля харчовими і лікарськими товарами Промислове транспортування Гірничодобувна промисловість Тютюнова промисловість

Джерело: складено за даними [15]

Так, основною проблемою для заміни рушійної установки типу двигуна внутрішнього згоряння на електричний на даний момент є відсутність достатньої інфраструктури з обслуговування такого роду установок. У той же час, розвиток відповідної інфраструктури йде вкрай повільно через малий попит, що породжує «порочне коло». Очевидно, що вирішення даної проблеми лежить не в сфері розробки інновацій, а в здатності великих корпорацій співпрацювати як одна з одною, так і з організаціями із суміжних галузей з метою впровадження результатів інноваційної діяльності. Це відноситься на сьогоднішній день до більшості ТНК, які працюють в автомобільній сфері.

Однак все більше проявляються тренди, початок яким поклала компанія Tesla, якій вдалося поставити на ринок абсолютно новий, інноваційний автомобіль, що не відповідає загальноприйнятим стандартам, незважаючи на те, що спроби зробити електромобіль робилися раніше іншими компаніями.

Крім того, інноваційними є й комплектуючі матеріали, наприклад, «суперзарядки» для здійснення тривалих поїздок на автомобілях Tesla. Незважаючи на цінову категорію, яка поки що далека від бюджетного сектора, обсяги замовлень нового автомобіля перевищують очікування

компанії. Крім того, автомобіль вже використовується не тільки в повсякденному житті, але і у військових цілях: Tesla допомагає літакам-розвідникам США при зльоті та посадці, коли пілот, через особливості літаків, не може візуально спостерігати смугу при висоті менше ніж 50 метрів, для чого за ним слідує автомобіль.

Для багатьох ТНК висока вартість розробок у результаті високого ступеня ефективності технологій, що використовуються наразі, призводить до того, що компанії змушені боротися за отримання навіть незначної позитивної зміни якісних характеристик. Результатом цього стає виділення значних коштів підрозділам R&D компаній автомобілебудівної галузі. За останні кілька років у топ–20 світових компаній за обсягом витрат на НДДКР стабільно входять 4–5 автомобілебудівних корпорацій (табл. 3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Місце компанії в топ–20 за абсолютними витратами на НДДКР

Компанія	2009	2011	2013	2015	2017	2019
Volkswagen	6	3	1	1	1	1
Toyota	5	7	2	6	7	8
Daimler	20	18	13	14	12	12
GM	не в топ–20	10	10	11	11	13
Honda	19	17	16	13	17	не в топ–20

Джерело: складено за даними [18]

Для автомобілебудування є характерним переважання інновацій у сфері маркетингу і дизайну над технологічними інноваціями, що в основному викликано тим, що технології, які використовуються в даній галузі промисловості, досить стандартизовані.

Концерн Volkswagen Group є прикладом успішної ТНК, яка використовує технологічні й маркетингові інновації для розширення і утримання своєї ринкової частки, будучи другим за обсягами продажів автовиробником у світі. Так, успішне впровадження інноваційної платформи MQB ще у 2012 році дозволило компанії створювати велику різноманітність моделей автомобілів, використовуючи при цьому стандартизовані рішення в сфері трансмісії, вихлопної системи і двигунів. Ця платформа дозволяє легко і швидко змінювати колісну базу і ширину колії автомобілів, а також швидко адаптувати конвеєр заводів під випуск моделей різних класів. Розробники платформи заявляють, що вона дозволяє знизити масу авто, до того ж при її створенні було використано близько 20 інноваційних рішень у сфері безпеки і мультимедійних розваг, що сприятиме підвищенню споживчих властивостей автомобілів.

Слід також зазначити, що ця інновація дозволила скоротити чисельність типів двигунів і трансмісій, що використовуються при виробництві продукції компанії, на 90 % [19]. Двигуни, вироблені корпорацією Volkswagen (серія TSI), неодноразово були визнані світовим автомобільним співтовариством як найбільш ефективні й економічні, що вдалося домогтися за рахунок зменшення розміру двигуна й оптимізації витрати палива. Компанія використовує інноваційні рішення, які добре зарекомендували себе в автомобілях інших виробників: система активної допомоги при парковці, система допомоги утримання смуги руху, гібридні рухові установки тощо. Однак останнім часом компанія зіткнулася з серйозними фінансовими проблемами, пов'язаними зі скандалом щодо екологічності її дизельних двигунів. В результаті компанія, яка демонструвала багато років поспіль впевнене зростання своїх фінансових показників, з 2015 року звітує про збитки.

Чимала заслуга в досягненні результатів, що представлені на рис. 3.2.6, належить маркетинговим підрозділам Volkswagen, які поєднують успішне сегментування своїх торгових марок з креативними рекламними кампаніями, що дозволяють ефективно впливати на цільову аудиторію. Однак останніми роками у фінансових показниках корпорації простежуються серйозні зниження. Велика частка збитків припала у 2015-2016 році на вирішення проблем з екологічними викидами, що викликало широкий дисонанс в суспільстві і призвело до низки змін у технічних аспектах діяльності корпорації.

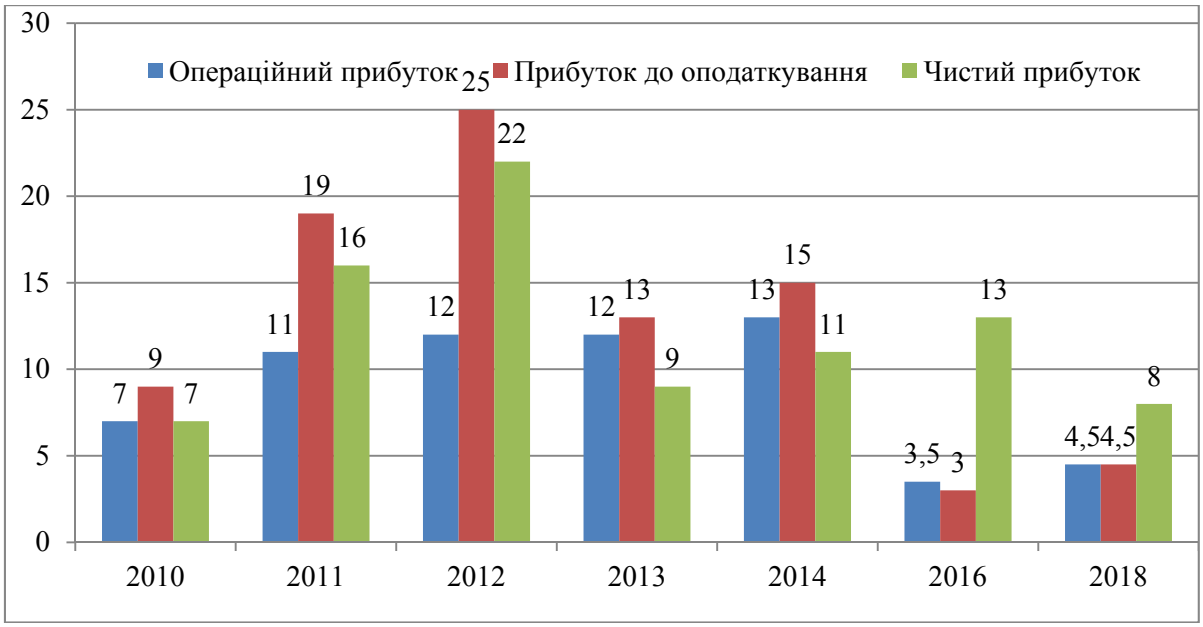

Рис. 3.2.6. Динаміка фінансових результатів діяльності Volkswagen Group AG, млн євро [20]

У цілому, інноваційну політику компанії можна схарактеризувати як активну, спрямовану на дотримання тенденцій розвитку, зумовлених внутрішніми факторами, але при цьому компанія постійно спостерігає за зміною вподобань споживачів.

Дещо інший підхід до інновацій у концерна General Motors. На відміну від Volkswagen, ця компанія замість розвитку інноваційних проектів виключно своїми силами активно впроваджує в свою діяльність ідеологію «відкритих інновацій». Для цього вона ще у 2013 році почала проводити регулярний захід General Motors Research & Development Innovation Challenge, в якому співробітникам компанії надається можливість протягом 5–10 хвилин представити свою ідею і, якщо вона буде схвалена, отримати фінансування.

Так, одним з перших проєктів, створених у межах даної ініціативи, стала розробка технології зварювання алюмінію, яка має бути введена в 2020 році (за попередніми оцінками, економія на витратах складатиме 1 млрд дол. США), проте ліцензії на її застосування вже приносять компанії прибуток [11]. При цьому GM обмежує свої ризики, фінансуючи проєкти тільки в межах декількох мільйонів доларів і відбираючи близько 10 проєктів на рік, що дозволяє уникнути важких фінансових наслідків, якщо проєкти себе не виправдають, але отримати фінансовий результат при успішній реалізації хоча б одного з них.

Однак це далеко не всі прояви відкритих інновацій у діяльності компанії. Основний її фокус спрямований на розвиток п’яти технологічних сфер: розробка «чистої енергії» (збільшення ефективності двигунів), комунікаційні технології, нові матеріали (для підвищення безпеки і економічності авто), розробка компонентної бази для створення автономних автомобілів і розвиток виробничих технологій (для збільшення продуктивності і зменшення витрат).

Для реалізації даних проєктів створюються спільні підприємства з представниками інших галузей, як, наприклад, із LG Chem для розробки нових акумуляторних батарей і бортової електроніки. Важливо, що дана стратегія проводиться компанією при збереженні загального бюджету НДДКР на рівні 7,4 млрд дол. США і скороченні частки співробітників дослідних лабораторій (табл. 3.2.3).

Таблиця 3.2.3

Динаміка фінансових результатів діяльності General Motors, млрд дол. США

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Виручка	135,59	150,28	152,26	155,43	155,93	152,36	166,38		
Прибуток до оподаткування	7,03	8,304	7,859	8,578	6,494	10,8	10,2		

Джерело: складено за даними [9]

Однак, мабуть, найбільш інноваційною компанією в автомобілебудівній галузі можна назвати корпорацію Toyota. За роки свого існування вона розробила безліч інновацій, які застосовуються зараз практично повсюдно. Так, у середині минулого століття компанія розробила і впровадила низку інноваційних концепцій управління, які дозволили їй досягти вражаючих темпів зростання, і на цей момент колись непомітна компанія зайняла лідируючу позицію на світовому ринку.

Однак велика кількість інноваційних рішень не означає, що компанія у своїй діяльності реалізує ризиковану інноваційну політику. Навпаки, принципи менеджменту Toyota чітко вказують, що керуючим слід застосовувати тільки надійну, випробувану технологію. Таким чином, компанія застосовує скоріше не активну, а реактивну інноваційну стратегію, проте, враховуючи масштаби, потенціал і досвід підрозділів R&D корпорації, компанія, за версією багатьох аналітичних агентств та інформаційних компаній, є найбільш інноваційною корпорацією у своєму секторі світової економіки.

Однією з подібних інноваційних концепцій, створених цією компанією, що застосовуються по всьому світу, можна назвати «Кайдзен» – методологію управління, яка фокусується на безперервному вдосконаленні процесів виробництва, розробки, допоміжних бізнес-процесів і управління, а також самовдосконаленні всіх кадрів компанії.

У той же час Toyota не можна назвати компанією, яка в своїй діяльності відкладає застосування інноваційних технологій, чекаючи реакції ринку на застосування їх конкурентами. Навпаки, у 1997 році компанія першою в світі почала серійне виробництво гібридних автомобілів, удосконалюючи технології й активно формуючи даний ринковий сегмент. Пізніше вона також заявила про розробку електромобілів на Li-Ion акумуляторах, а в 2007 році почала проводити регулярні заходи, метою яких стало стимулювання «відкритих інновацій» всередині компанії.

В цілому, автомобілебудівні корпорації у своїй діяльності покладаються на поступовий розвиток компаній, їх управлінської структури і бізнес-процесів, постійне вдосконалення своїх продуктів, по можливості, не вдаючись до високоризикованої політики проактивних інновацій.

Але найбільш наочним прикладом галузей з широким застосуванням активної інноваційної політики та різноманітності різних підходів до її реалізації є інформаційно-телекомунікаційна індустрія, виробництво побутової електроніки і комплектуючих до неї. Оскільки даний ринок у сегменті програмних продуктів і рішень має досить низький бар'єр входу, основну масу компаній складають молоді стартапи, які намагаються створити інноваційні продукти. У разі успіху вони вкрай швидко зростають у розмірах і можуть протягом кількох років зайняти домінуюче становище на ринку. При цьому такі компанії стають вкрай привабливими

для операцій злиття і поглинання, що є частиною ліцензійної інноваційної стратегії.

Так, за період з 2010 року корпорація Hewlett-Packard поглинула 17 різних компаній вартістю від 12 млн до 12 млрд дол. США, а Intel – 21 компанію вартістю від 175 млн до 16,7 млрд дол. США [1].

У сфері виробництва комп'ютерних комплектуючих ефективним є підхід компанії Intel до розробки своїх комп'ютерних чіпів. При виробництві процесорів створення мікрочіпа на основі нової архітектури є вкрай складним завданням. У той же час для підвищення енергоефективності виробів і забезпечення можливості підвищення обчислювальних потужностей необхідно постійно мініатюризувати пристрої. Однак при одночасній мініатюризації і вдосконаленні архітектури частка виходу якісних чіпів виявляється неприпустимо малою.

В якості вирішення проблем Intel ще у 2006 році впровадила стратегію «тік-так», яка передбачає поділ циклу розробки і впровадження нових технологій на дві стадії, що займають приблизно рік. «Тік» означає мініатюризацію технологічного процесу і відносно невеликі вдосконалення мікроархітектури. «Так» – випуск процесорів з новою мікроархітектурою, але за допомогою вже існуючого технологічного процесу.

Дана концепція дозволяє знизити частку браку за рахунок більш планомірного впровадження інновацій. Додатковою перевагою даного підходу є можливість розширення асортименту продукції і, таким чином, оперативно відповісти на зміни у ціновій політиці і технічних характеристиках продукції конкурентів.

Активна інноваційна стратегія компанії, яка полягає в регулярному випуску нових моделей укупі з активним співробітництвом з найбільшими виробниками комп’ютерів, дозволила корпорації Intel ще до кінця XX століття досягти монопольного становища на ринку комп'ютерних процесорів зі стабільними фінансовими показниками (рис. 3.2.7).

Виробництво мікропроцесорів вимагає постійного оновлення виробничого обладнання, яке коштує дуже дорого: так, будівництво нового заводу Intel Fab 42 зажадало інвестицій у розмірі 5 млрд дол. США. Відповідно, не всі компанії можуть дозволити собі подібні витрати [16].

Так, корпорація Nvidia (один з найбільших розробників графічних прискорювачів і процесорів) і компанія ARM Limited (розробник однойменної архітектури процесорів) самі не виробляють розроблені ними чіпи, а замість цього продають ліцензії на виробництво розроблених ними схем. Таким чином, дані компанії навмисно відмовилися від ризикованого вкладення коштів у виробничі потужності, сконцентрувавшись лише на розробці нових технологій.

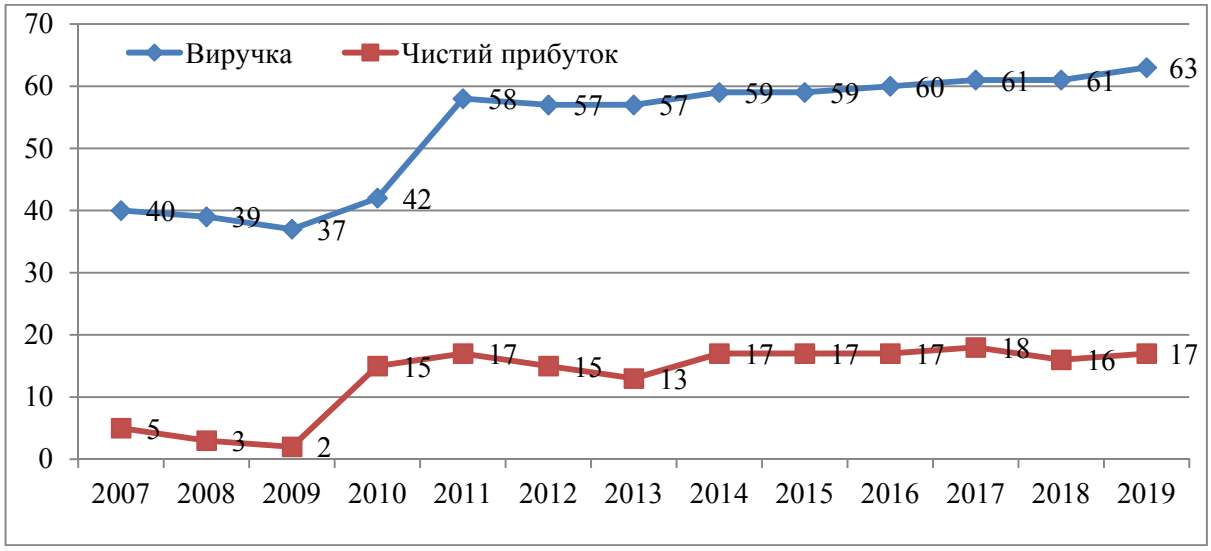

Рис. 3.2.7. Динаміка фінансових результатів діяльності Intel Corporation, млрд дол. США [16]

При цьому маркетингові інновації також мають досить активне застосування на даному ринку. Так, західні телекомунікаційні компанії (наприклад, Verizon та AT&T) для забезпечення стабільного рівня виручки пропонують низку продуктів, таких як брендовані мобільні телефони (несумісні з мережею конкурентів) за ціною, помітно нижчою в порівнянні з «розблокованою» версією. Для цього клієнт також повинен підписати контракт, який передбачає обов'язок клієнта витрачати певну суму на оплату послуг зв'язку щомісяця протягом певного терміну. Завдяки цій методиці компанія може краще прогнозувати свої доходи і запобігти відходу клієнта до конкурента.

Також багато корпорацій активно впроваджують технологію «хмарних» обчислень, що дозволяє клієнтам орендувати необхідні їм обчислювальні потужності і простір для зберігання даних. Особливо активними компаніями на цьому ринку можна назвати корпорацію Amazon (сервіси EC2 і S3), Microsoft, яка активно розвиває свій проект, Azure та open-source проєкт OpenStack, що також активно фінансується IBM, HP, Intel, і багатьох інших (всього більше 100 компаній).

Одночасно з цими проєктами окремі організації роблять спроби докорінно змінити принцип поширення програмних продуктів: від методу «платних оновлень» пропонується перейти на метод «програмне забезпечення (ПЗ) як послуга» (користувач платить абонентську плату і отримує можливість користуватися найновішою версією), при якому саме ПЗ не доступно для завантаження, а надається клієнтам на віддалених серверах. Так, наприклад, працюють сервіси Microsoft Office 360 і Adobe Creative Suite.

У довгостроковій перспективі інноваційна стратегія компанії має тенденцію коригуватися і змінюватися в залежності від впливу зовнішнього середовища, фінансового стану компанії, її місця на ринку і політики керівництва компанії.

Як приклад можна розглянути корпорацію Apple, яка за час свого існування дотримувалася безлічі різних інноваційних стратегій. Так, на початку свого існування компанія проводила проактивну інноваційну стратегію, а її дії на ринку можна було назвати «підривними», оскільки перші персональні комп'ютери Mac досить швидко як сформували нову ринкову нішу, так і багато в чому замінили наявні в продажу громіздкі комп'ютери конкурентів. Однак незабаром, будучи абсолютним монополістом на ними ж сформованому ринку, компанія перейшла до захисної стратегії і підтримуючих інновацій. У результаті збитки за 1995–1996 роки склали 1,86 млрд дол. США [12].

З поверненням Ст. Джобса компанія стала проводити більш активну стратегію, вивівши на ринок електроніки такі новітні продукти, як iPod, iPhone, iPad. Завдяки цим нововведенням компанія стала найдорожчою компанією світу і практично монополізувала ринок смартфонів, витіснивши конкурентні платформи (Symbian, BlackBerry).

Однак, як видно, на даний момент компанія не може представити на ринок принципово новий продукт, через що Apple змушена прийняти захисну стратегію розвитку і сконцентруватися на маркетинговій діяльності, завдяки якій підтримується досить стабільний попит і забезпечується одна з найвищих норм прибутку в галузі. У той же час ціла низка азіатських компаній за рахунок реалізації опортуністичної стратегії, що виражається в досить сильному демпінгу, змогли вийти і закріпитися на ринку, що може загрожувати майбутньому фінансового благополуччя корпорації Apple.

Основна і найбільш важлива спільна риса сучасних ТНК – прагнення до інноваційності та вдосконалення продуктів, що подаються на ринок з урахуванням тенденцій стрімкої якісної зміни потреб споживачів. Це змушує компанії шукати і застосовувати ту стратегію, яка підійде їй самій (з урахуванням виробничих, фінансових, управлінських можливостей) і покупцеві.

Якщо говорити в цілому про корпорації сектора інформаційно-телекомунікаційних технологій, то слід зазначити, що, як правило, вони віддають перевагу техніці «відкритих інновацій» і поступовому поліпшенню якості товару та його інноваційної складової. Однак все більших обертів набирають стратегії, які передбачають впровадження кардинально нових продуктів, які згодом створюють окремий сегмент глобального ринку.

Що стосується інноваційних стратегій високотехнологічних фармацевтичних корпорацій, то на початку аналізу треба, перш за все, відзначити, що «гіганти» фармацевтичного бізнесу відчувають серйозну конкуренцію

з боку менших компаній, що виробляють так звані «дженерики» – лікарські засоби, які не дуже відрізняються від оригінальних препаратів за своєю формулою й ефективністю, проте вартість їх розробки, а відповідно і повна собівартість, вкрай невелика в результаті використання досягнень конкурентів.

Створення подібних аналогів відбувається, в основному, після закінчення терміну дії патентів, оскільки тоді лікарська формула, яка є відкритою інформацією, перестає бути захищеною законом. Ця обставина змушує великих розробників і виробників лікарських засобів постійно проводити масштабні наукові дослідження і розробку нових ліків, дотримуючись проактивної інноваційної стратегії.

Крім того, у великих фармацевтичних корпорацій менше ризиків, пов'язаних з реакцією ринку, оскільки на лікарські засоби для лікування багатьох хронічних хвороб попит не є еластичним за ціною. Однак для запуску ліків у виробництво необхідне проведення клінічних випробувань, у результаті яких далеко не всі препарати допускаються до продажу, що вносить додатковий елемент ризику.

Німецька корпорація Bayer, наприклад, має досить диверсифіковану продуктову лінійку, виробляючи не тільки рецептурні й безрецептурні лікарські препарати, а й також ліки для тварин, препарати, що використовуються в сільському господарстві, а також генно-модифіковані організми. Таким чином, компанія забезпечує свою конкурентоспроможність за рахунок реалізації інтеграційної інноваційної стратегії.

Невід'ємною частиною інноваційної стратегії Bayer є відкриті інновації. Компанія пропонує безліч різних форм співпраці своїм партнерам: від традиційних ліцензійних угод або стратегічних дослідницьких альянсів до партнерських зв'язків між державним і приватним секторами, а також краудсорсингу. Зокрема програма Grants4Targets, що була представлена у 2009 році, є першою програмою краудсорсингу компанії Bayer. Відтоді були створені додаткові ініціативи такого роду: Grants4Apps, Grants4Indications, Partner Your Antibodies, а також Grants4Tech і Grants4Traits.

У контексті відкритих інновацій компанія пропонує гранти для вчених з університетів, академічних дослідницьких інститутів і компаній-стартапів або розробників програмного забезпечення з усього світу для підтримки конкретних проєктів. Учасники подібних програм підтримуються за рахунок фінансування, а також мають можливість проводити наукові дослідження спільно з Bayer у галузі природничих наук. Глобальна дослідницька грантова програма Pharmaceuticals підтримує дослідження нових лікарських препаратів, основними напрямками якої є онкологія, гінекологія, кардіологія (включаючи захворювання нирок) і гемофілія через фінансування, експертизу і технології у сфері відкриття ліків.

Успіх Bayer завжди ґрунтувався на перевагах у дослідженнях і розробках. Bayer підтримує глобальну мережу науково-дослідних центрів, в яких працює понад 14000 дослідників. У 2019 році інвестиції в НДДКР зросли на 3,1 %, тобто на 5,6 млн дол. США. У 2020 році компанія планує інвестувати вже близько 5 млрд дол. США у розвиток НДДКР (рис. 3.2.8).

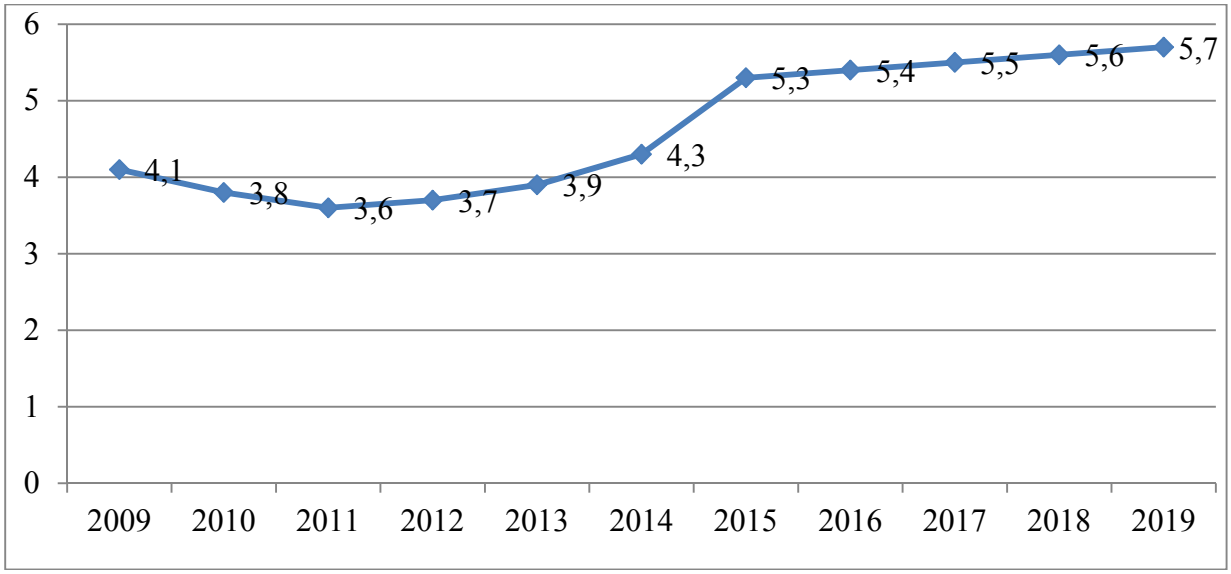

Рис. 3.2.8. Динаміка витрат компанії Bayer AG на НДДКР, млрд дол. США [5]

Компанія Bayer створює продукти, які відповідають, перш за все, потребам людей. Ці продукти проходять ретельне тестування і можуть бути схвалені тільки в тому випадку, якщо вони мають позитивну оцінку ризику.

Для досягнення цієї мети в компанії введено найвищі стандарти в галузі досліджень, розробок і виробництва в інтересах клієнтів і пацієнтів і для забезпечення стійкості діяльності самої компанії.

Швейцарська корпорація Novartis застосовує іншу стратегію, за допомогою якої прагне отримати максимальні конкурентні переваги через створення продуктів, які формують нові ринки. Керівництво компанії вважає, що інновації, які виробляють ліки та медичну продукцію в контексті проривної інноваційної стратегії, продуктова лінія формується на базі застосування інноваційного підходу, який включає новітні розробки для просування найбільш перспективних проектів.

Наприклад, ще у 2016 році компанія Novartis почала клінічні випробування «розумних» контактних лінз, які розробляє разом з Google. Лінзи покликані відновити природну здатність очей до фокусування. У разі успіху даного проекту буде створено новий ринок, на якому продукція компанії не має аналогів. Також компанія запропонувала нову методологію

ціноутворення: відповідно до неї ліки, що застосовуються для лікування хвороб серця, будуть продаватися страховим компаніям США зі знижкою, проте в разі, якщо їх застосування дозволить зменшити кількість відвідування пацієнтом візитів до лікарні, страхові компанії матимуть здійснити доплату.

Дослідницька стратегія Novartis спрямована на розширення співпраці між традиційними науковими та організаційними межами і зосередження уваги на нових технологіях, які можуть допомогти у створенні терапевтичних проривів.

Взагалі діяльність компанії фокусується на запатентованих та непатентованих ліках, а також засобах догляду за очима. В той же час Novartis розширює свою присутність на ринках Азії, Африки і Латинської Америки, що розвиваються, де швидко зростає попит на високоякісні ліки й охорону здоров'я, що також говорить про те, що в інноваційній стратегії компанії присутній елемент відкритих інновацій.

Компанія Novartis вже давно є одним з інноваційних лідерів у світовій фармацевтичній промисловості і робить всі кроки, спрямовані на те, щоб підтримувати на високому рівні свої конкурентні переваги. Компанія продовжує підтримувати інвестиції в НДДКР на рівні, який є одним з найвищих у промисловості. Так, у 2019 році компанія інвестувала 9 млрд дол. США (18,3 % від обсягу продажів), понад 23000 вчених працюють в R&D компанії по всьому світу і більш ніж 200 інноваційних проєктів націлені на втілення у життя. Novartis також вивчає способи використання цифрових технологій при створенні препаратів та нові терапевтичні підходи, такі, як клітинна терапія [17].

Таким чином, можна зробити висновок, що діяльність фармацевтичних компаній в сучасний час заснована на інноваціях, які є їх невід'ємною частиною. В цілому серед найбільших компаній фармацевтичної промисловості домінує використання активної і проактивної інноваційної стратегії. Інвестиції в НДДКР у сфері лікарських препаратів є необхідністю для підтримки рівня продажів і конкурентоспроможності з метою стрімкого зростання розробок і винаходів, спрямованих на лікування та профілактику хвороб.

Отже, сучасні корпорації стоять перед вибором грамотної стратегії інноваційного розвитку всередині компанії. Вони прагнуть комбінувати різні види стратегій, що дозволяє їм знижувати рівень ризику при впровадженні інновацій у виробничий процес без загрози для іміджу компанії на ринку. Вибір методів інноваційного вдосконалення ґрунтується на таких факторах, як фінансовий стан корпорації, її стратегічні цілі, завдання і корпоративна культура, виробничі і технологічні можливості, унікальність пропонованого товару і ринкові тенденції, яким ТНК прагнуть слідувати з метою підтримки високого рівня конкурентоспроможності.

На сучасному етапі не існує єдиної класифікації інноваційних стратегій ТНК, оскільки корпорації, як правило, формують «портфель» стратегічних рішень, який може на початковому етапі містити елементи проривних, реактивних інновацій з акцентом на проміжну стратегію з урахуванням запитів клієнтів, а в кінцевому підсумку – привести до стратегії підтримуючих інновацій, коли фінансові та трудові витрати йдуть на поетапне вдосконалення продукту або послуги.

Найважливішими складовими цього процесу є регіональна і галузева приналежність ТНК, оскільки ТНК тісно пов'язані з розвитком національних інноваційних систем. Безумовно, розвинені країни мають набагато більше можливостей для створення і підтримки сприятливого інноваційного клімату, що відбивається на інноваційній активності бізнесу, науки та освіти. Країни, що розвиваються, навпаки, як правило, запозичують технології через залучення інвестицій, покупку ліцензій, патентів або шляхом створення спільних підприємств.

Свій відбиток на формування інноваційної стратегії накладає і галузь, в якій діє ТНК. В цілому, для традиційних, давно сформованих галузей (наприклад, автомобілебудування) характерні більш консервативні інноваційні стратегії, спрямовані не стільки на проривні інновації, скільки на слідування за лідером. Зворотна ситуація спостерігається в «нових галузях», наприклад, сфері IT і фармацевтичній промисловості, де інновації відіграють ключову роль, а тому ТНК вкладають великі фінансові кошти в НДДКР, застосовують нові стратегічні методи, засновані на концепції «відкритих інновацій», тобто на взаємодії з науковими інститутами і лабораторіями, які не входять у структуру ТНК, для підтримки своєї конкурентоспроможності на цих динамічних і швидко мінливих глобальних ринках.

Список використаних джерел:

1. Гигантские поглощения: крупнейшие сделки по слиянию ИТ-компаний. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://vc.ru/social/11179-biggest-it-acquisitions.

2. Довгаль О. А. Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку / О. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2017. – Вип. 6. – С. 38–43.

3. Довгаль О. А. Світогосподарська взаємодія в інтегрованому глобальному світі: специфіка та динаміка / О. А. Довгаль / Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С. 48–61.

4. Почему Chevron удается зарабатывать на одном барреле больше других нефтяников. Forbes. 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

http://www.forbes.ru/kompanii/resursy/237322-pochemu-chevron-udaetsya-zarabatyvat-na-odnom-barrele-bolshe-drugih-neftyani.

5. Bayer AG Annual Report 2019. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.investor.bayer.de/en/reports/annual-reports/overview.

6. Chevron Annual Report 2019. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.chevron.com/annual-report.

7. Ericsson Annual Report 2019. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.ericsson.com/en/press-releases/2020/3/ericsson-annual-report-2019.

8. Ericsson Said to Weigh 1,000 Job Cuts After Italy Contract Loss. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.bloomberg.com/news/articles/ 2017-12-20/ericsson-said-to-weigh-1-000-job-cuts-after-italy-contract-loss.

9. General Motors Annual Report 2019. [Electronic resource]. – Way of access : http://www.annualreports.com/Company/general-motors.

10. Global 500 2019. Fortune. [Electronic resource]. – Way of access : http://fortune.com /global500.

11. GM's sharks hunt for innovations: 5 minutes to win internal startup funds. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.autonews.com/article/20160229/ OEM06/302299967/gm-s-sharks-hunt-for-innovations.

12. Heisler Y. A look at Apple's R&D expenditures from 1995-2018 / engadget.com. [Electronic resource] / Y. Heisler. – Way of access : http://www.engadget.com/2019/02/12/a-look-at-apples-randd-expenditures-from-1995-2018/.

13. Huawei Investment & Holding Co., Ltd Annual Report 2019. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.huawei.com/en/annual-report/2019]

14. IBM six-year revenue slide unabated. Financial Times Group. 2020. [Electronic resource]. – Way of access : http://www.ft.com/cms/s/0/8fffcf1e-4d2a-11e6-88c5-db83e98a590a.html#axzz4IgFn9Ra1.

15. Industry Classification Benchmark (ICB) [Electronic resource]. – Way of access : https://www.ftserussell.com/data/industry-classification-benchmark-icb.

16. Intel Corporation. Intel Report 2019. Press Release Details. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.intc.com/investor-relations/investor-education-and-news/investor-news/press-release-details/2020/Intel-Reports-2019-Financial-Results/default.aspx.]

17. Novartis AG Annual Report 2019. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.novartis.com/sites/www.novartis.com/files/novartis-annual-report-2019.pdf].

18. The Global Innovation 1000 study: Investigating trends at the world's 1000 largest corporate R&D spenders 2019. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000/top-20-rd-spenders-2019.html.

19. Volkswagen Group AG. [Electronic resource]. – Way of access : http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/content/en/investor_relations/Warum_Volkswagen/MQB.html

20. Volkswagen Group AG. [Electronic resource]. – Way of access : http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/content/en/investor_relations.html.

21. World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic // UNCTAD 2020. – Geneva. – 2020. [Electronic resource]. – Way of access : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2020_en.pdf.

3.3. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КОРОЛІВСТВА САУДІВСЬКА АРАВІЯ: РЕТРОСПЕКТИВА ТА ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ

У сучасних умовах глобалізація набуває форми постійного й неухильного зростання міжнародної взаємодії та розвитку зв'язків між національними економіками. Незважаючи на те, що відбувається певна реконфігурація таких зв'язків та з'являються фактори форс-мажору або «чорні лебеді» (наприклад пандемія SARS-CoV-2), глобалізаційні процеси та процеси активізації індустріального розвитку в цілому розвиваються. Це пов'язано з необхідністю підвищення конкурентоспроможності, пошуку альтернативних торговельно-економічних партнерів в умовах загострення економічного та політичного протистояння між основними глобальними економічними акторами.

Особливої уваги в таких умовах заслуговують процеси регіонального розвитку і місце у них окремих країн. Королівство Саудівська Аравія (КСА) постає в якості важливого економічного і політичного суб'єкта як на Близькому Сході, так і на міжнародній арені в цілому. Враховуючи ту роль, яку КСА відіграє у світовій і регіональній економіці та політиці (в першу чергу через вплив на світовий ринок нафти та діяльність Саудівського фонду розвитку), вважаємо за доцільне провести аналіз еволюції економічної стратегії КСА з акцентом на нову стратегію економічного розвитку та виокремленням особливостей даної стратегії.

Ретроспективне дослідження розвитку економіки КСА, а також аналіз нової стратегії економічного розвитку держави виступають важливою науковою проблемою в контексті оцінки перспектив розвитку держави, впливу на зовнішньоекономічні відносини та розбудову міжнародного співробітництва країн за окремими напрямами.

3.3.1. Процес державотворення та передумови економічного розвитку

Початок XX століття в історії КСА пов'язаний з процесом державотворення, який розпочався у внутрішніх районах Аравії під керівництвом його майбутнього короля Ібн-Сауда. У 1902 році він об'єднав чотири

регіони в єдину державу. А саме: Неджд у центральній частині півострова, Хіджаз на узбережжі Червоного моря (священну землю ісламу, де знаходились порт Джидда та два священні міста – Мекка та Медіна), а також частини Ель-Хаса на узбережжі Перської затоки та Асір на південному заході [3]. У 1927 р. військові почали критикувати Ібн Сауда за відступництво від ваххабізму і підняли повстання, проте він зумів його придушити. З цього часу повний контроль над Аравією був забезпечений і авдання короля трансформувалося із завоювань у збереження нації, яку він формував протягом 30-ти років. Щоб відзначити об'єднання територій, назву держави у 1932 році було змінено на «Королівство Саудівська Аравія» (рис. 3.3.1) [2].

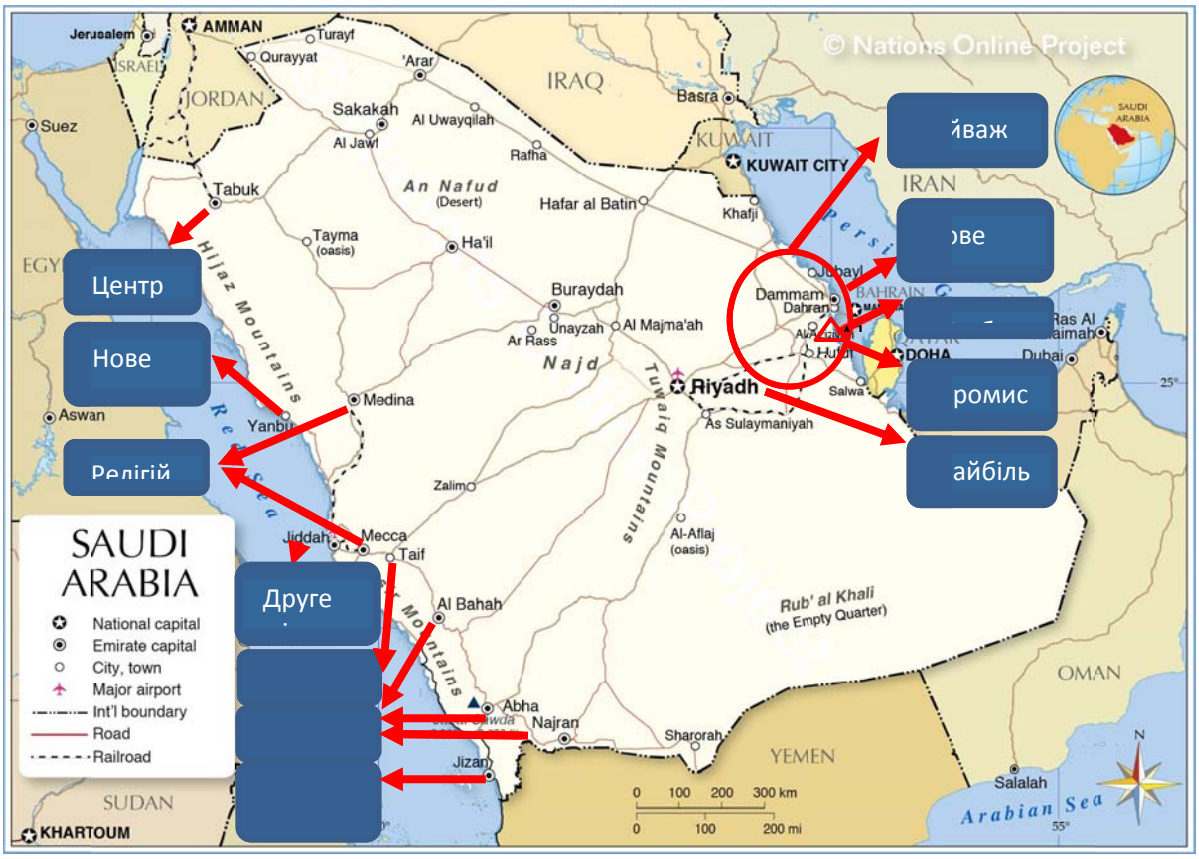

Рис. 3.3.1. Політична карта Королівства Саудівська Аравія з індикацією основних центрів розвитку

Джерело: розроблено авторами на основі карти [15]

У зазначений період новостворене королівство покладалося лише на обмежений дохід від сільського господарства та паломництва мусульман з усього світу до Мекки та Медіни [10]. Отримавши контроль над 90 % Аравійського півострова, виникла нова загроза – економічна. З початком Великої Депресії потік паломників до Мекки, які приносили основний

дохід державі, суттєво зменшився. Фінансова ситуація в країні була критичною, оскільки рахунки за імпорт не оплачувались, державні службовці не отримували заробітну плату шість-вісім місяців, багатостороння програма розвитку була на етапі реалізації і потребувала фінансових ресурсів. Все вищеперераховане, а також необхідність виплачувати субсидії племенам кочівників, стимулювало пошук нових альтернативних джерел доходів.

У 1931 р. за ініціативи короля розпочалось вивчення потенціалу запасів артезіанської води в Аравійській пустелі. Незважаючи на те, що експертні оцінки визнали буріння свердловин для води безперспективним, виникла теорія щодо можливого існування покладів нафти на сході країни в Ель-Хасі. Цей період можна вважати початком конкурентної боротьби між двома нафтовими компаніями за доступ до вуглеводневих ресурсів Королівства. Нафтова компанія «Socal» («Standard Oil of California») протистояла «Іракській нафтовій компанії», за якою стояла «Англо-персидська компанія», що активно протидіяла конкурентам.

Навесні 1933 року у Джидді, після тривалих міждержавних перемовин було укладено першу угоду про концесію на пошуки й розробку нафти у КСА між представниками уряду країни та «Socal». Концесія діяла 60 років (до 1993 р.) та охоплювала територію в 360 тис. кв. миль. Для управління угодою була створена дочірня компанія «California Arabian Standard Oil Company» (CASOC). 31 січня 1944 року назву компанії було змінено «Arabian-American Oil Company» (Aramco) [24].

До надання концесії жодного родовища нафти не було знайдено, і серйозні розвідувальні роботи навіть не проводилися. В цілому, в експертних колах не було повної впевненості в тому, що в країні взагалі є нафта [16]. У вересні 1933 р. двоє американських геологів почали досліджувати територію концесій – пустелю, більшу за розмірами, ніж штат Техас. Нафта була виявлена, але проблема полягала в тому, щоб знайти її в комерційному обсязі.

Американські інженери були змушені бурити свердловини в семи різних районах, перш ніж зробити відкриття значних покладів нафти, майже через п’ять років після того, як буріння вперше почалося. 3 березня 1938 року на території свердловини № 7 у Даммамі були відкриті надвеликі нафтові родовища. Відразу після цього почалось будівництво трубопроводу, що з’єднував родовище і морський термінал Рас-Таннура.

Оскільки саудівський уряд спершу частково, а починаючи з 1980 року повністю почав володіти акціями компанії «Aramco», КСА швидко стало найбагатшою державою на Близькому Сході [23].

У контексті історичного дискурсу можна констатувати, що Саудівська Аравія 3 рази вигравала від різкого збільшення доходів від продажу нафти: перший раз у період з 1973 по 1982 рр., другий з 2003 по 2008 рр. і третій – 2010–2014 рр. (рис. 3.3.2).

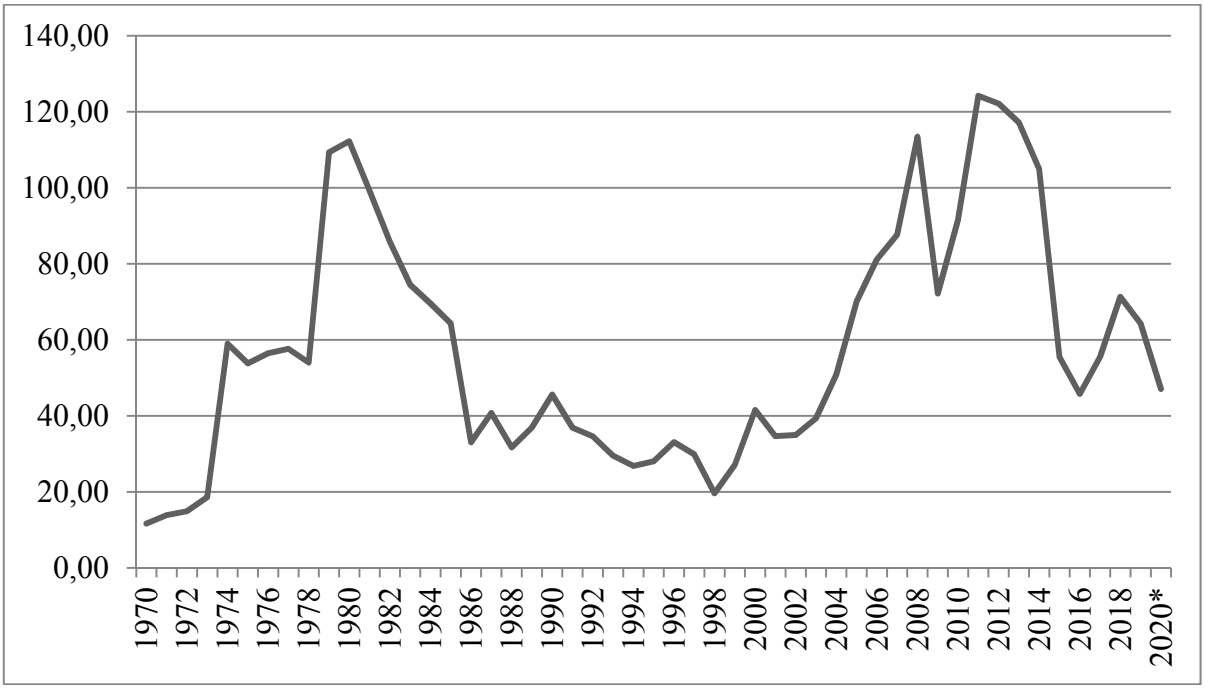

Рис. 3.3.2. Середньорічні ціни на нафту 1970–2020* рр. (у дол. США).

Джерело: Складено авторами за даними [5; 6].

*Примітки: * середня ціна нафти марки Brent за перший квартал 2020 року.*

1. У період 1970–1983 рр. за основу взята ціна нафти Arabian Light на нафтотерміналі Рас-Таннура (Саудівська Аравія).

2. З 1984 р. по теперішній час ціна нафти марки Brent.

3. Ціни вказано з урахуванням індексу споживчих цін у доларах США за 2019 рік.

У вищезазначені періоди уряд впроваджував нові і дуже амбітні плани розвитку. Варто зазначити, що стратегія розвитку, яка була реалізована урядом КСА, у перший період не була досконалою, враховуючи високу залежність економіки від експорту нафти [9], що підтверджується згортанням економічного зростання після зниження ціни на нафту. В певній мірі ситуація повторилась у період з 2003 по 2008 роки.

Враховуючи циклічність економічного розвитку та високу залежність від рівня цін на нафту, про яку зазначалося вище, урядом країни було прийняте рішення про формування нової стратегії економічного розвитку.

3.3.2. Еволюція економічної політики Королівства Саудівська Аравія у 1970–2020 роки

Для оцінки витоків, особливостей та перпектив розвитку нової економічної політики вважаємо за доцільне розглянути еволюцію економічної політики країни, починаючи з 1970-х рр. по теперішній час (табл. 3.3.1).

У період 1970–1985 рр. було розроблено та реалізовано 3 перші плани розвитку КСА. Варто зазначити, що даний період був тривалішим, ніж період панування високих цін на нафту. І хоча ціни на вуглеводні найбільш швидко і різко зросли після 1973 року, доходи від видобутку нафти у КСА насправді почали значно зростати ще з 1970 року. Важливим є той факт, що розвиток, спричинений ціновим бумом, не закінчився відразу після падіння цін на вуглеводневу сировину. Незважаючи на те, що нафтові доходи різко впали після 1982 року, темпи економічного розвитку зберігали певну позитивну динаміку.

Формування значного портфеля іноземних активів у період 1973–1982 рр. мало на меті стабілізувати економіку у період кризи та забезпечити майбутній розвиток. Фактично за рахунок цих коштів фінансувалися проекти, які знаходилися на стадії реалізації, а план розвитку, що визначав економічну політику до 1985 р., був реалізований.

Таблиця 3.3.1

Періодизація, основні стратегічні цілі, шляхи їх досягнення та оцінка результатів планів розвитку Королівства Саудівська Аравія

№ періоду	Цілі			Оцінка результату реалізації плану
	Економічні	Соціальні	Інфраструктурні	
1. 1970–1975	1. Збільшення темпів зростання ВВП; 2. Диверсифікація джерел національного доходу та зменшення залежності від нафти за рахунок збільшення частки інших виробничих галузей у структурі ВВП.	1. Розвиток людських ресурсів шляхом впровадження безкоштовної та інклюзивної освіти; створення вечірніх шкіл для дорослих; 2. Створення навчальних програм та проектів малого бізнесу для забезпечення зайнятості залежних від соціальних виплат осіб.	1. Вивчення потенціалу запасів артезіанської води та економічно виправданих способів її видобутку; 2. Прокладення 4312 км доріг; підключення малих міст до автоматичної телефонної системи.	Внаслідок зростання цін на нафту державні доходи значно зросли. Отримані кошти вкладали у розвиток інфраструктури. У 1973 р. уряд КСА купив 25% пакету акцій Saudi Aramco, збільшивши участь в акціонерному капіталі до 60%. Деякі цілі вдалося швидко досягнути, в той час як створення телекомунікаційної мережі, національної системи охорони здоров'я та будівництво доріг було складно реалізувати за 5-ти річний період

Продовження табл. 3.3.1

2. 1975–1980	1. Підтримка високих темпів економічного зростання, максимізуючи нафтові доходи у довгостроковій перспективі і зберігаючи невідновлювальні ресурси; 2. Зменшення економічної залежності від експорту сирої нафти. Диверсифікація економіки шляхом заохочення розширення сільського господарства, промисловості, гірничовидобувної промисловості з акцентом на нафтохі-мічну галузь, у якій КСА має конкурентну перевагу; 3. Сприяння розширенню приватного сектору, зі збереженням стратегічних інвестицій з державного бюджету, що обумовлюють подальший промисловий розвиток країни.	1. Розвиток людських ресурсів за рахунок безкоштовної освіти на всіх рівнях; стимулювання дослідницької діяльності; 2. Підвищення рівня здоров'я та добробуту всіх верств населення; адекватне безкоштовне медичне обслуговування; забезпечення соціальної стабільності.	Продовження розбудови фізичної інфраструктури, сполучень; будівництво освітніх закладів та медичних установ.	Нафтові доходи продовжували стрімко збільшуватися, проте стійкому економічному зростанню заважали недостатньо розвинуті інфраструктура та людські ресурси. Незважаючи на це, середньорічний темп приросту ВВП країни складав 8%. Також змінився географічний розподіл населення, продовжився процес урбанізації: станом на 1970 р. 36% громадян проживало у містах, збільшившись до 54% до кінця 1980 року. Роль КСА, як важливого гравця на міжнародній арені значно посилилась.
3. 1980–1985	1. Визначення рівнів видобутку нафти та газу, які забезпечать максимально стійкий період використання вуглеводневих ресурсів, при цьому генеруючи достатні фінансові надходження до бюджету держави; 2. Прискорене досягення довгострокової цілі диверсифікації економіки, з акцентом на розвиток та інвестиції у сільське господарство, промисловість та гірничовидобувну індустрію.	1. Викорінення неграмотності дорослого населення та надання можливостей реабілітації людям із обмеженими можливостями, з метою їх подальшого працевлаштування; 2. Проведення дослідження та визначення ключових проблем, що обмежують участь громадян у розвитку КСА; 3. Досягнення балансу між пріоритетами сталого економічного зростання, загальним добробутом та соціальною стабільністю.	Завершення розпочатих проектів Другого Плану та створення відповідної фізичної інфраструктури для потенційно прибуткових галузей.	Третій План був синтезом отриманого досвіду у процесі впровадження попередніх двох планів та характеризувався дещо інакшим підходом до розвитку: на противагу намаганням досягнути високих темпів зростання одразу у всіх секторах, акцент був зміщений на кілька ключових. Дорожня мережа збільшилась з 8 до 30 тис. км; загальна місткість портів зросла майже у 25 разів за 15 років. Продуктивність сільськогосподарського сектору стрімко зросла, при цьому було викликано ряд екологічних проблем.

Продовження табл. 3.3.1

4. 1985–1990	1. Середньорічне зростання ВВП 4%; 2. Значне надходження інвестицій з приватного сектору (оскільки відбулось суттєве падіння цін на нафту).	1. Саудізація; структурні зміни у попиті на робочу силу: зменшення попиту на низькокваліфікованих робітників та від-повідне зростання потреби у високо-кваліфікованих працівниках; 2. Зростання освітніх можливостей та подальшого працевлаштування для жінок відповідно до законів Шаріату.	1. Переорієнтація від стратегії будівництва до ефективної експлуатації та обслуговування дорожної мережі; 2. Отриман-ня визначених обсягів вантажів без збільшення кількості причалів. Скорочення робочого часу до 8 годин на день 6 днів на тиждень.	Падіння ціни на нафту у 1988 році (рис. 3.3.2) негативно впли-нуло на рівень доходів, дер-жавного бюджету і платіж-ний баланс. Уряд здійснив заходи зі збільшення доходів, не пов'язаних з нафтою, та реалізував ряд структурних реформ для мінімізації витрат та підвищення ефек-тивності функціонування уряду державного сектору економіки. Але, незважаючи на несприятливі фактори та загальну тенденцію до упо-вільнення глобальної еконо-міки, приватний сектор та галузі, не пов'язані з нафтою, продемонстрували відносно незалежне від держави зростання; продовжувався розвиток сфери освіти, охорони здоров'я та соціальних послуг.
5. 1990–1995	1. Стабілізація економіки через стале зростання державних витрат; 2. Інституційний розвиток; збільшення ролі приватного сектору.	1. Інтенсивне використання та розвиток саудівських людських ресурсів; 2. Підтримання добробуту та якості життя суспільства на належному рівні; 3. Розширення міжнародних зв'язків.	1. Прискорення розвитку науки і техніки; 2. Досягнення збалансованого регіонального розвитку.	В результаті перших чотирьох планів було створено певну основу для тривалого зростання економіки. Сформувались передумови, фізична та інституційні основи сучасної диверсифікованої економіки. Незважаючи на відносне коливання ціни на нафту у попередні періоди, економіка успішно пережила важку фазу і почалось поступове пожвавлення. Варто зазначити, що у П'ятому Плані не було виконано низку амбітних завдань, через мінливу кон'юнктуру світових цін на нафту. Слід було зменшити видатки на сферу оборони та збільшити інвестиції в освіту.

Продовження табл. 3.3.1

6. 1995–2000	1. Збалансування бюджету; суттєве скорочення субсидій; 2. Поступове розширення приватного сектору та його участі у соціально-економічному розвитку КСА; 3. Зменшення залежності від видобутку та експорту сирої нафти.	1. Розвиток саудівських людських ресурсів шляхом навчання та підвищення кваліфікації; 2. Зменшення використання іноземної робочої сили та відповідне збільшення зайнятості саудівської молоді як спосіб боротьби зі злочинністю та високим рівнем безробіття у віковій групі 18-30 років; 3. Досягнення економічної та соціальної інтеграції серед країн РСАДПЗ; а також сприяння економічній співпраці з арабськими, ісламськими та іншими дружніми державами.	1. Початок процесу часткової приватизації; 2. Продовження акумуляції та постійного розвитку власних оборонних можливостей; 3. Продовження розширення та підвищення ефективності обслуговування інфраструктурних об'єктів відповідно до збільшення попиту, внаслідок зростання населення та розвитку населених пунктів.	Стрімке падіння ціни на нафту у 1998 році негативно вплинуло на державний бюджет і платіжний баланс. Уряд здійснив заходи для збільшення доходів, не пов'язаних з нафтою, та реалізував ряд структурних реформ. Але, незважаючи на несприятливі фактори, приватний сектор продемонстрував відносну незалежність від держави; продовжувався розвиток сфери освіти, охорони здоров'я та соціальних послуг. Значне збільшення відсотка зайнятості саудівців (в середньому на 1,3% на рік) свідчить про суттєвий прогрес у досягненні цілей щодо саудизації. Також були характерні позитивні зрушення у процесі приватизації.
7. 2000–2005	1. Зменшення дефіциту державного бюджету; 2. Подальша диверсифікація економіки; 3.71,2% усіх інвестицій за період, охоплений планом, повинен надходити від приватного сектору; 4. Підготовка вступу до СОТ та активної участі у глобалізаційних процесах.	1. Забезпечення постійно зростаючої пропозиції на саудівську робочу силу; 2. Інвестиції у розвиток робочої сили; формування науково-технічного потенціалу; 3 Сприяння культурному та професійному розвитку населення.	1. Приватизація як стратегічна ціль; 2. Збільшення обсягу видобутку природного газу; 3. Нарощування національної науково-технічної бази.	Сьомий План був покликаний зміцнити економіку та сприяти її подальшому тривалому сталому розвитку. Він був спрямований на мінімізацію та раціоналізацію державних витрат, розвиток технологічності та ефективності суспільства в цілому. За цей період рівень та якість життя у країні значно покращилися. Також були розширені сфери послуг, промисловості та сільського господарства.

Продовження табл. 3.3.1

8. 2005–2009	1. Підвищення загального рівня ефективності національної економіки шляхом більш раціонального використання ресурсів; 2. Інтеграція у глобальну економіку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки на зовнішніх ринках; 3. Розбудова державно-приватного партнерства.	1. Забезпечення належного рівня фінансування для розвитку необхідних навичок у населення та збільшення кількості працівників задіяних у НДДКР. 2. Зменшення рівня безробіття та боротьба з бідністю.	1. Формування сучасної технологічної бази та відповідної інфраструктури для розвитку науки та інновацій; 2. Зменшення диспропорцій регіонального розвитку; 3. Розбудова логістичних послуг та обробної промисловості, що обслуговує місцеві та регіональні ринки; а також розвиток туристичних пам'яток.	Восьмий План ознаменував нову фазу розвитку, оскільки з моменту запуску процесу трансформації КСА відбулися фундаментальні структурні зміни. Він був особливо зосереджений на міському та регіональному розвитку, прагнучи вирішити проблеми, спричинені швидким розширенням міст та концентрацією населення у великих агломераціях, що могло в довгостроковій перспективі призвести до погіршення стану міського середовища та посилення міграції населення з найменш розвинених регіонів. Реакцією на даний виклик було забезпечення прискореного зростання галузей, що забезпечували економічну диверсифікацію.
9. 2010–2014	1. Диверсифікація економічної бази; 2. Розвиток та підтримка сектору малих та середніх підприємств; інтенсифікація співробітництва держави з приватним сектором; 3. Сприяння економічній інтеграції через вплив у Раді співробітництва арабських держав Перської затоки та інших організаціях.	1. Підвищення рівня та якості життя населення; 2. Продовження соціально-економічної та інституційної реформ; підвищення ефективності, результативності, прозорості та підзвітності державних установ і бюджетних витрат; 3. Рух до побудови економіки знань; модернізація суспільства та утвердження прав людини.	1. Досягнення регіонально збалансованого розвитку; 2. Розробка, збереження та забезпечення раціонального використання природних ресурсів; захист навколишнього середовища в контексті забезпечення сталого розвитку.	Незважаючи на те, що план розроблений у період глобальної економічної кризи, він був спрямований на проведення структурних змін, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, розвиток науки і техніки.

Закінчення табл. 3.3.1

10. 2015–2019	1. Впровадження нових програм та проектів націлених на збільшення доданої вартості в усіх ланках ланцюга створення вартості нафтогазової індустрії; 2. Збільшення реальної доданої вартості у секторах економіки, не пов'язаних з нафтою, щорічно в середньому на 8,5% ВВП та збільшення частки цих секторів з 59,1% у 2014 році до 66% у 2019 році.	1. Перехід до економіки знань; інтенсивне фінансування сфер освіти, охорони здоров'я та дозвілля; 2. Забезпечення пакету соціального захисту для підвищення ефективності ринку праці та підтримки робітників у період тимчасової незайнятості; 3. Підвищення мобільності іноземної робочої сили, що сприятиме зменшенню розриву в рівні заробітної плати у КСА та інших країнах.	Створення нових промислових зон, технологічних парків, бізнес-інкубаторів та фінансових центрів.	Невдовзі після оприлюднення Десятого Плану були опубліковані «Національна програма трансформації 2020» та «Саудівська Аравія: Бачення 2030». У зазначених документах викладені основні стратегічні довгострокові цілі КСА. Саме тому значення поточного плану було дещо послаблене.

Джерело: складено авторами.

Перші три плани розвитку КСА репрезентували амбітне бачення вищого керівництва країни соціально-економічних перетворень. Вони розрізнялися за розміром інвестицій, але не за своєю концепцією. В цілому, уряд прагнув досягти істотних змін в економіці країни і суспільстві, – перетворити КСА з відсталої і нерозвиненої країни на таку, що має характеристики розвиненої держави.

Цілі Першого Плану (1970–1975 рр.) були відносно помірними, оскільки зростання доходів тільки починалося і відбувалося формування базової стратегії розвитку. Другий План (1975–1980 рр.) був значно об'ємнішим як з точки зору цілей, так і з точки зору планових витрат, що зросли більше ніж у 10 разів, порівнюючи з першим [12].

Основною особливістю Другого Плану було його спрямовання на швидкий розвиток усіх секторів економіки одночасно, що є складною і в певній мірі недосяжною метою.

Таким чином, ті цілі, що були довготерміновими у Першому Плані, – стали короткостроковими цілями у другому. Третій План (1980-1985 рр.) визначив перешкоди розвитку в результаті реалізації Другого Плану і пропонував нові підходи для реалізації цілей національної економічної політики.

На практиці заплановані видатки продовжували збільшуватися, перевищуючи передбачений у другому періоді рівень у два рази. Фактичні

витрати у третьому періоді планування були значно вищі, ніж у другому. Вирішальним значенням для стратегії розвитку стало швидке розширення промислового і сільськогосподарського виробництва. У промисловому секторі участь держави була все більше зосереджена на нафтохімічній промисловості. Третій План також передбачав розвиток нових промислових міст Янбу і Ель-Джубайль, спеціалізацією яких повинна була стати нафтохімічна промисловость [13].

У галузі сільського господарства основною метою було перетворити КСА з неттоімпортера на самодостатню країну у виробництві окремих видів сільськогосподарських продуктів, особливо у вирощуванні зернових культур з метою забезпечення продовольчої безпеки. Враховуючи стратегічний характер продовольчого забезпечення, були здійснені значні інвестиції у галузь, які зробили можливими швидке розширення зрошуваного землеробства і, що у планах розвитку мало уваги було приділено приватному сектору (малим та середнім підприємствам). Передбачалося, що приватні інвестори будуть відігравати певну роль у торгівлі, легкій промисловості, сфері послуг та сільськогосподарській діяльності. При цьому стратегічні інвестиції, що обумовлюють промисловий розвиток країни, повинні надходити з державного бюджету [12].

Значний обсяг інвестицій був спрямований на розвиток фізичної та соціальної інфраструктури країни. План розвитку передбачав будівництво шкіл, університетів, лікарень, доріг на територіях, де їх ніколи не було. Заявлена мета розвитку галузі освіти і науки полягала у забезпеченні громадян КСА доступу до освіти на всіх рівнях. В той же час інвестиції в галузі охорони здоров'я та соціального забезпечення мали на меті створення умов, аналогічних тим, що пропонували розвинені країни світу.

Заснування та подальше управління новими галузями потребувало значного розширення адміністративного апарату. Слід наголосити, що до цього часу роль держави в економіці не була такою значною [18]. У попередніх періодах розвиток державного сектору та адміністративного апарату був обмежений браком фінансових ресурсів та відсутністю потреби у його розширенні. Вищенаведену тезу підтверджує той факт, що число тих, хто працював на державній службі, збільшилося більш ніж у 10 разів протягом третього планового періоду.

Інфраструктурні, промислові і сільськогосподарські інвестиції, ініційовані у період 1970–1985 рр., мали на меті забезпечення стійкого економічного зростання, незалежного від високих цін на нафту, і були розраховані на довгострокову перспективу. Оскільки ціна нафти залишалася відносно низькою і нестійкою з середини 1980-х років до 2002 року, весь цей проміжок часу можна розглядати як період реалізації стратегії економічного розвитку, визначеної у трьох планах з 1970 по 1985 роки.

Внаслідок стрімкого зростання надходжень до державного бюджету, спричиненого високими цінами на нафту на початку 1970-х рр., уряд КСА почав спрямовувати кошти на розвиток фізичної та соціальної інфраструктури, розширення адміністративного апарату, проте фактичні витрати на розбудову економіки суттєво перевищували ті, що були заплановані у кожному з трьох планів розвитку.

За рахунок споруджених іригаційних систем, площі землі, придатні для ведення сільськогосподарської діяльності, збільшились у кілька разів. Таким чином, країна змогла не тільки задовільнити внутрішній попит на пшеницю та окремі культури, але й почала їх експортувати у сусідні країни [18].

Незважаючи на те, що у період 1970-1985 рр. у країні відбулись певні структурні зрушення, в експертних колах існує думка, що стратегія, спрямована на створення основи для довгострокового сталого зростання, не була ефективно імплементована. Серед основних причин можна виділити зміщення акценту з якості перетворень на кількісні показники виконання плану.

Слід зауважити, що зростання нафтохімічної галузі, де створювалася додана вартість і яку можна вважати високотехнологічною, було суттєво обмежене залежністю від державного фінансування. В той же час використанню порівняльних переваг у виробництві нафтохімічної продукції перешкоджали встановлені високі імпортні тарифи індустріальних країн Заходу, які таким чином мали на меті захистити своє внутрішнє виробництво.

Як зазначалося вище, активний розвиток іригаційного сільського господарства забезпечив у певній мірі продовольчу безпеку країни, але також варто зазначити, що дана стратегія мала і певні недоліки. Оскільки на території Саудівської Аравії немає постійних річок (тільки ті, що пересихають), з метою розширення зрошувального землеробства доводилось використовувати фінансові ресурси для енергетичнозатратного видобутку води з підземних родовищ країни та виділяти значні субсидії сільськогосподарським виробникам задля досягнення ними певних конкурентних переваг. Внаслідок стрімкого розширення угідь зрошувального землеробства та активного використання водних ресурсів відбулось зниження рівня ґрунтових вод на переважній частині країни, що, у свою чергу, мало негативний вплив на навколишнє середовище.

Окрім недоліків стратегічного планування, також виникла проблема неефективного використання урядом фінансових ресурсів, особливо після зменшення ціни на нафту. Велика частка державних коштів, покликаних стати основою для сталого зростання економіки та розвитку окремих галузей, була витрачена на корупційні схеми та «престижні проекти» з низькою реальною віддачею. Надмірні витрати на оборону (з метою в тому числі посилення партнерських відносин КСА з США у боротьбі проти радянського впливу в регіоні Перської Затоки та Близького Сходу)

склали близько 35 % державних витрат у досліджуваний період і, таким чином, суттєво обмежили розвиток країни [7].

У період 1985–2000 рр., що охоплював наступні три плани розвитку, ВВП КСА зростав не більше ніж на 1,2 % на рік, в той час як населення щороку зростало майже на 4 %. Відбулося значне падіння ціни на нафту (дохід на душу населення у 1982 р. складав 22 тис. дол. США, а в кінці 1990-х рр. був не більше ніж 7,5 тис. дол. США [21]), і хоча амбітне бачення перспектив розвитку вже фактично зникло, доходи від продажу нафти ще могли забезпечувати задовільне функціонування економіки. Уряд зміг утримати помірний рівень бюджетних витрат за рахунок зменшення іноземних активів, запозичень на міжнародних фінансових ринках та скорочення витрат на розвиток інфраструктури. Таким чином, шляхом використання заходів оперативного управління, уряду вдалось підтримати певну стабільність розвитку, не вдаючись до структурних економічних реформ.

У період 2000–2003 рр. було проведено ряд реформ та частково вдалося задовольнити вимоги для приєднання КСА до Світової організації торгівлі (СОТ) (процес приєднання тривав майже 12 років та був остаточно завершений у 2005 році). Головними причинами, які не дозволяли Саудівській Аравії так довго вступити до СОТ, були законодавчо встановлені переваги для громадян королівства перед іноземцями у сфері економічної діяльності, а також державна підтримка нафтохімічної галузі та субсидування сільськогосподарського виробництва.

Саме на початку 2000-х років уряд імплементував ряд нових законів для заохочення приватних інвестицій і забезпечення більшої конкурентоспроможності приватного сектору. Ключовим став Закон про іноземні інвестиції, завдяки якому компаніям зі 100 % іноземним капіталом вперше дозволили працювати на територіїї КСА. Наступними були зміни в законодавстві, в результаті яких запроваджувалась нова податкова політика для іноземних компаній, відбулося відкриття ринків капіталу і забезпечувався захист інтелектуальної власності [25].

Слід зауважити, що зміни в законодавстві перш за все були покликані стимулювати притік іноземного капіталу до економіки Саудівської Аравії і компенсувати дефіцит власного капіталу, що утворився після зниження цін на нафту. Як не парадоксально, дії уряду королівства співпали з початком періоду різкого подорожчання вуглеводневої сировини.

На нашу думку, однією з ключових проблем розвитку економіки Саудівської Аравії у період 1970–2002 рр. була неспроможність прийнятої урядом моделі розвитку забезпечити продуктивну зайнятість місцевого населення. Хоча у кожному наступному плані після Третього Плану розвитку зазначалась необхідність скорочення кількості іноземної робочої сили на користь саудівців, поставленої цілі досягнути не вдалося [12].

У кінці 1990-х рр. переважна більшість саудівської робочої сили була зосереджена у державному секторі, в той час як у приватному частка трудових мігрантів складала майже 90 %. Це, у свою чергу, спричинило значні темпи зростання рівня безробіття у країні.

На рис. 3.3.2 можна побачити, що у період нафтового буму 2001–2008 рр. ціна за барель зросла майже у 4 рази (з ~35 до ~114 дол. США). Внаслідок цього, ВВП КСА в поточних цінах зазнав стрімкого зростання [22], а також відбулося значне збільшення розміру іноземних активів.

Уряд знову розробив амбітну соціально-економічну стратегію, що була викладена у Восьомому Плані (2005–2009 рр.) та спрямована на досягнення сталого розвитку економіки. Ключовими пріоритетами були: інвестування у розвиток людських ресурсів і фізичної інфраструктури для створення потужної та надійної науково-технічної бази для розбудови науки і техніки; підтримка та активна співпраця з приватним сектором; забезпечення всіх громадян КСА робочими місцями; активне залучення жінок в економічну діяльність; розширення сфери освіти, охорони здоров’я та соціальних послуг як кількісно, так і якісно. Значна увага також приділялася перспективним напрямкам, таким як оборонна та обробна індустрії (зокрема енергоємні галузі); видобуток і переробка природного газу; туризм; інформаційні технології [11].

Таким чином, Восьмий План знаменує новий етап методології стратегічного планування КСА, ціллю якого було прискорення економічної трансформації та модернізації в умовах глобалізації та налагодження державно-приватного партнерства, що призвело до значного збільшення виробництва, підвищення конкурентоспроможності та розширення виробничих потужностей у всіх галузях економіки. Варто зазначити, що активне залучення жінок до економічної діяльності у досліджуваний період не відбулося, але принаймні декларативно було зазначено, що лягло в основу подальших соціально-економічних перетворень. Схожа ситуація була і з розвитком окремих галузей, зокрема туризму. На нашу думку, в цілому економічна трансформація знову була уповільнена високими цінами на нафту і відповідно значними доходами від її експорту, а також домінуванням традиціоналістських поглядів та підходів до державного управління (питання ролі жінок у суспільстві, «відкритості» країни, візового режиму і т.д.).

Дев'ятий План (2010–2014 рр.) розроблявся у розпал глобальної фінансової кризи, однак це жодним чином не вплинуло на бачення лідерів КСА та бажання підтримувати прискорений розвиток країни, що відбувся за останні десятиліття (особливо під час виконання Восьмого Плану 2005–2009 рр.). Він був спрямований на п'ять ключових сфер, які складають інтегровану основу для всебічного та стійкого довгострокового розвитку:

постійне вдосконалення рівня життя та якості життя громадян; розвиток людських ресурсів та можливостей працевлаштування громадян; збалансований розвиток у всьому королівстві; структурна розбудова національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності. Пріоритет удосконалення науки і техніки у плані передбачав розвиток творчих та дослідницьких навичок населення задля підвищення продуктивності праці, підтримки процесу саудизації у приватному секторі та набуття конкурентних переваг у зазначених галузях на міжнародному рівні [14].

3.3.3. Особливості сучасного етапу економічного розвитку Саудівської Аравії

У порівнянні з попередніми, увага до Десятого Плану розвитку КСА (2015–2019) була значно меншою оскільки його реалізація співпала з оприлюдненням у 2016 р. документів, що визначають основні стратегічні цілі королівства у довгостроковій перспективі: «Національна програма трансформації 2020» та «Саудівська Аравія: Бачення 2030».

У «Національній програмі трансформації 2020» викладені проміжні стратегічні цілі, спрямовані на створення основи для подальшої реалізації проектів та переходу до економіки знань. Вона покликана створити необхідні передумови для втілення довгострокового плану «Саудівська Аравія: Бачення 2030», розробленого з метою звільнення від нафтової залежності та перебудови КСА відповідно до викликів сучасності.

Пріоритетними напрямками є підвищення ролі малого та середнього бізнесу; збільшення частки прямих іноземних інвестицій та приватного сектора в структурі ВВП; розвиток цифрової інфраструктури; розбудова міст, створення спеціальних індустріальних зон та регіонального логістичного вузла; розширення сектора відновлюваної енергетики та підвищення конкурентоспроможності енергетичної галузі; надання якісних соціальних та медичних послуг. Відповідно до плану, роль рушійної сили у проведенні структурних змін належатиме молодому висококваліфікованому та конкурентоспроможному поколінню [26].

Серед амбітних цілей, викладених у стратегії «Саудівська Аравія: Бачення 2030», особливу увагу заслуговує проект спорудження міста NEOM, що сприятиме утворенню глобального хаба, який з'єднуватиме три країни (КСА, Йорданію та Єгипет) та три континенти (Азію, Європу та Африку). Стратегія економічного розвитку міста буде базуватися на 16 ключових секторах та активному впровадженні новітніх технологій в усіх галузях людської діяльності, внаслідок чого очікується, що NEOM стане одним із найважливіших технологічних та торговельних центрів у світі [20]. Як повідомляє Фонд державних інвестицій КСА, для реалізації цього амбітного плану буде виділено 500 млрд дол. США [19].

Варто зазначити, що у зв'язку із глобальним економічним уповільненням та ризиком виникнення нової кризи, а також характерною для Близького Сходу нестабільною геополітичною ситуацією, про що свідчать терористичні атаки дронами 14 вересня 2019 року на нафтові об'єкти Saudi Aramco, можливість успішної імплементації плану NEOM є під питанням. Проте, незважаючи на можливий негативний вплив зазначених чинників, привабливість спорудження футуристичного міста у регіоні Червоного моря неможливо недооцінити [27].

Наслідком залежності КСА від доходів нафтової індустрії та коливань ціни на вуглеводні на світовому ринку є проблема інфляції, дефіциту бюджету та загальної макрофінансової стабільності. В результаті суттєвого зниження ціни на нафту з червня 2014 р. уряд вніс зміни у порядок надання субсидій та імплементував реформи цін на енергоносії у дві фази – 2015–2016 рр. та 2017–2018 роки.

З одного боку, така політика забезпечує низькі внутрішні ціни на енергоносії; підвищення конкурентоспроможності енергоємних галузей; залучення іноземних та внутрішніх інвестицій. Проте з іншого боку, низькі внутрішні ціни на енергоресурси призвели до збільшення дефіциту бюджету та до того, що уряд витратив 300 мільярдів реалів на субсидії у 2015 році. Хоча перша фаза енергетичної реформи, за оцінками, мала мінімальний вплив на інфляцію, друга фаза реформ полягала у постійних змінах цін на енергоносії з 2017 по 2019 рік. Політика уряду полягає у тому, що ціни на енергоносії будуть поступово збільшуватися до досягнення базових рівнів до 2025 року [1].

Країни-члени ОПЕК та їх партнери (ОПЕК+) вирішили поступово скорочувати сукупний обсяг виробництва нафти з січня 2017 р. з метою обмеження зростання світової пропозиції нафти. Така ініціатива виникла внаслідок падіння цін на нафту в середині 2014 р. через надлишкову пропозицію, падіння попиту (у зв'язку з глобальним економічним сповільненням) [8] та цін на нафту до 13-річних мінімумів на початку 2016 року [4].

Серед семи країн ОПЕК+, які виконали пакт про скорочення видобутку нафти за 6 місяців до грудня 2019 р., Саудівська Аравія навіть перевищила загальні зобов'язання ОПЕК – 812 000 барелів на день на 59 000 барелів [17].

Проблеми з продовженням угоди ОПЕК+ призвели до «нафтової війни» та домовленостей у межах ОПЕК++, результатом яких стала певна стабілізація нафтових цін у травні 2020 р., при цьому, на нашу думку, загальні висновки щодо ефективності нової угоди робити поки що зарано.

Варто зазначити, що різке падіння цін на нафту у першому кварталі 2020 року внаслідок «нафтової війни» між основними виробниками (Саудівська Аравія, США та Росія) та пандемія COVID-19 (SARS-CoV-2),

одним з економічних результатів якої стало скорочення споживання та попиту на вуглеводні в усьому світі, що також негативно вплинуло на фундаментальні фактори розвитку нафтогазової індустрії і доходи королівства, – вносять корективи в реалізацію планів розвитку країни.

Заслуговує уваги той факт, що доходи від експорту нафти та пов'язаних галузей складають 90 % всіх доходів КСА, а бюджет країни балансується при ціні на нафту 80-85 дол. США за барель [28]. Враховуючи те, що ціна нафти буде вкрай волатильною протягом тривалого періоду (мінімум до другої половини 2021 року) та скоріше за все знаходитиметься у коридорі 30-40 дол. США за барель, рівень доходів уряду Саудівської Аравії від нафти буде дуже низьким, що відповідним чином позначиться на всіх інвестиційних планах та програмах, вірогідніше за все відбудеться заморозка або корекція планів розвитку.

Підводячи загальний підсумок ретроспективного дослідження розвитку економіки КСА, можна констатувати, що починаючи з 1970-х рр. пріоритети та моделі планування економічного розвитку Саудівської Аравії значно еволюціонували. Можна виділити три основні етапи трансформації на шляху до диверсифікації економіки, які були викладені у п'ятирічних планах розвитку: 1. створення інфраструктури для підтримки економічної бази; 2. розвиток приватного сектору та людських ресурсів, необхідних для втілення запланованих цілей; 3. залучення іноземних інвестицій та економічна диверсифікація.

Під час втілення перших трьох планів відбувалось поетапне формування відповідної інфраструктури; паралельно почалось розширення промислового сектору та нафтової галузі. Наступним кроком (з Четвертого по Сьомий План) відбувалась диверсифікація економіки: посилення ролі приватного сектору та підвищення ефективності промислового сектору.

На сучасному етапі основна увага приділяється підвищенню національної конкурентоспроможності та переходу до економіки знань; розвитку людських ресурсів та стимулювання зайнятості; розвитку сфер освіти та охорони здоров'я; подальшому активному розширенню приватного сектору та заохоченню приватного інвестування як ключових факторів розвитку економіки в цілому.

Серед спільних цілей та пріоритетів, характерних для всіх планів економічного розвитку КСА, можна виділити наступні: підвищення рівня добробуту та якості життя населення; саудизація та інвестиції у підвищення кваліфікації національної робочої сили; формування сприятливого середовища для розвитку та зростання ролі приватного сектору; збалансований розвиток зі зменшенням його територіальних диспропорцій.

Як і раніше, одним із ключових завдань є звільнення країни від нафтової залежності. Новий план «Саудівська Аравія: Бачення-2030» дещо відрізняється від попередніх напрямів державної політики, оскільки він

містить чітко сформовані конкретні кроки для подолання цієї проблеми. Проте, незважаючи на амбітні плани щодо диверсифікації економічної бази, нафтовий сектор продовжуватиме і надалі відігравати ключову роль у економіці країни, враховуючи його очевидні порівняльні переваги.

У довгостроковій перспективі планується продовжити інвестиції у розвиток людських ресурсів і фізичної інфраструктури для створення науково-технічної бази майбутнього розвитку. Також збережеться акцент на використання порівняльних переваг країни та активне державно-приватне партнерство у провідних галузях економіки.

Варто зазначити, що поступовий перехід до більш світської моделі держави, модернізації суспільства та суспільних відносин реально почався лише з 2016 року (розширення прав жінок, реформи у сфері культури та туризму та ін.), що, на нашу думку, відбулося набагато пізніше початку економічної модернізації. Така невідповідність темпів модернізації і наявність певного розриву знизила ефективність та швидкість соціально-економічних перетворень.

Враховуючи те, що практично в цей же час почалося загострення глобальної конкурентної боротьби, в тому числі: на енергетичних ринках; у сфері розвитку та доступу до передових технологій; переорієнтації потоків прямих іноземних інвестицій; реконфігурації глобальних ланцюгів створення вартості – можна зробити висновок, що Саудівська Аравія на даний момент використовує реактивну політику і адаптує стратегію і плани відповідно до швидких, і часто непередбачуваних, змін зовнішнього середовища, втративши можливість і, головне, час для того, щоб діяти проактивно. В цілому майбутній розвиток КСА буде залежати від здатності уряду продовжувати модернізацію та диверсифікацію економіки та підтримувати суспільні перетворення у другій декаді XXI століття.

Список використаних джерел:

1. Al Fozan A. How energy price reforms in Saudi Arabia impact inflation. 2019. URL: https://saudigazette.com.sa/article/576730.
2. Al-Rasheed M. A History of Saudi Arabia. Cambridge University Press, 2010. 2 edition. 342 p.
3. Al-Rasheed M. A Most Masculine State: Gender, Politics and Religion in Saudi Arabia. Cambridge University Press. 2013. 352 p.
4. Ambrose J. Opec to slash oil production to help prop up prices. 2019. URL: https://www.theguardian.com/business/2019/dec/06/opec-agrees-oil-production-cut-to-help-prop-up-prices.
5. BP. Statistical Review of World Energy. URL: https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/downloads.html.
6. Brent Crude Oil Prices - 10 Year Daily Chart. URL: https://www.macrotrends.net/ 2480/brent-crude-oil-prices-10-year-daily-chart
7. Cordesman Anthony H. Saudi Arabia Enters the Twenty-First Century: the Military and International Security Dimensions. 2002. 440 p.

8. Ellyatt H., Meredith S., Stevens P. OPEC meeting ends with market expecting deep production cut. 2019. URL: https://www.cnbc.com/2019/12/05/opec-december-meeting-opec-production-cuts-in-question.html.

9. Fattouh B. Saudi Arabia's Energy Pricing Reform in a Changing Domestic and Global Context. 2018. 25 p.

10. Kingdom of Saudi Arabia 2020: Future Saudi king MBS - Atatürk, Deng Xiaoping or new Stalin? 2020. URL: https://www.ifimes.org/en/9804.

11. Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning. Eighth Development Eighth Plan – 2005-2009. 2006.

12. Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning. Second Development Plan – 1975-1980. 1976.

13. Kingdom of Saudi Arabia. Ministry of Economy and Planning.Third Development Plan – 1980-1985. 1980.

14. Kingdom of Saudi Arabia.Ministry of Economy and Planning. Eighth Development Eighth Plan – 2010-2014. 2010.

15. Map of Saudi Arabia, Middle East. URL: https://www.nationsonline.org/oneworld/ map/saudi-arabia-map.htm.

16. Martin W. From an unexplored desert to a $2 trillion IPO: The 84-year history of Saudi Aramco in pictures. 2017. URL: https://www.businessinsider.com.au/the-history-of-saudi-aramco-timeline-2017-11

17. New Decade, New OPEC Oil Curbs. Same Mixed Results. Wingfield B., Dodge S., Pogkas D. et al. 2020. URL: https://www.bloomberg.com/graphics/opec-production-targets/?sref=zIFjqUxY.

18. Niblock T. The Political Economy of Saudi Arabia. Routledge. 2007. 1st edition. 280 p.

19. Reuters with CNBC.com. Saudis set $500 billion plan to develop zone linked with Jordan and Egypt. 2017. URL: https://www.cnbc.com/2017/10/24/saudis-500-billion-plan-to-neom-business-city.html.

20. Salman M. Kingdom of Saudi Arabia, Council of Economic and Development Affairs. Saudi Vision 2030. 85 p. 2016.URL: https://vision2030.gov.sa/sites/default/ files/report/Saudi_Vision2030_EN_2017.pdf

21. Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA). Forty-Second Annual Report. 2006. 496 p. URL: http://www.sama.gov.sa/en-US/EconomicReports/AnnualReport/ Forty%20Second%20Annual%20Report.pdf.

22. Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA).Forty-Third Annual Report. 2007. http://www.sama.gov.sa/en-US/EconomicReports/Pages/AnnualReport.aspx.

23. Saudi Aramco World. Seven Wells Of Dammam. 1963. URL: https://archive.aramcoworld.com/issue/196301/seven.wells.of.dammam.htm.

24. Saudi Aramco. Our history. Driven by the curiosity to explore. URL: https://www.saudiaramco.com/en/who-we-are/overview/our-history.

25. World Trade Organization.Report of the working party on the accession of the Kingdom of Saudi Arabia to the World Trade Organization. 2005. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/saudi_arabia_e.htm.

26. Гунда А. Особливості сучасного етапу економічного розвитку Королівства Саудівська Аравія. Шевченківська весна. 2019 (Київ, 26 березня 2019 року). Ч. 3. С. 22-23.

27. Гунда А. Особливості транскордонного співробітництва на Близькому Сході: Кейс NEOM. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2019 (Київ, 24 жовтня 2019 р.) Ч. 3. С. 28-31.

28. Ермаков В. Сырьевой блицкриг: как Россия, США и Саудовская Аравия переживут эпоху низких цен на нефть. 2020. URL: https://www.forbes.ru/biznes/398839-syrevoy-blickrig-kak-rossiya-ssha-i-saudovskaya-araviya-perezhivut-epohu-nizkih-cen-na.

3.4. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕГРАДАЦІЇ ВЕНЕСУЕЛИ

3.4.1. Феномен ресурсного прокляття та його зародження у Венесуелі

Актуальним постає питання, наскільки наявність природних ресурсів визначає добробут країни. Очевидним є той факт, що мало бути країною, забезпеченою ресурсами, необхідно мати можливість їх ефективно використовувати.

Вочевидь, що в процесі розвитку міжнародного бізнесу змінювалося становище ряду країн, забезпечених тими чи іншими природними ресурсами. Певні країни встигли побути колоніями, позбутися колоніальної залежності і по-різному увійти в світове господарство в якості самостійних держав.

Традиційно нафтові та газові багатства країни, приносячи величезні доходи, розглядаються як козир в економічному розвитку та підвищенні добробуту населення. Але, як показує практика, часто нафта спричиняє великі неприємності. Країни, багаті на нафту, нерідко стають бідними саме з причини її наявності. Нафта і інші природні багатства можуть стати на заваді економічному зростанню і політичним змінам, які диктує час [1].

Для економічного розвитку необхідні глибинні, якісні зміни не тільки економічного, але і суспільного ладу. Через те, що в багатьох бідних країнах поняття економічного розвитку було зведене до накопичення капіталу і перерозподілу ресурсів, економічна відсталість стала їх постійною рисою [2].

Як зазначає Ерік Райнерт, автор книги «Як багаті країни стали багатими і чому бідні країни залишаються бідними», з моменту падіння Берлінської стіни в 1989 році світовий економічний порядок підпорядкований економічній теорії, яка «доводить» прямо протилежне тому, що ми спостерігаємо на практиці. Класична економічна наука обіцяє, що вільна міжнародна торгівля скоротить різницю в доходах жителів бідних і багатих країн, що якщо людство не буде втручатися в дію природних сил ринку, тобто застосує принцип laissez-faire, у світі запанують економічна гармонія і прогрес. Хоча ще в 1926 році Джон Мейнард Кейнс написав книгу під назвою «Кінець laissez-faire», однак у 1989 році факт падіння Берлінської стіни породив знову ейфорію з приводу вільного

ринку, відродив мрії про світову економіку, яка нарешті відповідатиме теорії [2, с. 2].

Порівняємо показники валового національного доходу на душу населення на 2019 рік у найбагатших та найбідніших країнах світу. Для цього будемо знаходити відношення середнього ВНД на душу населення 10 найбагатших країн світу (займають відповідно з 1 по 10 місця в рейтингу Всесвітнього банку за рівнем ВНД на душу населення) та 10 найбідніших країн світу (займають у відповідному рейтингу останні 10 місць) (табл. 3.4.1).

Таблиця 3.4.1

Порівняння ВНД на душу населення 10 найбагатших та 10 найбідніших країн світу на 2019 рік

Найбагатші країни			Найбідніші країни		
Місце у рейтингу	Країна	ВНД на душу населення в дол. США	Місце у рейтингу	Країна	ВНД на душу населення в дол. США
1	Швейцарія	85500	192	Бурунді	280
2	Норвегія	82500	191	Малаві	380
3	Макао	78640	190	Мозамбік	480
4	Острів Мен	75340	189	Сьєрра-Леóне	500
5	Люксембург	73910	186	Мадагаскар	520
6	Ісландія	72850	186	Демократична Республіка Конго	520
7	США	65780	186	ЦАР	520
8	Катар	63410	185	Афганістан	540
9	Данія	63240	184	Нігер	560
10	Ірландія	62210	183	Ліберія	580
Середнє значення ВНД на душу населення для країн, що займають перші 10 місць в рейтингу		65258	Середнє значення ВНД на душу населення для країн, що займають останні 10 місць в рейтингу		438

Складено за: [3]

Як видно із таблиці 3.4.1, середній показник ВНД для 10 країн, що очолюють рейтинг, складає 65258 дол. США на особу, а для 10 найбідніших країн рейтингу – 438 дол. США на особу, тобто менше практично в 149 разів. Таким чином, про вирішення проблеми бідності країн говорити не доводиться.

Цікавим видається той факт, що із країн, які очолили рейтинг, США та Катар відносять до країн із значними запасами паливно-енергетичних

ресурсів. Однак і до країн, що стоять у кінці рейтингу, потрапили багаті на ресурси країни. Зокрема Демократична Республіка Конго займає перше місце серед країн світу за запасами руд кобальту, танталу, германію та технічних алмазів, є значні запаси руд міді, вольфраму, олова, ніобію, кадмію, володіє нафтою, газом, вугіллям, золотом і срібними рудами. Центральноафриканська республіка має поклади алмазів, нафти, золота, урану, і при цьому близько 92 % її населення знаходяться за межею бідності [4].

У 2011 році вийшов друком переклад книги Макарта Хамфриса, Джеффрі Д. Сакса і Джозефа Ю. Стігліца «Як уникнути ресурсного прокляття». Автори відзначають, що існує феномен, названий дослідниками-економістами «ресурсним прокляттям». Полягає він у тому, що країни, які володіють великими запасами природних ресурсів, такими як нафта або газ, часто відстають за економічним розвитком і за якістю державного управління від країн, які наділені меншими ресурсами. І хоча відкриття родовищ нафти або інших корисних копалин викликає сподівання на економічне зростання, в більшості випадків такі дари швидше перешкоджають збалансованому та сталому розвитку.

З іншого боку, як показує досвід, відсутність природних ресурсів не є фатальною перешкодою на шляху прискореного економічного зростання. Азіатські тигри (Гонконг, Південна Корея, Сінгапур і Тайвань) досягли значних успіхів у експортному виробництві та стрімкого зростання, не маючи скільки-небудь істотних запасів корисних копалин.

У багатьох багатих ресурсами країнах повторюється одна і та ж історія: природні багатства допомагають в якійсь мірі підвищити життєвий рівень населення, але не забезпечують умов для подальшого зростання. За останню чверть XX століття економіка багатих ресурсами країн росла повільніше, ніж економіка країн без таких ресурсів. До того ж у країнах, наділених природними ресурсами, часто паралельно проявляються такі риси, як слабкість демократичних інститутів, корупція та громадські заворушення [5, с. 15].

Розглянемо, наприклад, Індекс сприйняття корупції для ряду країн, які на нинішньому етапі відносять до багатих на ресурси, однак, при цьому, бідних економічно країн (табл. 3.4.2).

Нагадаємо, що у цьому індексі вищі показники вказують на відсутність корупції, а нижчі – на її високий рівень, а перші місця в рейтингу займають країни із найнижчим рівнем корупції. На 2019 рік на першому місці була Данія із Індексом сприйняття корупції – 87.

Венесуела за Індексом сприйняття корупції опинилася на останньому місці з країн, що оцінювалися за цим показником. Дана країна є яскравим прикладом того, що вище названі автори охрестили «ресурсним прокляттям».

Таблиця 3.4.2

Індекс сприйняття корупції у багатих на ресурси країн із бідним населенням (2019 рік)

Країна	Показник Індексу сприйняття корупції	Рейтинг серед 180 країн світу за рівнем корупції
М'янма (рубіни)	29	130
Нігерія (нафта, газ)	26	146
Ангола (нафта, газ)	26	146
Центральна Африканська Республіка (алмази, золото, нафта, уран)	25	153
Лівія (нафта – 2,8 % світових запасів)	18	168
Демократична Республіка Конго (запаси руд кобальту, танталу, германію, технічних алмазів та інше)	18	168
Венесуела (нафта – 17 % світових запасів)	16	173

Складено за: [6]

Відкриття нафтових родовищ Мене-Гранде (Mene Grande) біля затоки Маракайбо в 1914 році ознаменувало початок нового етапу історії Венесуели, пов'язаного із нафтовидобуванням. Частка нафти в експорті стрімко зросла від 1,9 % до 91,2 % протягом 1920–1935 років. При цьому нафтовий сектор залучав все більше робочої сили, яка в першу чергу перетікала з сільського господарства, де довгі роки основою експорту була кава. Подорожчання болівара відносно долара призводило до втрати конкурентоспроможності національного виробництва Венесуели.

У 1940 році уряд вирішив, що дешевше ввозити більшість іноземних товарів, ніж виробляти у себе. У 1943 році був введений підвищений податок на доходи міжнародних нафтових компаній. Це різко збільшило залежність уряду від нафтового сектору і зменшило роль оподаткування населення у насиченні бюджету. В 1960-х роках через політику імпортозаміщення ще молода промисловість Венесуели, яка функціонувала на основі державних трансфертів, втратила стимули для підвищення якості продукції та продуктивності виробництва, ефективність інвестицій почала зменшуватися [7, с. 8].

Країна зіштовхнулася із так званою «Голландською хворобою» – негативним ефектом, пов'язаним із відкриттям родовищ корисних копалин або зростанням цін на експорт видобувних галузей. Процес супроводжується підвищенням курсу національної валюти під впливом збільшення чистого експорту якого-небудь одного товару (або групи товарів), що перешкоджає реалізації інших експортних товарів і в результаті веде до падіння конку-

рентоспроможності продукції місцевого виробництва відносно імпорту [8, с. 234]. При цьому в 1960 році Венесуела увійшла до складу ОПЕК.

В 1972 році частка сільського господарства у ненафтовому ВВП була у 2 рази меншою, ніж очікувана, а промисловий сектор виробляв лише дві третини від того, що очікувалося (і це незважаючи на політику протекціонізму). Доходи казни від нафтового експорту зростали. За президентства Карлоса Андреса Переса була спроба реалізувати проект «Велика Венесуела»: система субсидій, створення державою робочих місць у публічному секторі, спроби диверсифікації експорту за рахунок нефінансового сектору. Такі зміни вимагали від уряду все більше і більше доларів, зароблених на експорті нафти [7, с. 9].

В 1973 р. розгорнулася спланована нафтова криза і світова ціна на нафту зросла в 4 рази. Взагалі ціна бареля зросла з 1,8 долара в 1970 році до 36,83 долара в 1980 році [9].

Середина 1980-х років для Венесуели видалася надзвичайно складною. Причиною цьому стало падіння світових цін на нафту, яке потягнуло за собою вниз усю економіку Венесуели. Прихильники теорії змови вважають, що тоді криза була спеціально ініційована Сполученими Штатами і Саудівською Аравією. У грудні 1985 року Саудівська Аравія раптово вирішила повернути собі частку на нафтовому ринку і різко збільшила видобуток сировини. Річ у тому, що за попередні п’ять років видобуток у королівстві впав з 9 млн барелів на день до 3,2 млн. Після зазначеного рішення короля нафтовий ринок обвалився всього за кілька місяців. Якщо в листопаді 1985 року барель нафти коштував 31,72 долара, то в березні 1986 року його ціна наблизилася до 10 доларів [10].

В 1989 році у Венесуелі Карлос Андрес Перес виграв свій другий президентський термін. Оскільки в країні була криза, президент вирішив реалізувати ряд реформ. Ідеї реформ були розроблені МВФ. Реформи, що мали місце в цей період, відносять до неоліберальних. В обмін на непопулярні економічні та соціальні реформи, зокрема підвищення цін на бензин, країна отримала кредит МВФ в розмірі 4,5 млрд доларів. Реформи призвели до інфляції, різко подорожчали товари першої необхідності. Натомість венесуельці очікували від президента повтору успіху часів його першого президентського терміну.

Невиправдані очікування призвели до масових протестів незадоволеного населення. Протести і заворушення почалися вранці 27 лютого 1989 року в Гуаренасі, місті в штаті Міранда, в 30 кілометрах на схід від Каракаса, через різке підвищення цін на громадський транспорт. Протести і заворушення швидко поширилися на столицю та інші міста. Стихійний протест супроводжувався погромами і пограбуваннями. Столична поліція була легко переможена протестуючими.

Президент відреагував на заворушення введенням надзвичайного стану та воєнного стану. Між громадянами і поліцією почалися перестрілки. В офіційних заявах йшлося про те, що загинуло 276 осіб, але, за багатьма оцінками, кількість загиблих перевищила 2000 осіб. К. А. Перес втратив владу в 1993 році, оскільки Національний конгрес усунув його з посади. Після оголошення імпічменту він емігрував, а в травні 1996 року венесуельським судом був заочно засуджений до 28 місяців тюремного ув'язнення. В 2009 році президент Уго Чавес зажадав від США екстрадиції Переса, але добитися цього йому не вдалося. Помер Карлос Андрес Перес у грудні 2010 року у Флориді [11].

3.4.2. Епоха Уго Чавеса: стратегія максимізації нафтового експорту та побудови соціалізму

Після Переса країною недовгий (усього лише з 21 травня по 5 червня 1993 року) час правив тимчасовий президент Октавіо Лепаже (адвокат і політик). З 5 червня 1993 року до 2 лютого 1994 року тимчасово виконуючим обов'язки президента був Рамон Хосе Веласкес, обраний Національним Конгресом.

На президентських виборах у грудні 1994 року переконливу перемогу здобув Рафаель Кальдера, який вже був президентом країни з 1969 по 1974 роки. На момент другого терміну свого президентства політику було вже 78 років. Він вдруге став президентом в часи глибокої економічної кризи і швидко зрозумів, що не зможе виконати свої соціально спрямовані передвиборчі обіцянки. Р. Кальдера був змушений повернутися до неоліберальних методів Карлоса Андреса Переса.

В 1996 році він заявив, що для подолання бюджетного дефіциту та інфляції доведеться вдатися до болісних для населення кроків. Було встановлено жорсткий графік приватизації, поставлене завдання лібералізації обмінного курсу болівару.

Найбідніші прошарки населення у відповідь на непопулярні заходи почали шукати нового «героя», борця за їхні інтереси. Ним став Уго Чавес, який був ув'язнений з 1992 року за спробу державного перевороту. Ув'язнення Уго Чавеса створювало навколо нього ореол борця із режимом. За цих обставин, як зазначають експерти, для Р. Кольдери доцільніше було видворити У. Чавеса з Венесуели, однак президент вирішив спробувати використати новоствореного лідера в своїх інтересах, представити його як свого наступника, для чого У. Чавеса було амністовано. Однак Уго Чавес заявив, що не виступатиме в тандемі із Р. Кальдерою. Уго Чавес очолив «Рух V Республіка» і як лідер цієї політичної сили пішов на вибори, вигравши які, став президентом у 1999 році [12].

Уго Чавес став безперечним лідером латиноамериканських лівих радикалів, які взяли на озброєння ідею Сімона Болівара про об'єднання Латинської Америки на противагу США і заявили про будівництво «соціалізму XXI століття».

У своїй політиці Уго Чавес виходив з того, що лібералізм і ринкова економіка породжують і множать нерівність, безправ'я, несправедливість, колосальні витрати ресурсів і хаос. Для виходу з кризи, для економічного розвитку необхідне планування, зосередження сировинних і земельних ресурсів у руках суспільства, жорсткий контроль над ними, повна зміна пріоритетів розвитку. Націоналізація нафтового гіганта Petroleos de Venezuela S.A. (PDVSA), електромереж, підприємств у сфері енергетики, видобутку сировини і використання важелів державного планування, дозволили країні зробити стрибок в економічному розвитку [13, с. 16].

Розглянемо темпи економічного зростання Венесуели за роки правління Уго Чавеса (табл. 3.4.3).

Таблиця 3.4.3

Річні темпи зростання ВВП Венесуели в роки правління У. Чавеса (1999–2012 рр.)

Рік	Темп зростання ВВП в %
1999	-6%
2000	3,7
2001	3,4
2002	-8,9
2003	-7,8
2004	18,3
2005	10,3
2006	9,9
2007	8,8
2008	5,3
2009	-3,2
2010	-1,5
2011	4,2
2012	5,6

Складено за: [14]

Як видно з таблиці, в 2002–2003 роках Венесуела перенесла значну економічну кризу. За два роки ВВП впав на більш ніж 16 %, різко зросли безробіття та інфляція, виник дефіцит палива в країні. Криза була спровокована керівництвом національної нафтової монополії PDVSA, яке не влаштовувала державна політика в нафтовій сфері.

Річ у тому, що доходи, отримані від експорту нафти, в основному інвестувалися керівництвом країни не в розвиток галузі, а в різні соціально-політичні проекти, незважаючи на необхідність великого обсягу інвестицій для підтримки стабільної роботи нафтової галузі країни. Як стверджують експерти, венесуельська нафта складна у видобутку – на деяких родовищах обсяг видобутку знижується на 25 % щорічно при відсутності додаткових вкладень.

Крім того, у 2000 році У. Чавес став ініціатором саміту глав держав ОПЕК. В результаті переговорів було прийнято рішення про більш жорстке дотримання квот видобутку нафти країнами-членами ОПЕК. Це зашкодило PDVSA, оскільки вона традиційно значно перевищувала квоти, встановлені ОПЕК.

У квітні 2002 р. керівництво PDVSA за підтримки ділової еліти країни спробувало влаштувати державний переворот. Президент навіть був відсторонений від влади, але за сприяння збройних сил через дві доби У. Чавес відновив контроль над ситуацією. У грудні 2002 року почався один із найбільш масштабних страйків в історії країни. Це була спроба державного перевороту. Страйк розпочався із нафтової галузі і тривав близько 2 місяців, в результаті видобуток нафти скоротився з 3 млн до 200 тис. барелів на день на кінець 2002 року. У відповідь уряд Венесуели звільнив з PDVSA понад 19 тисяч співробітників, поставивши на їх місця прихильників президента.

Нестача пропозиції нафти з боку Венесуели на світовому ринку в 2003 році змусила ОПЕК перерозподілити квоти нафтовидобутку між членами організації. Щоб вийти з кризи, президент вдався до командно-адміністративних заходів. Зокрема валютний курс було взято під контроль, а також країна обмежила імпорт [15, с. 9].

Вже в 2004 році на країну чекав справжній економічний бум, причина якого знову ж таки полягала в зростанні світових цін на нафту. Наступне падіння ВВП Венесуели відбулося в 2009–2010 роках в результат світової фінансової кризи. Однак це падіння не було занадто глибоким, і ВВП почав відновлюватись паралельно із поступовим зростанням світових цін на нафту.

Незважаючи на те, що багато експертів звинувачували У. Чавеса у ставленні до нафтовидобувної компанії PDVSA як до дійної корови і в спрямуванні доходів на популістські заходи, однак для населення Венесуели за правління У. Чавеса дійсно відбувся цілий ряд позитивних зрушень, хоча спосіб їх досягнення, заснований на експлуатації ресурсів, вочевидь виявився недалекоглядним. Рівень безробіття скоротився з 15,2 % в 1998 році до 6,4 % в 2012 році за рахунок створення більше 4 млн нових робочих місць, в тому числі завдяки різкому зростанню кооперативного руху, що заохочувався державою.

Зовнішній борг країни зменшився з суми, що становила 45 % ВВП, до 20 % в останній рік президентського правління У. Чавеса. В період президентства Чавеса Венесуела запустила перші власні супутники, почали вкладатися гроші у розвиток науки і техніки. На всій території країни провели засоби зв'язку та мережу Інтернет (таблиця 3.4.4).

Таблиця 3.4.4

Динаміка кількості користувачів мережею Інтернет у Венесуелі за часів правління Уго Чавеса

Рік	% від населення
2000	3
2003	7
2005	13
2008	26
2010	37
2012	49

Складено за: [16]

Робочий день скоротився до 6 годин (36 годин на тиждень) без скорочення зарплати. Мінімальний розмір заробітної плати в перерахунку на долари збільшився з 16 доларів у 1998 році до 330 доларів у 2012 році. Було створено загальнонаціональну систему охорони здоров'я, яка передбачала безкоштовну медичну допомогу для всіх громадян. В результаті значно скоротилася дитяча смертність [13, с. 17].

Було проведено аграрну реформу, освітню реформу (питання із неписемністю було вирішено в 2004 році), почалися забудови в бідних районах, збільшилася кількість громадян, що одержували пенсії.

Згідно з розробленим ООН і міжнародними організаціями «Індексом задоволеності життям», у 2012 році Венесуела зайняла 19 місце в світі. В результаті всього цього соціальні витрати за часів правління У. Чавеса зросли більш як на 60 % [13, с. 18]. На 2012 рік відсоток населення Венесуели, яке проживало за національною межею бідності, складав 27,2 % [17].

При цьому, як зазначають експерти, створення нових галузей та диверсифікації економіки не відбувалося, однак ряд існуючих галузей все більше підпадали під залежність від держави. Про відсутність диверсифікації чітко свідчить експортна статистика країни на 2012 рік – пальне складало 98,46 % експорту країни [18].

Позитивним, однак, став вступ Венесуели в інтеграційне об'єднання Меркосур в 2006 році (щоправда, в 2017 році членство призупинилося через порушення демократичного порядку).

3.4.3. Економічна політика Н. Мадуро та реакція світу на економічну кризу у Венесуелі

5 березня 2013 року після важкої тривалої хвороби президент Венесуели Уго Чавес помер.

На позачергових виборах 14 квітня 2013 року реальні шанси на перемогу були тільки у Ніколаса Мадуро Мороса, підтриманого проурядовим Великим патріотичним полюсом, та у Енріке Капрілеса Радонського, висунутого опозиційним Круглим столом демократичної єдності. Обидва кандидати були досить відомі виборцям.

Ніколас Мадуро з 2006 р. по 2012 р. очолював міністерство закордонних справ, в 2012 році був призначений віце-президентом і наступником У. Чавеса, після його смерті виконував обов'язки глави держави. Енріке Капрілес двічі обирався губернатором штату Міранда. Хоча послідовники У. Чавеса розраховували на перемогу зі значним відривом, результати президентських виборів показали, що Н. Мадуро отримав 50,61 %, а Е. Капрілес – 49,12 % голосів. Потім були традиційні звинувачення у порушеннях виборчого процесу. ЦВК погодився на перерахунок частини бюлетенів. І у цей же час обидва кандидати вивели своїх прихильників на вулиці і почалися масові заворушення і протести із людськими жертвами.

Конфлікти і протистояння у Венесуелі мали підстави. З одного боку, дійсно відбувся ряд реформ і вище зазначених соціальних зрушень, з іншого боку – через відсутність структурних реформ та достатніх інвестицій в нафтову галузь, яка нещадно експлуатувалася, в економіці був цілий перелік економічних проблем. Продовжував знижуватися обсяг видобутку нафти, у компанії PDVSA були значні борги. За 10 років імпорт продуктів харчування подвоївся і досяг 75 %, закрилися чотири тисячі підприємств обробної промисловості, число роботодавців скоротилося з 630 до 430 тисяч. Акумульований рівень інфляції, найвищий в регіоні, з 1999 по 2011 рр. досяг 1269 % [19].

На 2012 рік Індекс сприйняття корупції у Венесуелі складав 19 і країна вже тоді знаходилася в десятці країн із найвищим ступенем корупції. А за індексом злочинності країна на 2012 рік знаходилася на 1 місці, тобто позиціонувалася як країна із найбільшою кількістю кримінальних злочинів, за Венесуелою у рейтингу слідувала Південна Африка.

В результаті до влади все ж прийшов Ніколас Мадуро, людина без вищої освіти, засліплена ідеями соціалізму, яка не розуміла законів ринкової економіки. Його прихід до влади прийшовся якраз на чергове падіння цін на нафту в 2014 році. Оскільки економіка так і не була диверсифікована жодним із попередників Н. Мадуро, в країні ще більше

поглибилася криза. У 2017 році національна валюта – болівар – знецінилася на 652,7 %.

Дослідження, проведені спільно трьома великими венесуельськими університетами (Католицький університет імені Андреса Бельо, Університет імені Симона Болівара і Центральний університет), показують, що в 2014–2016 роках рівень бідності збільшився з 48,4 % до 82 %. За той же період з 27 % до 52 % зросла кількість громадян, які проживали в умовах крайньої бідності. В країні спостерігається дефіцит товарів першої необхідності [20].

При цьому президент з перших днів свого першого терміну правління почав боротися із соціальними проблемами методами, які нищили залишки підприємництва в країні. Відразу після перемоги на виборах Н. Мадуро видав розпорядження про арешт власників роздрібних мереж з продажу електропобутових товарів. Всі товари поліція і армія розпродали за 10 % від звичайної вартості. Лідер держави пояснював рішення тим, що роздрібні мережі завищували вартість товарів. У 2013 році в країні виникла криза туалетного паперу. Н. Мадуро ввів бійців національної гвардії на територію фабрики Manpa, щоб контролювати виробництво та розповсюдження продукції [21].

В 2016 році постала проблема дефіциту іграшок перед Новим роком. Урядом було вирішено експропріювати у приватних власників 4 млн іграшок. В результаті приватні власники взагалі перестали імпортувати іграшки [22].

Із нафтовидобувною галуззю також ситуація розгорталася не найкращим чином. Те, що гроші від видобутку нафти йшли на трансфертні виплати, а сама нафтовидобувна компанія PDVSA залишалася без достатніх інвестицій, було відомо давно. Після того як в черговий раз знизилися видобутки нафти до того рівня, що Венесуела не змогла забезпечити продаж нафти Китаю та РФ за попередніми домовленостями, у квітні 2018 року Н. Мадуро дав розпорядження заарештувати всю верхівку PDVSA і поставив на чолі компанії генерал-майора Мануеля Кеведо. Новий керівник компанії вирішив, що робітники та інженери компанії є саботажниками та злодіями, і відмовився від підвищення їм зарплат. Тим часом інфляція в країні підвищувалася і досягла 1,4 млн відсотків на рік (за оцінками МВФ).

Таким чином заробітні плати стрімко знижувалися за купівельною спроможністю до нуля. Робітники стали звільнятися, а на їх місце почали ставити солдатів. Відсутність вмінь призвела до того, що підприємство просто почало розвалюватися у фізичному розумінні цього слова [22].

У травні 2018 року у Венесуелі відбулися президентські вибори (відбутися вони мали ще в грудні 2018 року). За даними ЦВК чинний

президент знову переміг, здобувши 68 % голосів, щоправда явка була низькою – 46 %. Опозиція знову заявила про масові порушення в ході виборів. Противники Н. Мадуро звинуватили його, зокрема, в залякуванні людей. Виборців у бідних кварталах попереджали, що в разі низької явки їх можуть позбавити допомоги [23].

Представники Австралії, Аргентини, Канади, Мексики, США і Чилі на саміті «Групи двадцяти» в Буенос-Айресі заявили, що не визнають перемогу Ніколаса Мадуро на президентських виборах. Незважаючи на це, Н. Мадуро залишився при владі.

У 2018 році продовжувалися проблеми із нафтовидобувною галуззю. Видобуток упав знову до 1,4 млн барелів. І вся нафта йшла на експорт, в рахунок боргів перед РФ та Китаєм. Нафтопереробні заводи зупинялися. У країні із величезними запасами нафти почався дефіцит бензину. Його стали імпортувати. До середини 2018 року завозили щодня по 300 тисяч барелів на день. Водії бензовозів почали звільнятися слідом за робочими PDVSA через відсутність підвищення реальної зарплати. У чергах за бензином стояли по п’ять днів. Вода, електрика, міська інфраструктура – усе виходило із ладу. З листопада 2018 року почалися суттєві проблеми з електропостачання. У лікарнях від відсутності електроенергії помирали люди, а у моргах псувалися трупи, які вчасно не забирали родини через відсутність грошей на поховання, а уряд не займався цим з тих самих причин [22].

Незважаючи на усі події, інфляція в 2019 році трохи знизила свої показники, хоча і залишилася гігантською, за рік ціни зросли на 7374,4 % (при цьому в останній місяць року – усього на 33 %) [24].

Політика президента Н. Мадуро не могла не призвести до скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій, у 2017 році взагалі спостерігався чистий відтік іноземних інвестицій з Венесуели (рис. 3.4.1).

Даний факт не є дивним, оскільки міжнародні страхові агентства оцінюють ризик країни Венесуела як надзвичайно високий і на короткострокову, і на середньострокову перспективу. Зокрема міжнародна страхова компанія Euler Hermes, яка щорічно публікує рейтинг країн за ступенем ризику, на 2020 рік оцінює ризик Венесуели як високий D4. За методологією компанії ризик країни на середньостроковий термін оцінюється буквою від AA (найнижчий) до D (найвищий), а на короткострокову перспективу – цифрою від 1 (низький ризик) до 4 (найвищий ризик).

Рейтинг оцінює країну за 5 видами ризику: економічний, бізнес-середовище, політичний, комерційний, фінансовий. І за усіма цими ризиками експерти дають максимальну оцінку. При цьому серед слабких сторін країни експерти називають: надмірну залежність від експорту нафти; втручання політики в економічне життя суспільства і нестійкість

економіки через залежність від цін на нафту; скорочення валютних резервів, незважаючи на валютний контроль, і постійний дефіцит товарів; чи не найвища інфляція в світі; політична нестабільність і напруженість; погане бізнес-середовище; ризик націоналізації [26].

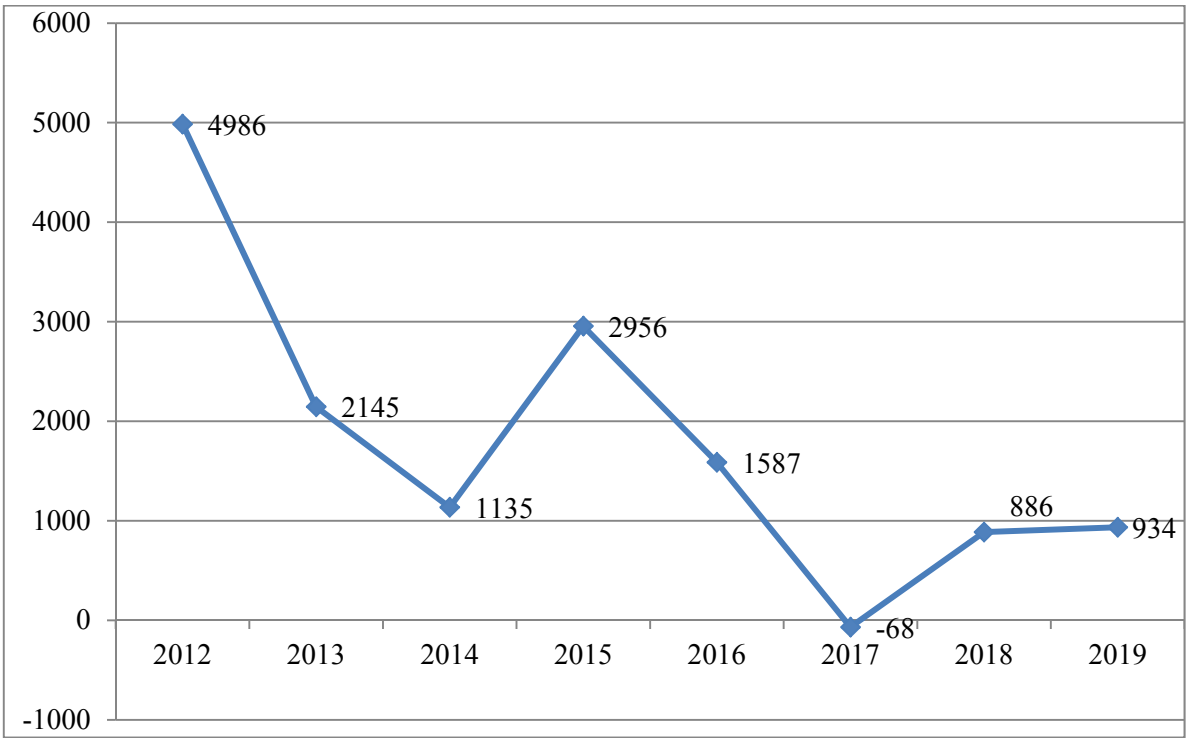

Рис. 3.4.1. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій у Венесуелу, млн дол. США (за даними платіжного балансу) [25]

Соціальні проблеми в країні в останні роки продовжують все більше загострюватися. Особливо нагальними є проблеми охорони здоров'я. У Венесуелі почали відроджуватися хвороби, що вважалися подоланими цивілізованим світом.

Зокрема така ситуація склалася із захворюваністю на кір. У 2017 р. у Венесуелі було зареєстровано 727 підтверджених випадків захворювання і дві смерті від кору. Наступного року було зафіксовано вже 5779 нових випадків і 75 смертей.

За даними спеціалізованого міжнародного відділу охорони здоров'я Панамериканської організації охорони здоров'я, більше половини випадків – діти у віці до п'яти років. Міжнародна допомога сприяла зупиненню поширення хвороби, і в 2019 році кількість випадків захворювання вже скоротилася на 91 % у порівнянні із попереднім роком [27].

Рівень смертності дітей у Венесуелі зріс, незважаючи на тренд скорочення цього показника у світі в цілому (табл. 3.4.5).

Загострення соціально-економічних проблем призвело до масової еміграції мешканців Венесуели. Важка економічна, політична та гуманітарна криза венесуельської держави призвела до того, що близько 4,75 млн венесуельців покинули свою країну з 2015 року – це понад 15 % від загального населення країни. Приблизно 80 % цих емігрантів оселилися в Латинській Америці та Карибському басейні. Лише меншість, яка могла собі дозволити витрати на авіаперевезення та відповідала існуючим візовим вимогам, мігрувала до США, Канади чи країн південної Європи, таких як Іспанія, Португалія та Італія.

Таблиця 3.4.5

Динаміка рівня смертності дітей віком до 5 років у Венесуелі

Рік	Рівень смертності (на 1 тис. живонароджених)
2012	17
2013	18
2014	18
2015	19
2016	24
2017	24
2018	24
2019	24

Складено за: [28].

На січень 2020 року країнами, які прийняли найбільше венесуельських мігрантів та біженців, були Колумбія (1,63 мільйона), Перу (864000), Чилі (371000), Еквадор (385000) та Бразилія (224000) [29].

Таким чином, криза у Венесуелі назрівала досить довгий період часу. І слід відзначити, що аж до повторної перемоги Н. Мадуро на виборах у 2018 році світова спільнота доволі спокійно ставилася до цієї ситуації. Зокрема на 2017 рік перелік основних експортних партнерів Венесуели мав такий вигляд: США – 34,8 % від загального експорту, Індія – 17,2 %, Китай – 16 %, Нідерландські Антильські острови – 8,2 %, Сінгапур – 6,3 %, Куба – 4,2 %.

Пам’ятаючи, що експорт Венесуели – це більше ніж на 90 % нафта, ми розуміємо, що саме закуповували ці країни. Незважаючи на тривалу напруженість між двома країнами, США залишаються найважливішим експортним партнером Венесуели. У 2017 році США імпортували понад 600 тисяч барелів сирої нафти на день з Венесуели [30].

23 січня 2019 року у Венесуелі розпочалися масові протести проти президента Ніколаса Мадуро. Голова Національної асамблеї Венесуели Хуан Гуайдо на тлі конституційної і економічної кризи оголосив себе тимчасовим президентом країни і приніс присягу, що було визнано більш

ніж 50 країнами світу. Проте в країні влада як і раніше утримувалася Ніколасом Мадуро, на стороні якого знаходилася армія.

28 січня 2019 року США ввели санкції проти венесуельської PDVSA. Американські компанії, які купують венесуельську нафту, були змушені перераховувати оплату на заблокований рахунок компанії в США, доступу до якого немає у чинного президента країни Ніколаса Мадуро і його адміністрації. За цим послідувало різке падіння поставок нафти в США. Як стверджували експерти, експорт в США впав з 484 тис. барелів на день в січні 2019 р. до 149 тис. барелів на день в лютому того ж року. Як писав на початку лютого The Wall Street Journal, це призвело до заповнення нафтосховищ у Венесуелі і припинення руху танкерів біля берегів країни. За місяць, з грудня по січень, загальний обсяг експорту нафти впав більш ніж на 10 %. Однак міністр нафти країни Мануель Кеведо заявив, що критичного скорочення експорту не відбулося, скорочення відвантаження нафти в США було компенсовано відправкою танкерів в інші країни, в тому числі Індію [31].

Крім того, США були основним постачальником у Венесуелу розріджувачів нафти, яких вимагає технологія її видобутку. Санкції заборонили експорт американських розріджувачів у Венесуелу. Через відсутність розріджувачів Венесуела була вимушена продавати більш в'язку і важку нафту місцевого сорту Merey за цінами нижче, ніж могла б продаватися розріджена нафта. Експерти відзначали, що в результаті санкцій у 2019 р. на експорті нафти Венесуела заробляла лише 250 млн дол. на місяць замість 5,3 млрд дол. на місяць у 2014-2015 рр. [32].

Також США розпочали переговори із Індією та іншими країнами щодо їхньої відмови від купівлі нафти у Венесуели, щоб заблокувати бізнес, вигідний Н. Мадуро та його прибічникам. Д. Трамп та його адміністрація закликали іноземні банки та компанії не вести бізнес із Н. Мадуро. При цьому «Роснафта» продовжувала допомагати Венесуелі в доставці нафти в Китай та Індію. Річ у тому, що «Роснафта» зацікавлена в тому, щоб їй повернула борг венесуельська компанія PDVSA. В 2017 році компанія «Роснафта» надала передплату PDVSA в обсязі 6 млрд дол. США із домовленістю, що позика буде повернена нафтою. Під видану позику закладено 49,9 % нафтопереробної компанії Citgo, яка є дочірньою компанією PDVSA.

У 2019 році компанія «Роснафта» залишилася останнім великим постачальником бензину у Венесуелу. На звинувачення з боку США у сприянні режиму Н. Мадуро адміністрація компанії «Роснафта» зазначала, що вони виконують контракти, що були підписані задовго до санкцій, а також взаємно звинувачувала США у тому, що для своїх компаній вони роблять виключення із санкцій і дозволяють роботу у Венесуелі [32].

Тим часом 2020 рік став для Венесуели роком висловлювань Н. Мадуро про готовність протистояти США. Також Н. Мадуро звернувся до Китаю із проханням надати допомогу. На думку президента Венесуели, Китай завдяки його технічному, економічному та науковому досвіду зможе допомогти Венесуелі вийти з економічної кризи і подолати наслідки санкцій.

Таким чином, санкції та політичні протистояння відбуваються на фоні суцільного соціального та економічного колапсу країни. Населення не має продуктів і питної води, і, як свідчать експерти, до 2023 року Венесуелу покине третина населення. За таких умов доречно загадати висловлювання одного із венесуельських письменників, що, можливо, у Венесуелі ніколи не було гарних і поганих керівників, а були тільки високі або низькі ціни на нафту. Доки країна буде повністю залежною від одного вичерпного ресурсу, ціни на який є настільки варіабельними, економічної стабільності та соціального добробуту досягти буде просто неможливо. А для того, щоб зміни все-таки відбулися і країна перестала бути повністю залежною від нафти, Венесуелі необхідний абсолютно новий економічний курс.

У згадуваній вже раніше книзі «Як уникнути ресурсного прокляття» [5] автори дають ряд рекомендації для багатих на ресурси експортозалежних країн із економічними проблемами. Але ці рекомендації прийнятні для економік, де видобутком займаються приватні іноземні корпорації, а тому не усі вони підійдуть Венесуелі, враховуючи, що нафтовидобуваюча компанія PDVSA була націоналізована.

У рекомендаціях уряду країни, що володіє ресурсами, пропонується ставити свої умови угод щодо розподілу прибутку між урядом та корпораціями при змінах цін та дії інших економічних факторів таким чином, щоб при рості ціни на нафту уряд одержував більше роялті, яке залежить від прибутку. Мова йде про те, щоб роялті було гнучким і корпорація не залишала собі усі надприбутки від зростання цін на нафту. За умови існування національної компанії із видобутку PDSVA така порада не є вирішальною. Навпаки, у Венесуелі суттєвою є інша проблема – прибуток не реінвестувався в достатній кількості у розвиток нафтовидобувної галузі, що призвело до зниження ефективності і відсталості галузі. При цьому витрачання доходів від експорту ресурсів на інвестиції, а не на споживання, є однією із ключових порад авторів книги [5, с. 375]. Іноземний капітал має доступ до нафтовидобувної галузі Венесуели, однак за умови не менш як 60 % участі PDSVA у спільних проектах (це було зумовлено підписанням в 2007 році У. Чавесом декрету про націоналізацію нафтових покладів в басейні річки Оріноко).

Також автори книги відзначають необхідність правильного обліку національного багатства. Калькуляція реальних обсягів запасів нафти дає

розуміння того, що не можна намагатися викачати і продати якомога більше цінного ресурсу і покладатися виключно на нього. Уряд Венесуели не використовував цю пораду, мабуть, ніколи.

У книзі зазначено, що економіки багатих на ресурси країн страждають від волатильності цін на нафту. У періоди буму таким країнам активно дають позики, вкладають у них інвестиції, а потім за них доводиться розплачуватися навіть у періоди спаду цін на ресурси. Країна обростає боргами. Виходом є створення стабілізаційних фондів за умови, що уряд не буде розглядати їх як джерело коштів за будь-якої іншої нагоди [5, с. 374].

Автори книги відзначають, що проблемою ресурсозалежних країн часто є нерівномірність розподілу доходів. У Венесуелі така проблема не стоїть. Оскільки вже кілька десятиріч тут намагалися побудувати соціалізм, проблемою стало те, що рівномірно бідним виявилося усе населення країни, що призвело до голоду, хвороб, криміналу, втечі населення за кордон.

Таким чином, можна дійти висновку, що Венесуела є доволі нетиповою країною із ресурсним прокляттям. Тут проблемою стало не стільки наживання іноземних ТНК і навіть не зловживання влади, а невмілі спроби побудувати соціалізм на використанні доходів від експорту моноресурсу.

Експерти стверджують, що єдиним шляхом виходу із ресурсного прокляття для Венесуели є диверсифікація економіки, побудова демократичних інститутів та відмова від популізму в економіці. На наш погляд, Китай, за допомогою до якого звернувся Н. Мадуро, цілком може допомогти Венесуелі подолати ресурсне прокляття. Одночасно з цим Китай зможе закріпити свої позиції в Латинській Америці, забезпечити себе партнерством із постачальником нафти, підсилити свої позиції у протистоянні США.

Взагалі відносинам між Венесуелою та Китаєм вже майже 20 років. До розвитку партнерства з Китаєм активно прагнув Уго Чавес. За часів У. Чавеса частка Китаю в товарообігу Венесуели зросла з менше 1 % в 1998 році майже до 20 % в 2012-му, а інвестиції безперервно росли з 2007 року після створення спільного китайсько-венесуельського фонду. Китай не тільки купував нафту, але і інвестував у галузь. Однак з 2014 року, коли ціни на нафту знову впали і Венесуела почала відчувати труднощі у виплатах боргів Китаю, кредитні програми стали згортатися. В умовах політичної нестабільності Пекін зайняв позицію вичікування. Офіційно Китай підтримує Н. Мадуро, однак у пресі з’явилася інформація, що неофіційні особи Китаю зустрічалися із опозицією, яка підтримує Х. Гуайдо [33].

Вочевидь, Китай не проти підтримати Венесуелу як багату на ресурси країну із великими економічними проблемами і спрямованістю на соціалізм. Однак, швидше за все, ця підтримка не буде надана саме Н. Мадуро. Дуже багато людей виходять на демонстрації на боці опозиції у Венесуелі.

Взагалі у латиноамериканському регіоні спостерігається неприйняття Н. Мадуро, так само як і на Заході. При цьому сумніви викликає і кандидатура Х. Гуайдо, виходячи з того, що в 2019 р. у ЗМІ з'явилася інформація про те, що опозиція підписала контракт з американською приватною військовою компанією SilverCorp на вторгнення у Венесуелу і повалення президента країни Ніколаса Мадуро, з умовою поставити на пост президента Венесуели Хуана Гуайдо. Якщо це дійсно так і представник опозиції має відверто проамериканські інтереси (у пресі Х. Гуайдо іменують здебільшого американським ставлеником), то постає питання, наскільки дійсно підтримує його народ Венесуели. З одного боку, санкції США ще більше заглиблюють економічну кризу Венесуели, з іншого боку – неспроможність налагодити диверсифікацію економіки і завершити епоху залежності виключно від нафти так затягнулася у країні, що якщо дотримуватися принципу циклічності, криза таки має змінитися економічним пожвавленням. І цього разу навіть якщо воно буде пов'язане із відміною санкцій і стабілізацією нафтових цін, для країни критично необхідно нарешті прислухатися до порад економістів і світового досвіду і, як би це жорстоко не звучало, направити гроші не тільки на соціальні програми та на інвестиції виключно у нафто-видобувну промисловість.

Залежність Венесуели від імпорту бензину та розріджувачів для нафти говорить про те, що в країні потребують розвитку нафтопереробна та хімічна промисловість. Аби не запустити цикл нафтової залежності знову, додатково необхідно активно сприяти розвитку бізнесу, не пов'язаного із нафтовим ресурсом. Уряд Венесуели вже давно перестав розглядати як джерело наповнення бюджету усе, крім видобутку нафти. Настав час структурних реформ і диверсифікації економіки.

Хоча доводиться визнати, що у країни накопичилося стільки боргів, а соціальна інфраструктура досягла такого ступеня зруйнованості, що структурні реформи на фоні тотальної бідності будуть дуже болючими.

Список використаних джерел:

1. Благо или проклятие [Электронный ресурс] // Гудок. 16.09.2004. – Режим доступа: https://www.gudok.ru/newspaper/?ID=763630

2. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными [Электронный ресурс] / Э. Райнерт. – Режим доступа: http://booksonline.com.ua/view.php?book=126905

3. New World Bank country classifications by income level: 2020-2021 [Electronic resource] – Way of access: https://blogs.worldbank.org/opendata/new-world-bank-country-classifications-income-level-2020-2021

4. Богатые, но бедные: 4 страны с огромными ресурсами и с такими же проблемами. [Электронный ресурс] // Social Media News. – Режим доступа: https://ru.sm.news/bogatye-no-bednye-4-strany-s-ogromnymi-resursami-i-s-takimi-zhe-problemami-49885/

5. Хамфрис М. Как избежать ресурсного проклятья / под ред. М. Хамфриса, Д. Д. Сакса, Д. Ю. Стиглица; пер. с англ. Н. Автономовой, И. Фридмана под ред. Е. Добрушиной и А. Кнобеля. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 464 с.

6. Corruption Perception Index 2019 [Electronic resource] – Way of access: https://www.transparency.org/en/cpi/2019/press-and-downloads

7. Зотин А. Венесуэла: нефть плюс социализм / А. Зотин // Сравнительная история нефтезависимых экономик конца XX – начала XXI века. – Москва: Московский Центр Карнеги, 2017. – С. 8–26.

8. Червяков І. М. Фактори уповільнення економічного зростання: «Голландська хвороба», «прокляття ресурсів» та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] / І. М. Червяков // Культура народов Причерноморья. – 2014. – № 274. – С. 233–236. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/94801/58-Chervyakov.pdf?sequence=1

9. Статистика: история цен на нефть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ruxpert.ru/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0:%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BD_%D0%BD%D0%B0_%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D1%8C

10. Михайлов А. Нефть. Переоценка [Электронный ресурс] / А. Михайлов // BRICS Business Maganize. – Режим доступа: http://bricsmagazine.com/ru/articles/neft-pereotsenka

11. 1989 год «Каракасо» [Электронный ресурс] // LiveJournal. – Режим доступа: https://sandinist.livejournal.com/743200.html

12. Дубонос И. И. Осень патриарха: второй президентский срок Рафаэля Кальдеры как кончина IV республики в Венесуэле / И. И. Дубонос // История и археология: Международная заоч. науч. конф. (Санкт-Петербург, ноябрь 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 13-16.

13. Иванов Н. С. Уроки Чавеса / Н. Иванов // Вестник РУДН, серия Всеобщая история.– 2016. – №1. – С. 11-20.

14. GDP growth (annual %) [Electronic resource] / World Bank. – Way of access: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2012&start=1961

15. В фокусе: Кризис в Венесуэле [Электронный ресурс] // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации 2017. – Режим доступа: https://ac.gov.ru/files/publication/a/11970.pdf

16. Individuals using the Internet (% of population) [Electronic resource] / World Bank. – Way of access : https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?end=2000&start=1990

17. Poverty headcount ratio at national poverty lines (% of population) - Venezuela, RB [Electronic resource] / World Bank. – Way of access: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=VE

18. Venezuela Product exports and imports 2012. World Integrated Trade Solutions [Electronic resource] / World Bank. – Way of access: https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/VEN/Year/2012/TradeFlow/EXPIMP/Partner/WLD/Product/All-Groups

19. Збигнев Ивановский. Венесуэла, расколотая пополам [Электронный ресурс] / Российский Совет по международным делам. – Режим доступа: https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/venesuela-raskolotaya-popolam/#detail

20. Деятельность Николаса Мадуро на посту президента Венесуэлы в 2013–2018 годах. Досье. [Электронный ресурс] / ТАСС. – Режим доступа: https://tass.ru/info/5218661

21. Казарин П. Как Мадуро пришел к власти и чем Венесуэла напоминает Украину. [Электронный ресурс] / 24 канал. – Режим доступа: https://news.24tv.ua/ru/kak_maduro_prishel_k_vlasti_i_chem_venesujela_napominaet_ukrainu_n1111771

22. Методы Мадуро: как диктатор привел Венесуэлу к бедности и кризису. [Электронный ресурс] / 24 канал. – Режим доступа: https://news.24tv.ua/ru/metodyi_maduro_kak_diktator_privel_venesuelu_k_bednosti_i_krizisu_n1317478

23. ЦИК Венесуэлы объявил Мадуро победителем президентских выборов [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/politics/21/05/2018/5b02386c9a79476d872d125c

24. Инфляция в Венесуэле за 2019 год превысила 7000%. [Электронный ресурс] / ТАСС. – Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/7512587

25. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US$). [Electronic resource] / World Bank. – Way of access: https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD

26. Venezuela Country Rating [Electronic resource] / Euler Hermes Global. – Way of access: https://www.eulerhermes.com/en_global/economic-research/country-reports/Venezuela.html

27. Благодаря международной помощи Венесуэле удалось взять вспышку кори под контроль [Электронный ресурс] / ShareAmerica. – Режим доступа: https://share.america.gov/ru/%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%8F-%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B9-%D0%BF%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D1%89%D0%B8-%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%B5/

28. Mortality rate, under-5 (per 1,000 live births). [Electronic resource] / World Bank. – Way of access: https://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT

29. Freier L. F., S.C. Jara. Millions of Venezuelans have left their country of origin in the past years. How can this be explained, and how do other South American countries receive these migrants? An overview. [Electronic resource] / L. Freier, S.C. Jara. – Way of access: https://m.bpb.de/gesellschaft/migration/laenderprofile/304971/venezuela

30. Richter F. Venezuela's Most Important Export Partners. Statistica. [Electronic resource] / F. Richter. – Way of access: https://www.statista.com/chart/16815/venezuelan-exports-by-country-of-destination/

31. Венесуэла нашла замену экспорту нефти в США. [Электронный ресурс] / РБК. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/politics/28/02/2019/5c7743459a7947869d2757f8

32. Невельский А. Венесуэла вынуждена продавать нефть с большим дисконтом [Электронный ресурс] / А. Невельский // Ведомости 11 ноября 2020 г. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/11/11/815972-venesuela-neft-diskontom

33. Умаров Т. Дракон в кустах. Как Китай спасает свои вложения в Венесуэлу [Электронный ресурс] / Т. Умаров / Московский центр Карнеги. – Режим доступа: https://carnegie.ru/commentary/78265

РОЗДІЛ 4
ПОТЕНЦІАЛ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПРОТИСТОЯННЯ ГЛОБАЛЬНИМ ВИКЛИКАМ_■

4.1. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА КРАЇН ЄС І УКРАЇНИ В УМОВАХ ЇХ АСОЦІАЦІЇ

4.1.1. Визначення та методичні підходи до оцінки економічної безпеки країн світу

Питання забезпечення гідного рівня економічної безпеки, що характеризує здібності тієї чи іншої країни витримувати дестабілізуючі дії різних внутрішніх та зовнішніх загроз та підтримувати стійкість її розвитку у світовій економічній системі, стає дедалі актуальнішим в умовах активізації глобалізаційних процесів. Поступове входження та інтеграція національної економіки до світогосподарських процесів посилюють уразливість економічної системи та загострюють питання конкурентоспроможності.

Базові теоретико-методичні аспекти питання економічної безпеки національної економіки та основні принципи її забезпечення були висвітлені багатьма представниками економічної теорії, зокрема в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Шумпетера, Б. Баррі, М. Гібберта, У. Кристофера, В. Ларнера, Л. Абалкіна, а також у наукових роботах українських вчених, таких як: Т. Власюк, З. Варналій, В. Геєць, Л. Григорова-Беренда, М. Кизим, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко та інших. Але теоретично концептуальні основи економічної безпеки мають лише різносторонні бачення фахівців, в той час як одностайне тлумачення поняття економічної безпеки відсутнє. Цей факт підтверджує незавершеність методичного вивчення та об’єктивну необхідність подальших досліджень як у загальнотеоретичному, так і у теоретико-прикладному плані. Як наслідок метою дослідження є визначення особливостей економічної безпеки України та країн ЄС в умовах угоди про асоціацію.

У спеціалізованій літературі безпека визначається як ситуація спокою та стан достатку при повній відсутності або нейтралізації загроз та кризових явищ. У цей час кожен суб’єкт перебуває в положенні повної захищеності і не піддається негативному впливу зовнішніх чинників завдяки створенню благодійних економічних, політичних та матеріальних умов, а також наявності органів та організацій, що сприяють створенню такої ситуації. Складові структури національної безпеки держави є взаємозалежними, тісно взаємопов’язані і доповнюють один одного. Тим

не менше, провідне місце серед різних елементів національної безпеки (соціальної, інформаційної, військової, політичної, культурної, правової, екологічної, науково-технологічної, демографічної, психологічної, енергетичної) для держави посідає економічна безпека.

Поняття «економічна безпека» характеризується складною внутрішньою структурою. Це підтверджується різноманіттям її складових елементів [1]. Саме економічна безпека займає вирішальну роль у становленні ринкових відносин та успішного функціонування і сталого економічного розвитку кожної окремо взятої держави, а також формування вимог до забезпечення превентивних заходів з метою зростання незалежності національної економіки від світової системи й супутніх їй зовнішньоекономічних загроз [2]. Чітко побудований та злагоджений соціально-економічний механізм, від якого залежить життєвий рівень населення, є визначальним базисом для всіх інших складових національної безпеки.

Термін «економічна безпека» є відносно новим і був окреслений в економічній теорії нещодавно, а отже, і досі не має остаточно сформованого визначення, якого б дотримувалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відображає захищеність суб’єктів на всіх рівнях соціально-економічних відносин, починаючи з міжнародної спільноти та окремої держави і закінчуючи кожним її громадянином. Наразі у світовому господарстві, для якого характерною особливістю є глобалізаційні процеси, питання забезпечення економічної безпеки набуло ще більшої актуальності. Це зумовлено діалектичною суперечністю, яка постає, з одного боку, у стрімкому розвитку ліберальних та інтеграційних процесів, які, в свою чергу, призводять до підвищення відкритості та взаємозалежності національних економік, становлення єдиного ринку; а з іншого – постає проблема економічного самоствердження окремої суверенної держави на світовій арені та самозбереження її унікальності [3].

Варто виокремити декілька основних підходів до трактування терміна «економічна безпека», що окреслені у таблиці 4.1.1.

Як видно з наведених вище підходів визначення терміна «економічна безпека», трактування цього економічного поняття істотно залежить від напрямків досліджень. Інколи цю категорію розглядають як стан певного об’єкта, у других випадках – як умову стійкого економічного розвитку національного господарства, у третіх – як результат певних управлінських дій державної влади.

Таблиця 4.1.1

Основні підходи до визначення терміна «економічної безпеки»

Підхід	Сутність
Перший	*Критерій* – ефективне забезпечення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях *Недолік* – ігнорування особистих та колективних потреб
Другий	*Критерій* – захист національних економічних інтересів держави *Недолік* – не враховуються прорахунки в державному регулюванні
Третій	*Критерій* – забезпечення стійкості фінансової системи *Недолік* – економічна (фінансова) стабільність не єдина ознака економічної безпеки
Четвертий	*Критерій* – високий рівень індикаторів розвитку (ВВП, обсяг інвестицій, природно-ресурсний потенціал) *Недолік* – не за всіма показниками визначені чіткі гранично-припустимі значення
П'ятий	*Критерій* – стан національної економіки, при якому держава не втрачає свого суверенітету *Недолік* – ігнорування відмінності в національних інтересах держав, обмеженість природних ресурсів
Шостий	*Критерій* – визначення рівня небезпеки внутрішніх та зовнішніх загроз *Недолік* – недостатня увага питанням економічної інтеграції

Складено за: [2, 4].

Основні визначення поняття економічної безпеки прихильників різних підходів відображено у таблиці 4.1.2.

На думку більшості вчених, можна виділити складові економічної безпеки:

– внутрішня економічна безпека: ресурсна, енергетична, воєнно-економічна, продовольча, соціальна, демографічна, екологічна, технологічна. Також іноді виокремлюють фінансову безпеку у якості окремої складової;

– зовнішньоекономічна безпека як здатність держави протистояти зовнішнім загрозам, реалізувати економічні інтереси на будь-яких ринках [15].

Проаналізувавши існуючі підходи до визначення економічної безпеки держави, можна сказати, що найбільш узагальненою є позиція Л. Абалкіна, який визначає економічну безпеку «…як сукупність умов і факторів, що здатні забезпечити незалежність національної економіки, стабільність та стійкість її розвитку, здатність до безперебійного оновлення й самовдосконалення» [10].

При цьому входження національної економіки в світове господарство в якості відкритої економіки пов'язане з серйозними небезпеками. Коли економіка держави відкривається зовнішньому світу, настає її залежність від світового ринку, і чим вище ступінь залежності національного господарства від зовнішньоекономічних факторів, тим більш воно вразливе.

Таблиця 4.1.2

Визначення змісту поняття «економічної безпеки»

Автор	Визначення поняття
Перший підхід	
О.М. Бандурка, К.Я. Петрова, І.М. Черняков, В.Є. Духов	Здатність економічної системи держави протистояти негативному впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників для досягнення макроекономічних цілей розвитку [5]
Я. Жаліло	Складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення потреб держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників [6]
Другий підхід	
А. В. Чесноков	Здатність країни забезпечити власні національні інтереси в умовах глобалізації з метою подальшого економічного розвитку [7]
М. Пендюра	Найважливіша складова цілісної системи національної безпеки; вирішальна умова дотримання і реалізації національних інтересів [8]
Третій підхід	
В. Геєць	Спроможність держави утримати стабільність її інститутів [9]
Л. І. Абалкін	Сукупність умов і чинників, що здатні забезпечити незалежність національної економіки, її стійкість на міжнародній арені та спроможність до постійного самовдосконалення [10]
Четвертий підхід	
Енциклопедія економічної безпеки	Властивість держави, що виражається у її здатності зберігати свої основні характеристики під час патологічних, руйнівних впливів зовнішніх і внутрішніх чинників [11]
Міжнародний комітет Червоного Хреста	Здатність окремих громадян, спільнот або держави задовольняти власні основні потреби стійкого та досягти найвищого рівня добробуту населення [12]
Г. Пастернак-Таранушенко	Стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя населення, перспективного сталого розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту [7]
П'ятий підхід	
З.С. Варналій	Стан мінімізації втрат суверенної країни від негативної дії зовнішніх та внутрішніх загроз задля забезпечення власних національних інтересів [13]
В.А. Богомолов	Пристосованість країни до умов та сприйняття як політики лібералізації, так і заходів протекціоністського захисту з метою забезпечення сталого розвитку та підтримки власного суверенітету [4]
Шостий підхід	
В. Щербина	Комплексне поняття, до якого входять системи інформаційно-аналітичного моніторингу, попереджувальна, профілактична, система поточних та прогнозованих заходів з аналізом можливості нейтралізації негативних наслідків [14]
С. Афонцева	Стійкість національної економічної системи до ендогенних і екзогенних шоків, що проявляється в її здатності нейтралізувати потенційні джерела негативних впливів і мінімізувати збиток, пов'язаний з шоками, що реально відбулися [4]

Складено авторами

Це трактування відображає головне функціональне значення економічної безпеки – збереження економічної самостійності та суверенності держави та стабільного рівня добробуту, а також підвищення конкурентоспроможності й розширення можливостей подальшого розвитку [7].

Аналіз та оцінка стану економічної безпеки країни, як і будь-яка економічна категорія, спирається не лише на теоретичні підходи, а й на емпіричні дані, і це, в свою чергу, вимагає використання системи показників оцінки.

У науковій літературі для визначення рівня економічної безпеки виділяють близько двох десятків індикаторів, при цьому наближення індикатора до граничної величини свідчить про загострення нестабільності, а перевищення даних граничних значень – про підрив економічної безпеки [10].

Наразі у міжнародній практиці найактуальнішим методом оцінки рівня економічної безпеки є оцінка її складових: безпосередньо економічної, політичної, соціальної та екологічної. В основі даного методу покладено принципи агрегування та синтезу визначених ознак в єдині показники. Як наслідок стан економічної безпеки національної економіки країн ЄС найкраще оцінювати за допомогою індикативного підходу, з урахуванням субіндикаторів, зазначених у міжнародних індексах і рейтингах. Усі субіндикатори доцільно розподілити на чотири основні складові економічної безпеки: економічну, політичну, соціальну та екологічну (табл. 4.1.3).

Стандартизація даних для розрахунку показників за компонентами безпеки проводилася наступним чином:

$$x_{ij}^{st} = \begin{cases} \dfrac{x_{ij} - \min\limits_j x_{ij}}{\max\limits_j x_{ij} - \min\limits_j x_{ij}}, \text{ якщо j - індикатор, що підвищує рівень безпеки (стимулятор)} \\ \dfrac{\max\limits_j x_{ij} - x_{ij}}{\max\limits_j x_{ij} - \min\limits_j x_{ij}}, \text{ інакше (дестимулятор),} \end{cases} \quad (4.1.1)\ [20]$$

де x_{ij}^{st} – стандартизоване значення j-го показника для і-ї країни, а x_{ij} – вихідне значення j-го показника для і-ї країни.

Причина вибору такого підходу обумовлена тим, що саме даний метод допомагає уникнути негативних стандартизованих значень та обчислити показники складових економічної безпеки за наступною формулою:

Таблиця 4.1.3

Структура інтегрального показника для оцінки економічної безпеки країн

Складова	Субіндикатор	Ресурс
Економічна	Макроекономічна стабільність Інфраструктура Товарний ринок Ринок праці Фінансова система Розмір ринку Інноваційні можливості	Індекс глобальної конкурентоспроможності
	Економічна глобалізація	Індекс глобалізації
	Занепад економіки Нерівномірний розвиток	Рейтинг недієздатності держав
	Бізнес-середовище	Індекс процвітання
Соціальна	Тривалість життя Освіта	Індекс глобальної конкурентоспроможності
	Соціальний капітал Соціальна глобалізація	Індекс глобалізації
	Демографічний тиск Біженці та ВПО «Відтік мізків»	Рейтинг недієздатності держав
	Здоров'я	Індекс процвітання
Політична	Нерівність доходів Апарат безпеки Права людини та верховенство закону Гендерна нерівність Безпека	Індекс людського розвитку
	Рівень корупції Орієнтація уряду	Індекс глобальної конкурентоспроможності
	Динамічність бізнесу Політична глобалізація	Індекс глобалізації
	Зовнішнє втручання Державні послуги	Рейтинг недієздатності держав
	Якість управління	Індекс процвітання
Екологічна	Екологічна ефективність	Індекс екологічної ефективності

Складено за: [16, 17, 18, 19].

$$I_i^k = n_k\sqrt{\prod_{j=1}^{n_k}\left(1 + x_{ij}^{st}\right) - 1}\,, \qquad (3.1.2) \quad [20]$$

де I_i^k – показник безпеки і-ї країни за ї компонентом k (k = 1 відповідає економічній складовій, k = 2 – соціальній і k = 3 – політичній), n_k – кількість вихідних значень показників для k-го компонента.

Загальна оцінка рівня безпеки була розрахована як середнє геометричне:

$$I_i = \sqrt[3]{\prod_{k=1}^{3} I_i^k}\,, \qquad (3.1.3) \quad [20]$$

де I_i – загальний показник економічної безпеки і-ї країни.

До того ж, під час дослідження було використано кластерний та кореляційно-регресійний аналіз. Зокрема кластерний аналіз було побудовано за допомогою спеціалізованої програми Statistica. Даний метод було застосовано для виявлення найбільш подібних до України економічних систем європейських країн з метою подальшого формулювання найбільш ефективних рекомендацій подальшого посилення рівня економічної безпеки та підвищення важливості українських національних економічних інтересів на міжнародній арені [21].

Кореляційно-регресійний аналіз дозволяє дослідити вплив окремих показників на подальше забезпечення економічної безпеки України та країн Європейського Союзу. При цьому аналіз впливу кожного з факторів дозволить надати обґрунтовані рекомендації щодо подальшого сталого розвитку економічної безпеки України.

З метою прогнозування подальшого розвитку економічної безпеки України доцільно застосувати метод «сценаріїв» – один із методів експертних оцінок, за допомогою якого на основі наявних показників та стану обраного об’єкта можна виокремити можливі шляхи його розвитку в майбутньому [20].

Завдяки цьому методу можна визначити найбільш сприятливий сценарій розвитку економічної безпеки для України та висвітлено алгоритм подальших дій задля його досягнення.

4.1.2. Порівняльний аналіз стану економічної безпеки України та країн ЄС

Європейська економічна інтеграція України в ході глобалізаційних економічних процесів об'єктивно посилила кореляцію та взаємозалежність процесів, що відбуваються в межах національної економіки та поза її межами. Поряд з перевагами від участі в міжнародному поділі праці зросла ймовірність несприятливого впливу зовнішніх факторів на вітчизняну економіку. Як наслідок при визначенні пріоритетів для розвитку економіки України та розробці програми актуальної економічної політики слід приділяти більше уваги забезпеченню економічної безпеки України як держави – асоційованого члена Європейського Союзу [22].

Для повноцінної оцінки рівня економічної безпеки України в умовах європейської інтеграції доцільно звернути увагу на оцінку основних

макроекономічних показників розвитку країни та порівняти їх з граничними показниками, що допустимі в країнах ЄС.

Країни-члени ЄС мають значний позитивний досвід реалізації євроінтеграційних концепцій на міжнародному рівні. Їх урядові органи використовують різноманітну кількість інструментів та важелів економічного впливу на захист власних національних інтересів та забезпечення суверенності [23]. Станом на 2008–2019 роки положення економічної безпеки, як інтеграційного об'єднання в цілому, так і окремих його суб'єктів загалом, є цілкомазадовільним. Про це свідчить аналіз основоположних економічних показників, динаміку кожного з яких варто розглянути більш детально окремо.

У табл. А1 – А4 додатка А наведено результати розрахунків авторів під час складеної оцінки економічної безпеки країн ЄС та України за складовими та загальний показник за 2016–2019 роки.

Загальний індекс динаміки економічної безпеки Європейського Союзу було розраховано шляхом обчислення загальної середньої оцінки, до складу якої увійшли наступні показники: суверенний борг, рівень зростання обсягів реального ВВП, розмір основного капіталу, виробнича продуктивність, рівень технологій, оцінка інституцій (рис. 4.1.1).

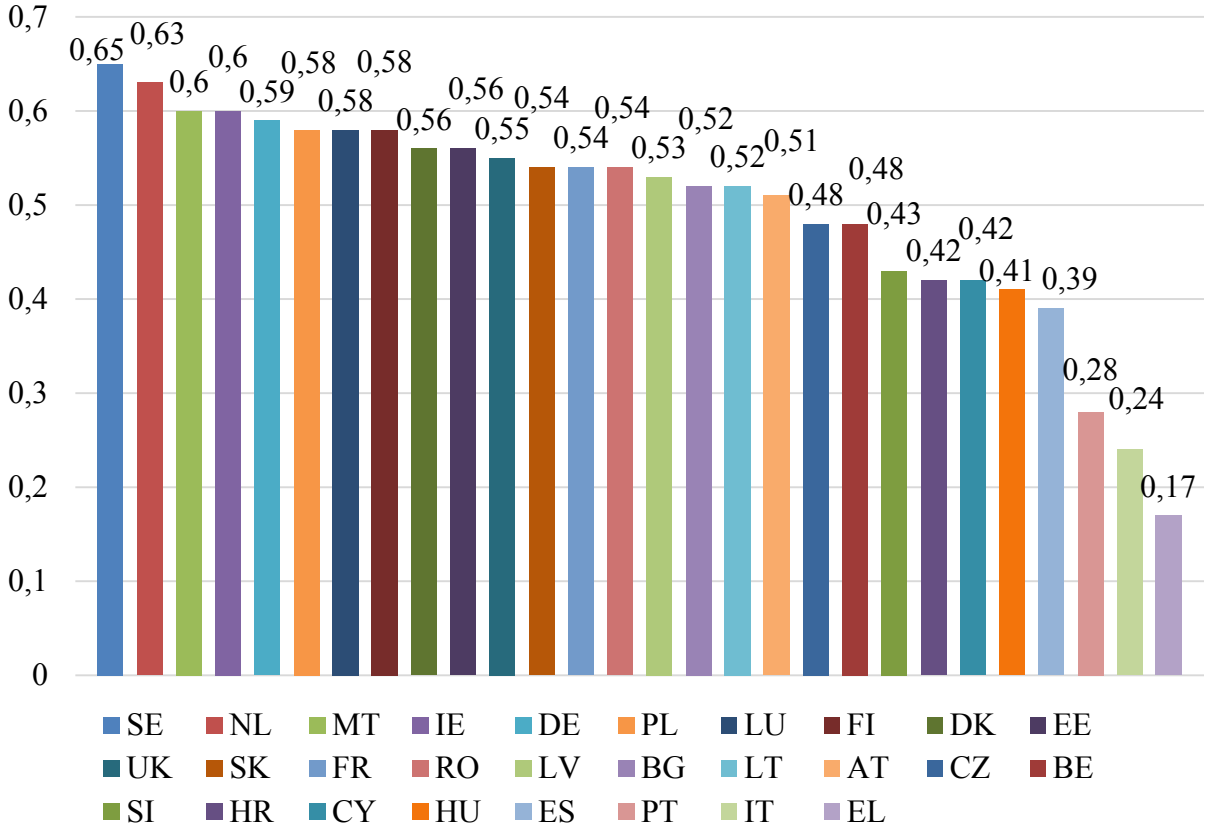

Рис. 4.1.1. Динаміка загального показника економічної безпеки в 2019 році
Складено за: [16, 24]

Згідно з даними рис. 4.1.1, країни за значенням загального показника економічної безпеки можна розподілити на чотири групи:

– 0,55 до 0,65 – високий рівень економічної безпеки;
– 0,48 до 0,54 – середній рівень економічної безпеки;
– 0,40 до 0,47 – середньо-низький рівень економічної безпеки;
– 0,10 до 0,39 – низький рівень економічної безпеки.

До першої групи належать такі країни, як Швеція (0,65), Нідерланди (0,63), Мальта (0,60), Ірландія (0,60), Німеччина (0,59), Польща (0,58), Люксембург (0,58), Фінляндія (0,58), Данія (0,56) та Велика Британія (0,55). Це держави з найпотужнішою економічною безпекою, що забезпечують сприятливий рівень економічної безпеки інтеграційного об’єднання в цілому. Варто заначити не лише їх сприятливу динаміку протягом досліджуваного періоду, але й кращий результат порівняно з загальною динамікою середнього показника Європейського Союзу [25]. Економіки цих країн найменш вразливі до зовнішніх та внутрішніх потрясінь, мають підвищену здатність до економічного зростання та високий ступінь стійкості.

До другої групи входять Словаччина, Франція та Румунія (0,54), а також Латвія (0,53), Болгарія (0,52), Литва (0,52), Австрія (0,51), Чехія (0,48) та Бельгія (0,48). Для цих країн характерний помірний (середній) рівень економічної безпеки. Вони мають потужний економічний потенціал, проте також мають слабкі сторони у сферах заборгованості, інституцій, інноваційного потенціалу, що стримують досягнення подальшого розвитку [26]. Їх переваги пов'язані з добре збалансованими підходами при розробці політики, здатної мінімізувати слабкі місця та посилити сильні позиції, саме тому їх економічний потенціал ефективно калібрується.

Третя група охоплює Словенію (0,43), Хорватію (0,42), Кіпр (0,42) та Угорщину (0,41). Ці держави мають значні прогалини у сфері економічної безпеки, тому вплив їх політики на її динаміку досить обмежений. Їх економіка вразлива до зовнішніх та внутрішніх потрясінь, а також менш сприятлива для подальшого економічного розвитку. Усе це обмежує їх економічний потенціал. Тож першочерговим завданням для цієї групи країн постає усунення ключових перешкод з подальшим зміцненням нинішніх позицій в питанні економічної безпеки [62].

Остання група, до якої входять найбільш вразливі держави з точки зору економічної безпеки, включає Грецію (0,17), Італію (0,24), Португалію (0,28) та Іспанію (0,39). До цієї групи належать держави, які найбільше постраждали від економічної та фінансової кризи 2009 року. Ці країни є найбільш уразливі і потребують постійної підтримки від інших країн ЄС, щоб досягти успіху у боротьбі зі стагнацією та майбутнім нарощуванням їх потенціалу [27].

Відповідно, можна помітити, що південна частина Європейського Союзу – його найслабший регіон з точки зору економічної безпеки. Північ є найбільш захищеним економічним регіоном. В той час більшість східноєвропейських країн мають помірні показники [28].

Аналізуючи еволюцію загального показника економічної безпеки Європейського Союзу, можна зауважити, що інтеграційне об'єднання не відновило власних позицій, що займало до кризи. Таким чином, якщо у 2007 році загальний показник становив 0,595, у 2016 році він складав лише 0,582 (рис. 4.1.2). І тільки через 10 років країнам ЄС вдалося збільшити рівень економічної безпеки до 0,607, що вище, ніж докризовий рівень [26].

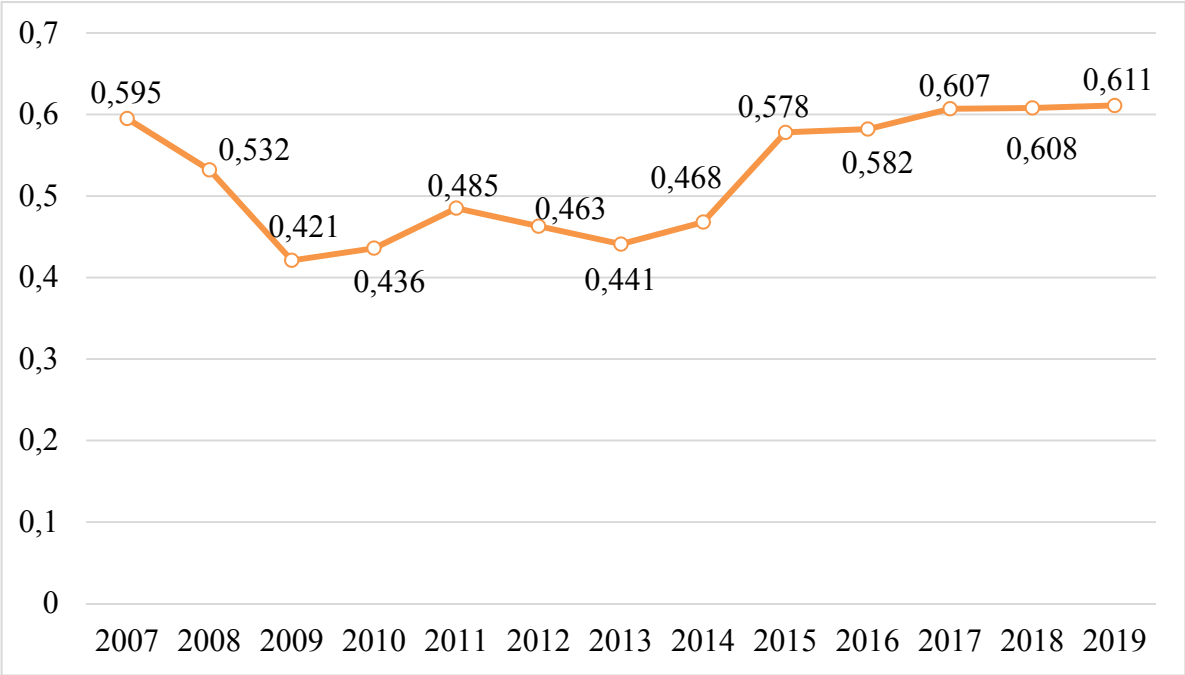

Рис. 4.1.2. Динаміка загального показника економічної безпеки ЄС
Складено за: [16]

Більш того, протягом 2009–2014 років можна помітити період відносної стагнації зі значеннями індексу, що становить менше 0,5. Високий показник – 0,562 – було зареєстровано у 2015 році, але вже наступного року його динаміка є негативною. Якщо оцінювати, наскільки рівень економіки змінився за період 2007–2019 років, то можна зазначити, що, незважаючи на поступове зростання показника за останні декілька років, загальне зниження становить приблизно 9,2 % [29].

Важливо підкреслити, що доки економічні позиції Європейського Союзу стагнували, світова економіка зросла на 44,5 %. Цей факт свідчить про те, що економічні позиції ЄС занепали і необхідна консолідація єдиного ринку. Також економічно розвинуті країни повинні направити значні інвестиції на південь і схід, тому що саме ці регіони потребують

проектів розвитку у галузі інфраструктури, технологій та установ з метою подальшого зміцнення економічної безпеки [30].

У табл. 4.1.4 наведено розрахункові дані щодо показників та порогових значень економічної безпеки України у 2019 р., %.

Таблиця 4.1.4

Показники та порогові значення економічної безпеки України у 2019 р., %

Індикатор	Граничне значення	Значення індикатора в Україні	Можливі наслідки перевищення порогових значень
Обсяги державного боргу	25	60	Залежність, виплата відсотків, гальмування розвитку
Частка зовнішніх запозичень	30	40	Відсікання захищених статей бюджету
Частка витрат доходів з експорту на погашення боргу	20	20	Криза неплатоспроможності
Співвідношення кількості готівки іноземної валюти до кількості готівкової гривні	25	300	Приховане фінансування іноземних держав
Частка виробничої експортної продукції	40	10	Сировинна структура економіки, падіння професіоналізму
Частка високотехнологічної продукції в експорті	15	1	Технологічна відсталість економіки
Частка імпорту у внутрішньому споживанні	30	72	Залежність країни від імпорту у стратегічних сферах

Складено за: [24]

На рис. 4.1.3 представлено значення фактичних макроекономічних показників в Україні та їх порогові значення в ЄС.

Ці показники вказують на те, що економічна безпека України не має стійкого позитивного значення. Тобто її стан у процесі інтеграції до ЄС ще не має задовільного розвитку. Відповідно до більшої частини граничних показників, Україна має набагато гірше значення. Задля поліпшення цих показників необхідно змінити пріоритети економічної політики держави та стимулювати подальший розвиток системи управління економічною безпекою.

Слід підкреслити, що процес європейської інтеграції пов'язаний із глибокими економічними реформами, а також радикальними інституційними перетвореннями, які потребують значних інвестицій та витрат [31].

Також з метою формування системи показників оцінки рівня економічної безпеки в дослідженні було проведено аналіз складу субіндикаторів, що представлені у вигляді загальновідомих міжнародних індексів і рейтингів та входять до складу індексу економічної безпеки.

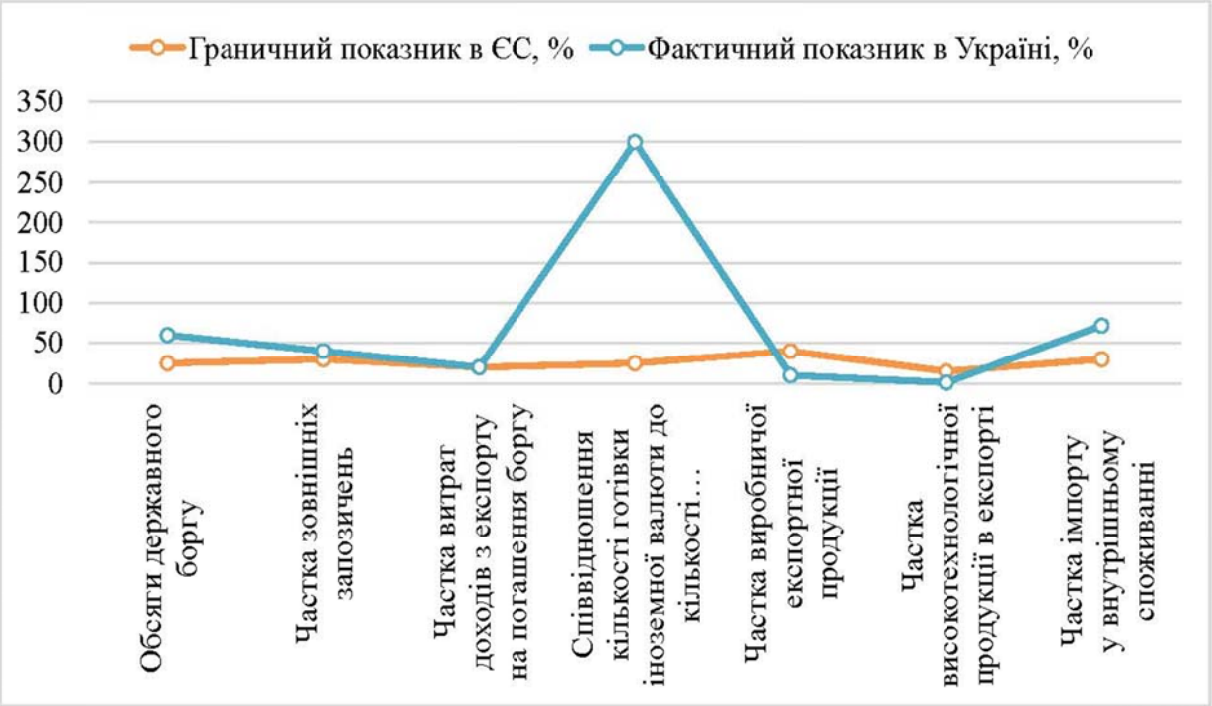

Рис. 4.1.3. Значення фактичних макроекономічних показників в Україні та їх порогові значення в ЄС. Складено за:[24]

Результати розрахунку основних компонентів економічної безпеки України та країн ЄС представлені нижче (рис. 4.1.4)

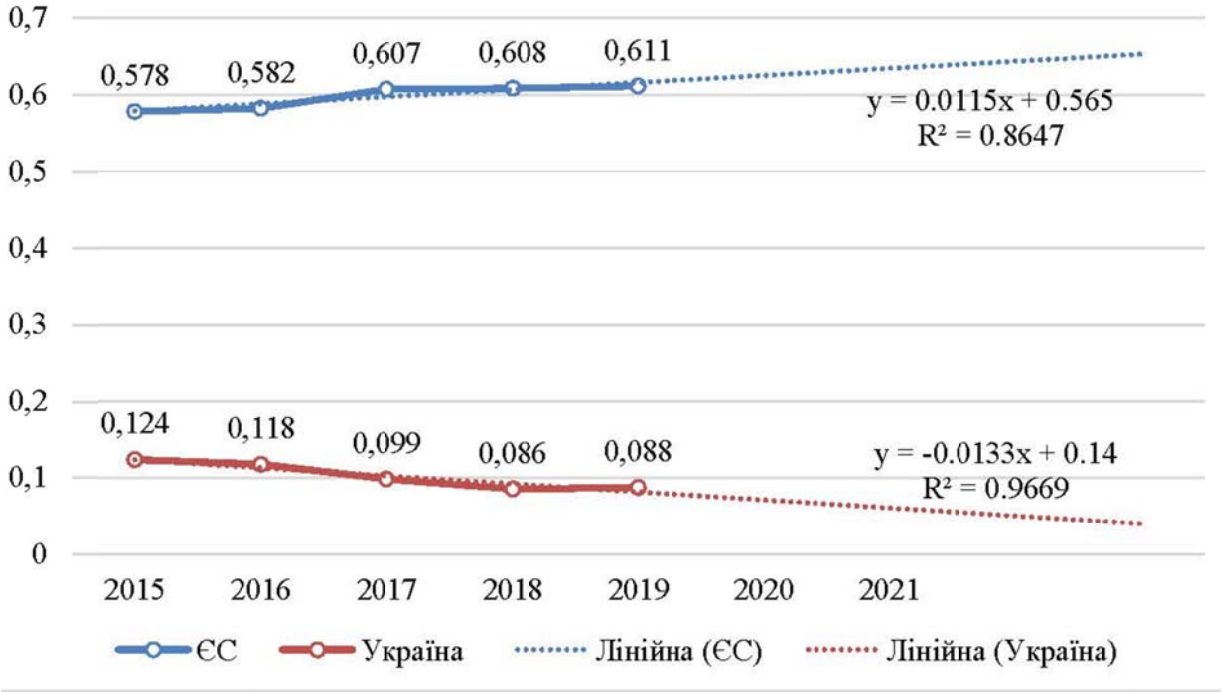

Рис. 4.1.4. Динаміка показника економічної безпеки України та ЄС у 2015–2019 рр. Складено за: [16]

Україна в порівнянні з країнами ЄС має значно нижчий рівень економічної безпеки протягом останніх декількох років. Така тенденція зумовлює і подальший шлях розвитку економічної безпеки. В умовах нинішнього стану економічної системи та наявних державних методів регулювання стан економічної безпеки України має регресійний напрям розвитку, тобто схильний до погіршення. Водночас країни Європейського Союзу мають позитивну тенденцію до розвитку кооперативної економічної безпеки. Коефіцієнт апроксимації має високу позначку в обох рівняннях ліній тренду, що підтверджує високу ймовірність прогнозу. Якщо Україна прагне зберегти внутрішній ринок та незалежне економічне майбутнє в процесі інтеграції до ЄС, державі потрібно пройти довгий шлях щодо подолання економічної кризи [32].

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки вимагає кардинальних змін у концепції формування напрямків з питань забезпечення економічної безпеки України, а також у її окремих сферах.

Згідно з даними рис. 4.1.5, економічна складова показника економічної безпеки України значно відрізняється від країн ЄС.

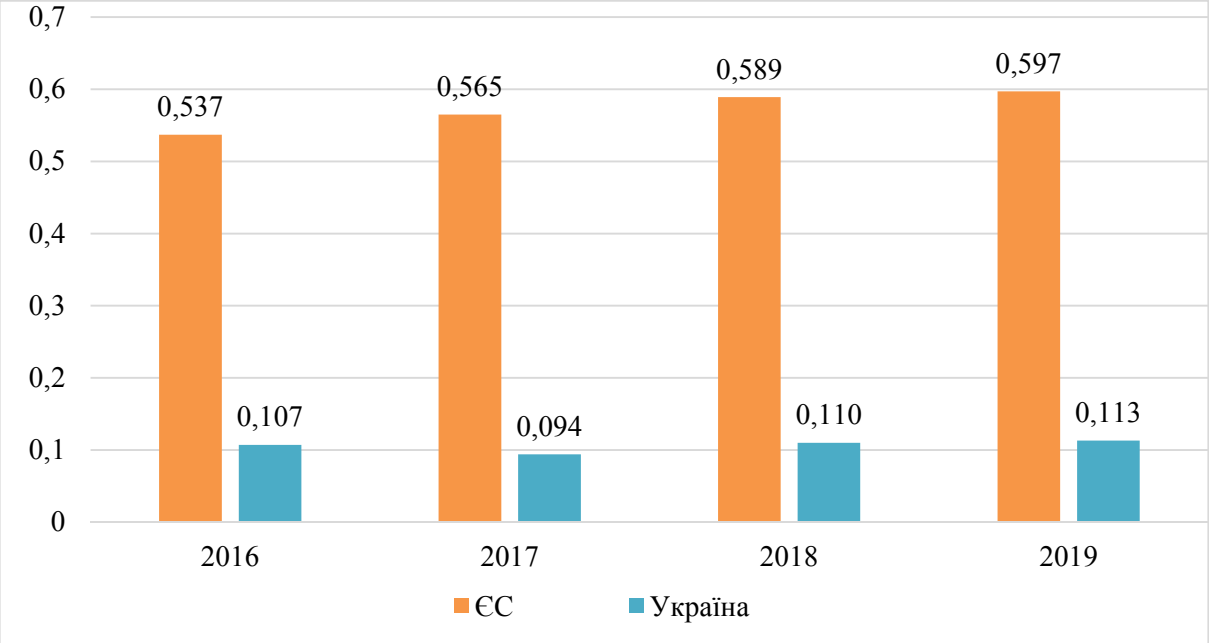

Рис. 4.1.5. Рівень економічної складової показника економічної безпеки у країнах ЄС та Україні за 2016–2019 роки
Джерело: складено авторами за матеріалами додатка А

Для України при подальшій інтеграції в європейський простір необхідні значні заходи щодо зменшення інфляції, корупції, зменшення податкового тиску, проведення реформи державного управління тощо. Всі ці фактори впливають на загальний рівень економічної складової загального показника економічної безпеки [33].

Найхарактернішим показником ефективної економіки та високого рівня економічної безпеки є її конкурентоспроможність. Якщо проаналізувати місце України за показником глобальної конкурентоспроможності у порівнянні з країнами ЄС, ми можемо стверджувати, що, на жаль, для України характерний незадовільний рівень індексу (рис. 4.1.6).

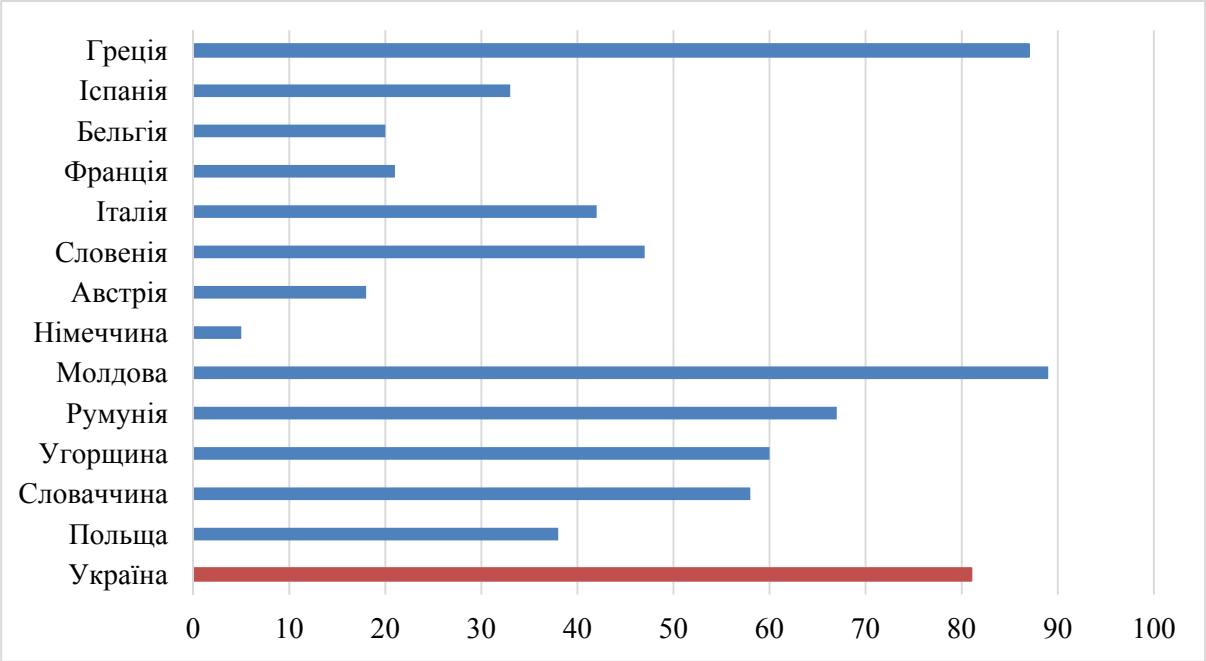

Рис. 4.1.6. Показник індексу глобальної конкурентоспроможності країн ЄС та України за 2018–2019 роки
Складено за: [19]

Аналіз діаграми показує, що Україна поряд з такими країнами ЄС, як Греція та Молдова, має найгірші показники Індексу глобальної конкурентоспроможності, що, в свою чергу, значно погіршує її становище на міжнародних ринках. Для підвищення Індексу глобальної конкурентоспроможності Україні потрібно зробити певні кроки, а саме:

– Україна повинна відповідати Копенгагенським критеріям, таким як: (1) дотримання демократичних принципів прав людини; (2) верховенство права; (3) наявність ринкової економіки, що здатна конкурувати на внутрішньому ринку ЄС; (4) визнання загальних правил та стандартів ЄС; (5) прийняття комплексу інституційно-правових норм європейської інтеграції [32];

– слід забезпечити та гарантувати стабільність інституційних структур, демократію та верховенство закону. Однак наразі для економічної системи характерні повільне впровадження реформ та корупційні скандали, що розгортаються в країні, що значно знижує рівень індексу [34].

Також конкурентоспроможність національної економіки можна розглядати з точки зору обсягів зовнішньої торгівлі (рис. 4.1.7).

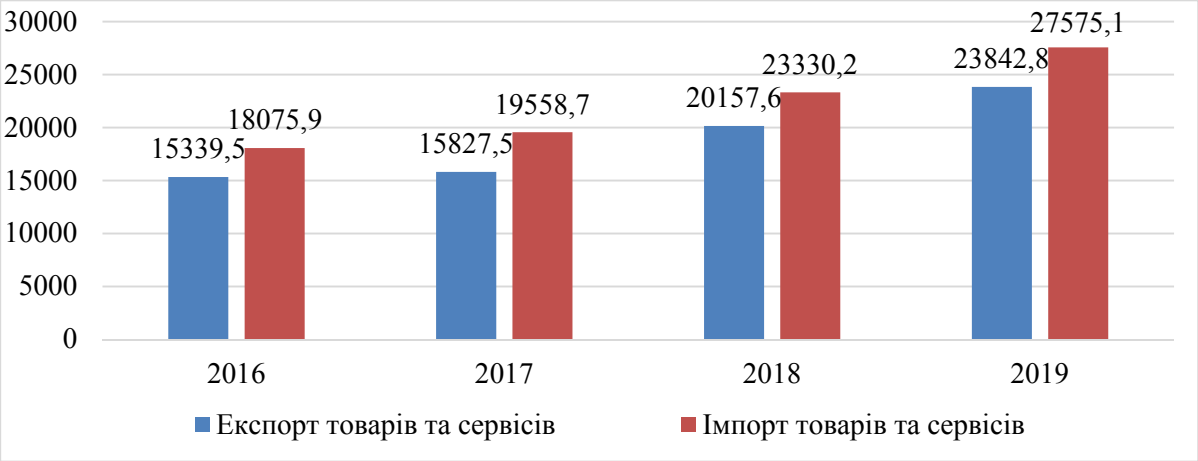

Рис. 4.1.7. Обсяг зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС за період 2016–2019 рр., млн дол. США. Складено за: [24]

Чим вищий рівень експорту порівняно з імпортом, тим більше конкурентоспроможною є економіка держави. Цей фактор наразі вказує на те, що економічна безпека України не має стійкого позитивного значення.

Проте, аналізуючи частку експорту та імпорту України з країнами ЄС (рис. 4.1.8), можна дійти висновку, що Україна має прихований економічний потенціал у подальшому збільшенні експорту товарів та послуг до ЄС. Це означає, що пріоритети інвестиційної політики лежать саме в цих сферах економічної безпеки держави.

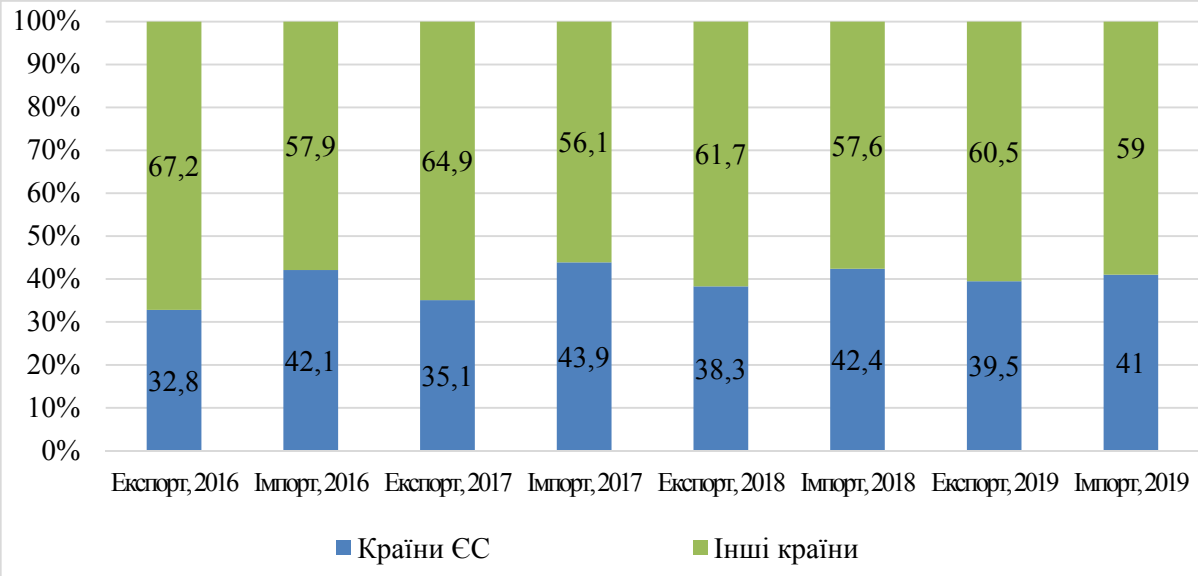

Рис. 4.1.8. Частка експорту та імпорту країн ЄС в загальному обсязі за період 2016–2019 рр., %. Складено за: [16, 24]

Якщо розглядати інший найхарактерніший показник ефективності економіки – продуктивність праці, то варто зазначити, що продуктивність в Україні нижча вчетверо, ніж продуктивність праці в єврозоні. Більш того, наразі ЄС – лідер за розвитком альтернативних джерел енергії (зокрема зеленої енергетики) та забезпечує понад 40 % відновлювальної енергії. Рівень енергоефективності ЄС вчетверо більший, ніж в Україні [31].

Нарешті, основним показником оцінки стану економічної безпеки країни є валовий внутрішній продукт (ВВП) (рис. 4.1.9).

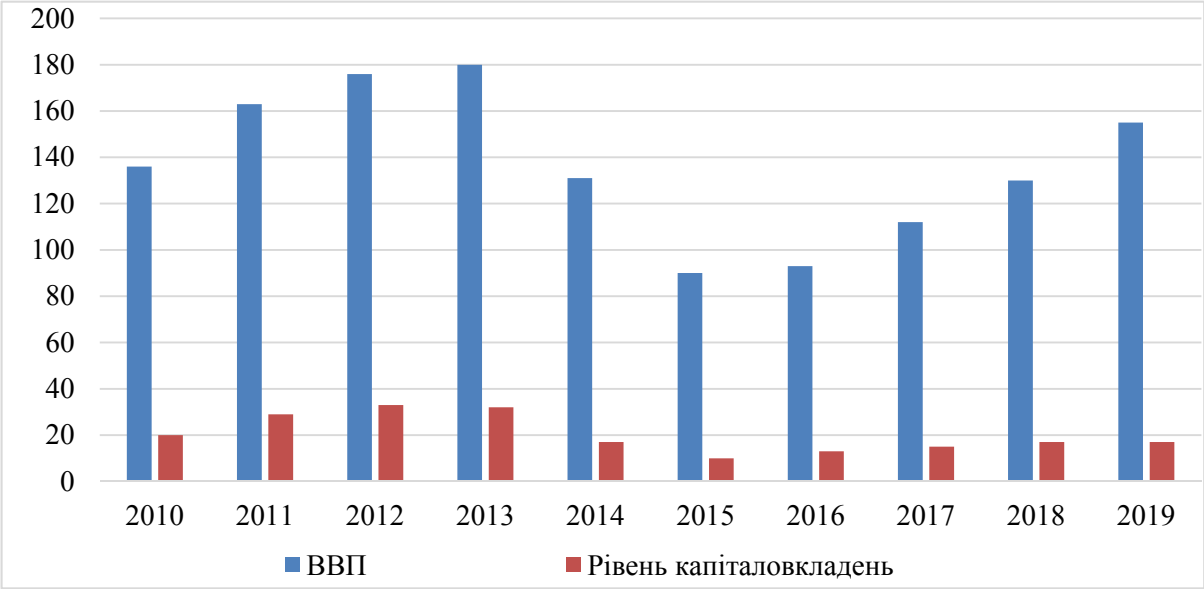

Рис. 4.1.9. Динаміка зміни валового внутрішнього продукту та рівня капіталовкладень в Україні, млрд дол. США. Складено за: [24, 35]

Наведена на рис. 4.1.8 динаміка зміни ВВП України вказує, що рівень економічної безпеки є «негативним». За минулі п’ять років рівень ВВП зменшився майже на 50 %. Таке зниження ВВП є катастрофічним для будь-якої економіки. Окрім того, зниження ВВП супроводжується падінням капіталовкладень. Все це свідчить про наявність вагомих проблем у народному господарстві.

Отже, рівень ефективності економіки ЄС наразі є прикладом, що має мотиваційне значення для України. Перш за все, необхідно використовувати конкурентні переваги національної економіки, зокрема через впровадження інновацій [36].

Також варто окремо розглянути рівень політичної складової показника економічної безпеки (рис. 4.1.10).

Загалом показник політичної складової показника економічної безпеки України в декілька разів менший від показника ЄС. Окрім того, варто зауважити, що динаміка показника в Україні також негативна, що свідчить про серйозний дисбаланс та вразливість політичної системи.

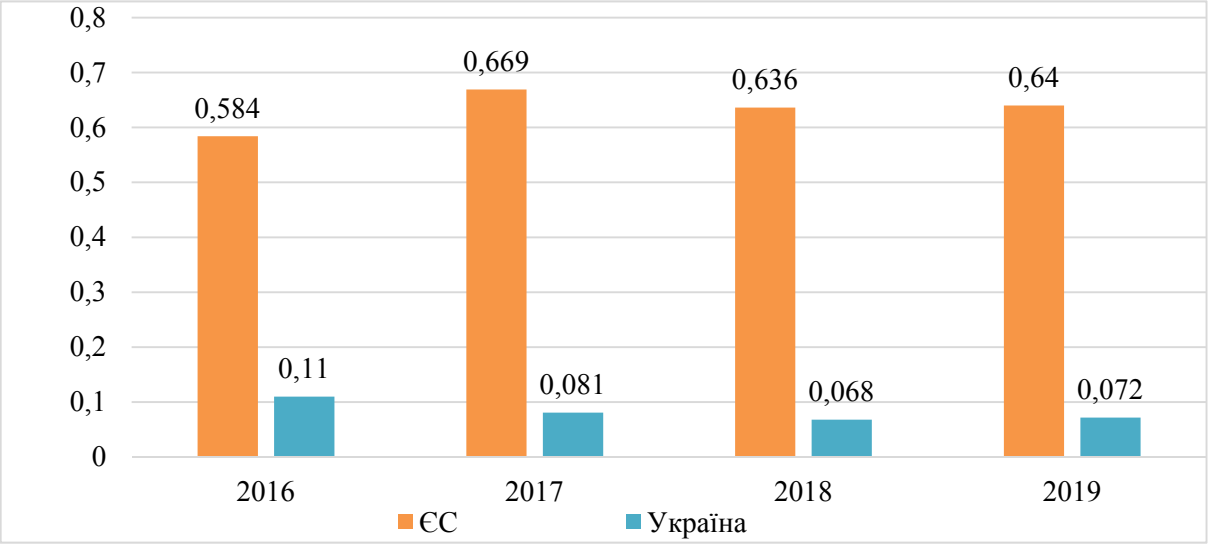

Рис. 4.1.10. Рівень політичної складової показника політичної безпеки у країнах ЄС та Україні за 2016–2019 рр. Джерело: складено авторами за матеріалами додатка А

Перш за все, це зумовлено антитерористичною операцією на сході України, зміною векторів національних пріоритетів та дестабілізацією політичної ситуації. Також це підтверджує рейтинг ефективності влади, згідно з яким станом на 2019 рік ЄС посідає 39 місце, а Україна – лише 158, що підтверджує слабкість існуючої політичної системи [37].

Соціальна складова показника економічної безпеки України не досягає необхідної позначки. Якщо станом на 2019 рік показник ЄС складав 0,550, то в Україні він ледве досягав 0,167, що зумовлює необхідність реструктуризації соціальної системи України. Середня заробітна плата в ЄС сьогодні вища майже в 9 разів, ніж в Україні. Така ж динаміка простежується і в сфері пенсійного забезпечення, що досить давно пов'язано безпосередньо з доходами населення. Також принципово важливим стає вихід на загальноєвропейські стандарти оцінки робочої сили (за часткою оплати праці у ВВП). Наразі середня робоча сила в ЄС має в два рази більшу оцінку, ніж в Україні [25].

Відставання в десятки разів відстежується у сферах видатків на соціальну допомогу та захист. Громадяни країн Європейського Союзу завдяки високим стандартам ЄС мають змогу сформувати певні фінансові заощадження, в той час як в Україні лише одна десята частина населення має таку змогу. Тож інтеграція України до ЄС надасть більші можливості в освоєнні соціальних стандартів ЄС з метою подальшого росту показника соціальної складової.

Екологічна складова показника економічної безпеки в Україні і досі відсутня. Її показник складає 0,00, тому що в останній час для національної економічної системи характерна значна розбалансованість у використанні природних ресурсів та їх відтворенні. А відсутність збалансованої політики щодо вирішення екологічних загроз може призвести до широкомасштабних деструктивних процесів, що також становлять загрозу для економічної безпеки країни [31].

Тож Україна, як і будь-яка інша країна, має свої специфічні особливості; проте, як відомо, однорідні об'єкти характеризуються більш схожими закономірностями розвитку. Для ранжування країн та угруповання їх до однорідних кластерів за рівнем економічної безпеки у дослідженні було застосовано кластерний аналіз.

Оцінка результатів кластеризації за 2019 рік дозволяє зробити висновки щодо стабільності країн ЄС з точки зору компонентів безпеки та загального показника. Таблиця вихідних даних наведена у додатку А. Результати кластеризації представлені на рисунку 4.1.11.

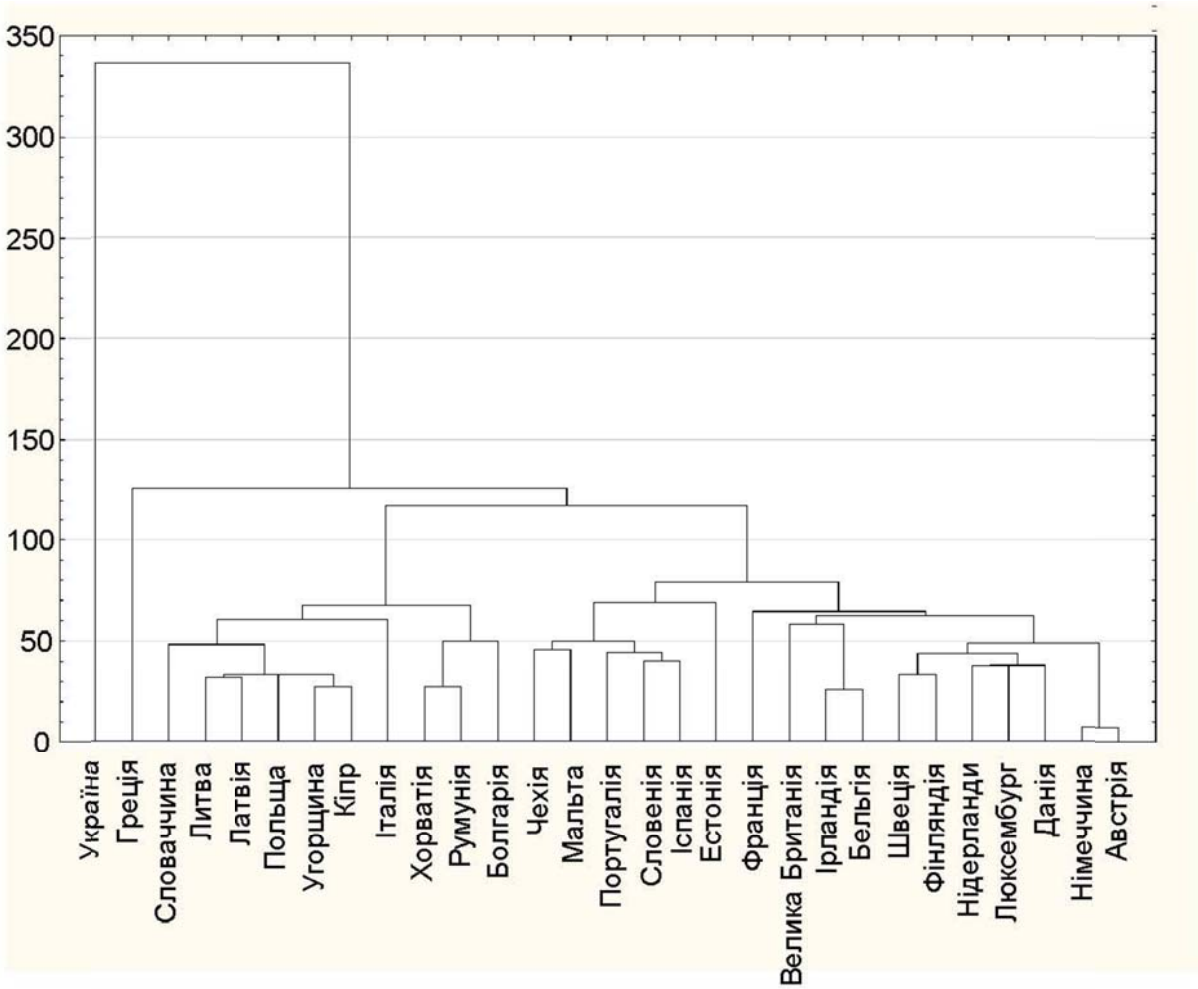

Рис. 4.1.11. Дендрограма країн ЄС та України за показниками економічної безпеки. Джерело: складено авторами за матеріалами додатка А

Отже, за отриманими результатами, перший кластер формують країни, які є лідерами у забезпеченні економічної безпеки: Австрія, Бельгія, Велика Британія, Данія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція, Португалія та Швеція.

До другого кластера входять країни, які мають середні значення складених показників у перерахунку на компоненти економічної безпеки. Кластер включає Мальту, Португалію, Іспанію разом з новими країнами-членами ЄС: Чеською Республікою, Естонією та Словенією. Польща та Кіпр не були віднесені до цього кластера через погіршення їхніх позицій у 2019 році.

Третій кластер включає країни з низьким рівнем розвитку економічної безпеки національної економіки: Словаччина, Італія, Латвія, Литва, Кіпр, Польща, Болгарія, Греція, Румунія, Угорщина та Хорватія. Характерною особливістю країн цього кластера є низькі значення всіх чотирьох компонентів складеного показника рівня економічної безпеки країни.

Україна та Греція за своїми значеннями не були віднесені до жодного кластера.

Нині в Україні проходить третій етап європейської інтеграції, який характеризується початком широкої адаптації українського законодавства до норм ЄС та необхідністю підвищити ефективність діяльності інститутів громадянського суспільства з метою моніторингу виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

На сьогодні європейська інтеграція України надзвичайно важлива для формування ефективного макроекономічного простору зі стабільною європейською економікою [38].

4.1.3. Основні загрози економічній безпеці країн ЄС і України в сучасних умовах

Для кожної країни, яку б розвинуту економіку вона не мала, не існує впевненості в захисті від агресивних зовнішніх проявів іншого суб’єкта господарської діяльності або внутрішніх потрясінь. Коли держава інтегрується у світовий простір та відкривається зовнішньому світу, вразливість її національної економіки від зовнішніх факторів посилюється.

Окрім цього, процеси дестабілізації, що відбуваються у внутрішній соціально-економічній системі кожної держави, мають згубний вплив на загальний стан економічної безпеки країни [39].

Тому визначення основних загроз економічній безпеці є ключовим функціональним завданням органів державної влади.

Під час дослідження головними загрозами для економічної безпеки країн Європейського Союзу та України було визначено: (1) корупцію та бюрократію; (2) спад підприємницької культури; (3) тероризм, організовану

злочинність; (4) руйнування основних соціально-моральних цінностей; (5) наявні прогалини в розвитку; (6) зростання підтримки популізму; (7) міграційну кризу [40].

Зазначені загрози мають найбільший негативний вплив на розвиток громадського потенціалу, що, у свою чергу, є фактором підвищення ефективності та конкурентоспроможності економічної системи. Вишеперераховані загрози негативно впливають на всі аспекти соціального, політичного та економічного життя країн-членів, що сприяють руйнуванню основи Європейського Союзу – вільного спільного ринку, що є основою конкурентоспроможності, зростання, технологічного та інноваційного прогресу, а також подальшого зміцнення економічної ефективності регіонального об’єднання.

Наразі країни ЄС та Україна обмежено вирішують всі ці проблеми, отже, необхідна їх консолідація. Для того, щоб зрозуміти всебічний вплив загроз на економічну безпеку ЄС, необхідно сприймати соціальні, економічні та політичні аспекти країн-членів та України як цілісні та невід'ємні частини механізму, тому що будь-які зміни в одній країні призведуть до закономірних змін в інших [41].

Надалі розглянемо вплив головних загроз економічної безпеки країн ЄС та України окремо.

Корупція

Корупція є однією з головних перешкод на шляху економічного розвитку країн Південно-Східної частини Європейського Союзу. Це значно впливає на кожен аспект соціально-економічного розвитку і політичне життя. Особливо небезпечною є політична та економічна корупція, що визначає ефективність прийняття стратегічних соціально-економічних рішень. Як наслідок ключові рішення щодо конкретних сфер розвитку можуть бути мотивованими особистими інтересами і, отже, призводити до реалізації індивідуальних цілей, а не загальнонаціональних інтересів. Більш того, корумпованість державних посадовців зменшує ефективність правозастосування. На жаль, корупція – це глобальна проблема як для Європейського Союзу, так і для України.

Відповідно до рисунка 4.1.12, країни Європейського Союзу можна розділити на чотири групи, беручи до уваги їх відношення до корупції.

Таким чином, першу групу утворюють країни, що мають відносно високий показник сприйняття корупції та негативні зміни в динаміці: Угорщина, Мальта, Італія, Словенія, Болгарія, Словаччина, Кіпр, Чехія, Португалія та Греція.

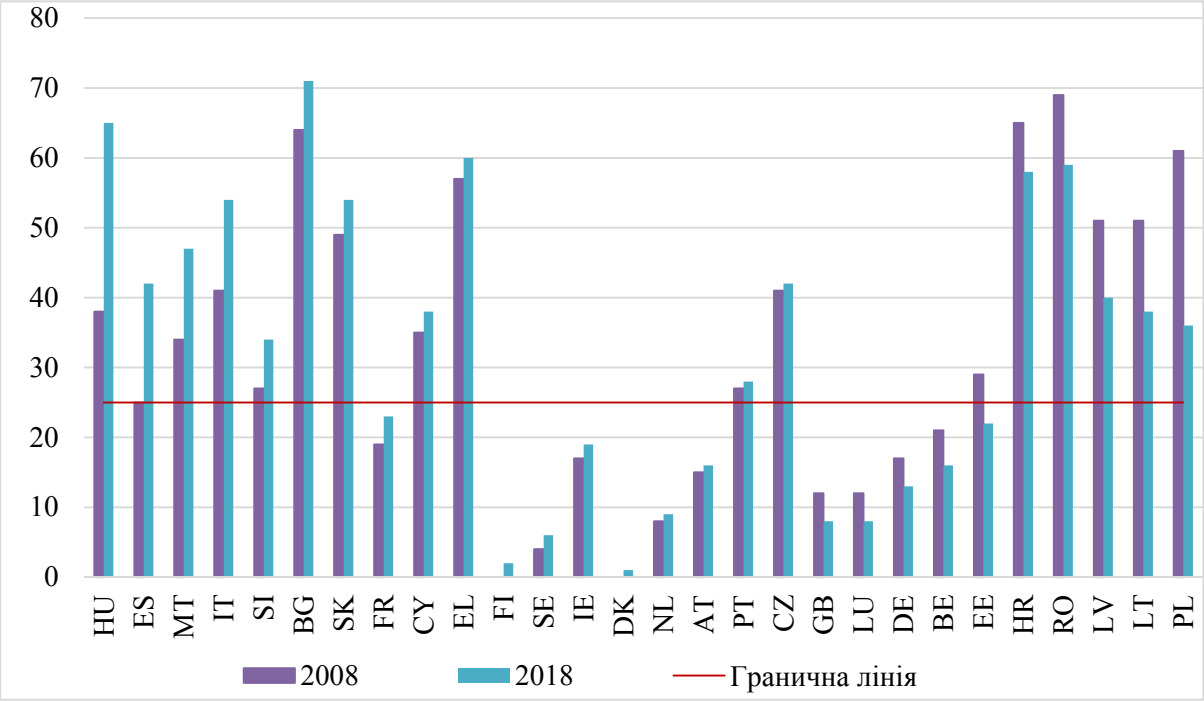

Рис. 4.1.12. Рейтинг країн ЄС за Індексом сприйняття корупції
Складено за: [42]

До другої групи відносять країни, де відзначається слабкий розвиток корупції, але все ж мають негативну тенденцію до її підвищення: Іспанія, Франція, Швеція, Ірландія, Данія, Нідерланди та Австрія.

До третьої групи належать передові країни ЄС, що мають не лише помірні показники сприйняття корупції, але й позитивну динаміку до її зменшення: Велика Британія, Люксембург, Німеччина та Бельгія.

Четверта група складається з країн, що мають високі показники корупції, проте для них характерна сприятлива динаміка до зменшення корупції: Естонія, Хорватія, Румунія, Латвія, Литва та Польща.

Це має стратегічне значення для подальшої мобілізації зусиль у боротьбі з корупцією в ЄС. Найбільше зусиль у боротьбі з корупцією необхідно направити державам першої та четвертої групи, чиї показники перевищують помірний рівень.

Україна дещо покращила свої показники у 2018 році. Її результат – 68 балів та 120 місце серед 180 країн. Таким чином Україна здобула ще 2 бали та піднялася на 10 місць (результат за 2017 рік – 70 балів, 130 місце). Загальну динаміку індексу сприйняття корупції в Україні наведено на рисунку 4.1.13.

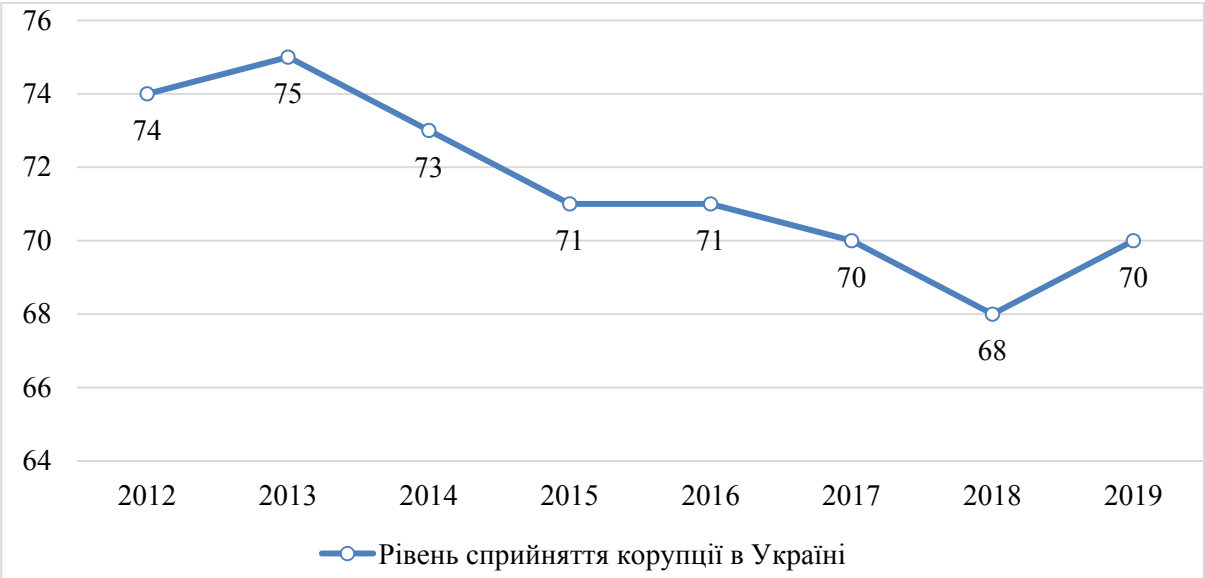

Рис. 4.1.13. Індекс сприйняття корупції в Україні за 2012–2019 роки
Складено за: [43]

Покращенню нашої позиції у світовому рейтингу сприяло просування антикорупційної реформи. Проте, незважаючи на позитивну динаміку до зменшення рівня корупції, цього недостатньо. Це підтверджує підвищення показника на 2 бали у 2019 році (70 балів, 126 місце). Все ж показники України і досі не наближені принаймні до найгірших серед країн ЄС. Таким чином, безсумнівно, прогрес останніх років був забезпечений головним чином реформами, які були започатковані ще в 2014 році. Проте одним з головних факторів стримування антикорупційного поступу досі залишається брак політичної волі [42].

Надмірна бюрократія

Надмірна участь державних органів в економічних процесах знижує конкурентоспроможність європейської економіки, яка має тенденцію ставати менш привабливою через надмірне оподаткування та регулювання. Незважаючи на зусилля, спрямовані на посилення лібералізації, жорсткість державного регулювання і досі присутня в сферах оподаткування та державних закупівлях. Окрім того, існують проблеми, що пов'язані із взаємним визнанням фактів порушення законів ефективного функціонування єдиного ринку. У дослідженні бюрократія розглядається крізь призму державного доходу у відсотках від ВВП, або скільки економічного прибутку, створеного протягом року, йде до уряду (рис. 4.1.14).

Отже, чим вища частка, тим більше економіка орієнтована на державу та тим важливішу роль грає уряд у визначенні загальних економічних процесів.

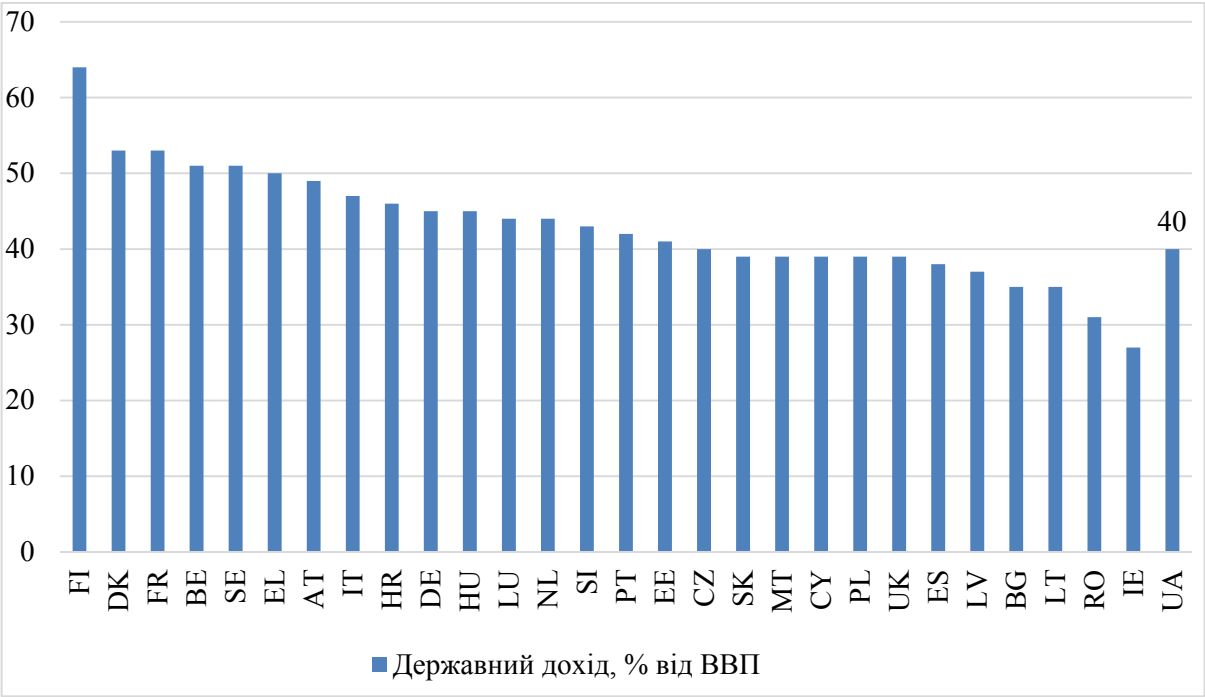

Рис. 4.1.14. Державний дохід країн ЄС та України в 2019 році, % від ВВП
Складено за: [16, 44]

Відповідно можна помітити, що, незважаючи на зусилля, докладені Європейським Союзом у напрямку лібералізації економіки протягом останніх років, участь держави в економіці і досі переміщує середні позначки. До країн з найвищим рівнем державних доходів у відсотках до ВВП входять: Фінляндія, Данія, Франція, Бельгія, Швеція та Греція. У той же час найнижчі значення характерні для Ірландії, Румунії, Литви, Болгарії, Латвії, Іспанії та Великої Британії. Україна з позначкою у 40 % займає середину рейтингу, тобто за цим критерієм наша держава має не найгірші показники в ЄС, а отже, для її розвитку рівень бюрократизації не є першочерговою загрозою.

Для порівняння, в США уряд контролює лише 32,9 % економіки. Таким чином, варто відзначити, що, враховуючи розмір економічних систем та чисельність населення, участь уряду ЄС майже на 12% більша, ніж у США. Враховуючи, що номінальний ВВП Європейського Союзу за даними Світового банку (2019 рік) становить 18,29 трлн дол. США, це означає, що бізнес Європейського Союзу виділяє на 2,1 трлн дол. США економічного прибутку більше, таким чином, маючи менше коштів для інвестицій. У таких умовах економіка ЄС менш конкурентоспроможна, ніж економіка США, саме через збільшення стану втручання в економіку. З цієї точки зору можна загалом сказати, що підвищений рівень бюрократизації в ЄС гальмує загальне економічне зростання та зменшує конкурентоспроможність європейських країн на світових ринках [40].

Послаблення підприємницької культури

Національна культура є головним критерієм у визначенні підприємницької сили країни, що сприяє створенню багатства та економічному розвитку. Існує цілий ряд специфічних характеристик, що сприяє поділу європейської культури на чотири групи. Отже, Центральна та Північна Європа, як правило, поділяє однакові цінності та принципи і є найближчою до стереотипної європейської культури, в той час як англомовна, середземноморська і східноєвропейські нації мають своєрідні особливості. Національна культура визначає ступінь сприяння підприємницькій діяльності і як результат – ступінь готовності соціально-економічного, політичного та інституційного середовища до розвитку підприємницької діяльності без подолання будь-яких бар'єрів.

Усе це впливає на ефективність розвитку ділової діяльності в країнах Європи, що, відповідно, оцінюється за різними показниками, включаючи економічну свободу, простоту ведення бізнесу та економічну конкурентоспроможність [45].

На рисунку 4.1.15 узагальнено відображено інформацію, представлену в додатку Б.

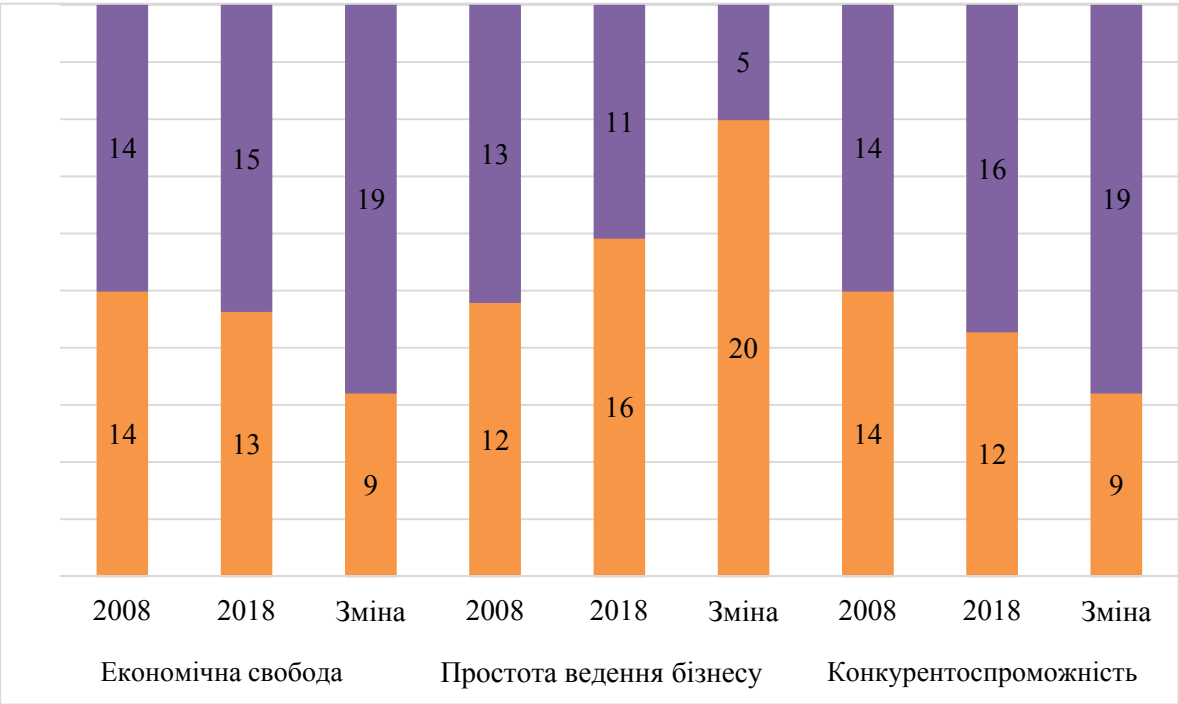

Рис. 4.1.15. Класифікація країн ЄС за сприятливістю бізнес-середовища
Джерело: складено авторами за матеріалами додатка Б

Світлим кольором позначено кількість країн ЄС, які мають низький рейтинг за вказаними індексами (не входять у перші 30 країн рейтингу).

Темним кольором позначено кількість країн, що входять до складу першої тридцятки. Зміни стосуються кількості країн ЄС, чий рейтинг знизився (світлий колір), або підвищився (темний колір) за окремими показниками протягом 2008–2018 років.

Аналізуючи показник економічної свободи, варто зауважити, що в 19 із 28 країн зафіксована негативна зміна позицій у рейтингу, а одна країна за 10 років зовсім вибула з топ-30.

Така ж динаміка змін простежується і в сфері економічної конкурентоспроможності, але в даному випадку дві держави залишили список 30 перших країн.

Однак показники простоти ведення бізнесу значно поліпшилися. Якщо в 2008 році до складу топ-30 входили лише 12 країн ЄС, то в 2018 році їх кількість збільшилася до 16. Зміни позиції у рейтингу позитивні для 20 країн.

Оцінюючи показники, наведені у додатку Б, можна дійти висновку, що європейські країни мають неоднорідні показники з точки зору ефективності підприємницького середовища.

Таким чином, більшість країн Східної Європи та Середземномор'я, як правило, мають нижчі показники у сфері бізнесу порівняно з північними та західними державами.

Оцінюючи загальну динаміку європейської підприємницької ефективності, за двома показника з трьох відстежується зниження позицій. Якщо у 2008 році кількість країн з відносно високими позиціями у рейтингах була приблизно однаковою з кількістю країн, що займають середні позиції, то в 2018 році кількість останніх переважає. Все це свідчить про те, що ЄС втрачає власні позиції, а отже, європейська бізнес-культура слабшає.

Тероризм

Європейський Союз та Україна мають відносно низький потенціал для боротьби з тероризмом порівняно зі США. Інституційні рамки країн та ЄС в цілому не пристосовані для вирішення таких викликів, а надмірна бюрократизація зменшує шанси своєчасної реакції. Більше того, рівень співпраці у цій галузі між країнами-членами, а також між ЄС та Україною досить низький або взагалі відсутній. В Україні, безумовно, бракує унікальних установ, здатних координувати зусилля в боротьбі з тероризмом та розвивати ефективну політику в цій галузі. За даними Європолу, у 2016–2019 рр. було здійснено 38 терактів у найбільших та стратегічних містах ЄС. Під час цих атак 349 мирних жителів було вбито та 2167 поранено [46].

В умовах зростаючого тероризму країни Європейського Союзу разом з Україною повинні консолідувати свої зусилля та розпочати впровадження найкращих міжнародних практик. Питання громадської

безпеки має ключове значення для забезпечення кожної окремої держави та світу загалом.

Організована злочинність

Організована злочинність є однією з основних загроз для економічної безпеки будь-якої країни. Злочинність порушує економічну конкурентоспроможність країни через руйнівний вплив на державні установи та соціальне життя. До організованої злочинності належать торгівля людьми, сексуальна експлуатація жінок та дітей, торгівля наркотиками та зброєю, відмивання грошей, комп'ютерні злочини. Це призводить до руйнування соціальних цінностей і підвищення загальної незахищеності в суспільстві.

У ЄС є кілька структурних слабких місць, що виникають внаслідок неоднорідності законодавства країн-членів. Недостатня співпраця наднаціональних інституцій на міждержавному рівні призводить до виникнення прогалин у законодавстві. За даними Європолу, діячі організованої злочинності використовують їх активи, отримані незаконно з метою легалізації їх діяльності. Як результат це представляє важливу загрозу для економічної безпеки і потребує ефективного контролю та викорінення [30].

Відсутність сильного керівництва

Через неоднорідність розвитку країн-членів ЄС постає питання в необхідній наявності керівництва, здатного запропонувати ефективні рішення сучасних та майбутніх викликів. Поточні інституційні механізми, що складаються з дворівневих, а саме з національних та наднаціональних інститутів, перешкоджають оперативному прийняттю рішень, що призводить до ситуацій, коли одна країна може підірвати рішення інших 27 країн.

Надмірна децентралізація влади всередині інтеграційного об'єднання послаблює позиції ЄС, що перешкоджає майбутнім перспективам його розвитку. Тобто усі процеси дестабілізації (боргова криза в Греції, Brexit, сепаратистська атмосфера в Іспанії та російська експансія), в першу чергу, зумовлені відсутністю «сильного» керівництва. Ця загроза проявляється в наявності в ЄС двох типів країн: країн-членів Єврозони та країн, які не прийняли євро в якості спільної валюти, незважаючи на відповідність критеріям членства [47].

Так, згідно з Парлеметром (2018), опитування, що проводиться Європейським Парламентом для оцінки погляду громадян на ЄС, частка опитаних, які відповіли, що ЄС рухається в «неправильному» напрямку, зросла з 23 % у 2008 році до 44 % у 2018 році, тоді як частка тих, хто вважає, що ЄС розвивається в «правильному» напрямку, знизилась з 40 % у 2008 році до 31 % у 2018 році [30].

Неоднорідність розвитку регіонів

Розриви в розвитку між регіонами різних хвиль європейської інтеграції (2004, 2007 та 2013 років) зумовили соціально-економічний дисбаланс через розрив у розвитку між країнами-членами Заходу та Сходу. Незважаючи на зусилля, спрямовані на зменшення цієї диспропорції, різниця між рівнями процвітання існує і на сьогодні. Ця диференціація підриває можливість Союзу консолідувати свій економічний потенціал та розширити сферу співпраці для досягнення підвищеного випуску продукції та надання послуг і посилення конкурентоспроможності [20].

Піднесення популізму та міграційна криза

Популізм загрожує належному існуванню Європейського Союзу. Одним з підтверджень даного твердження можна вважати вихід Великої Британії зі складу ЄС. В умовах, коли західноєвропейські країни «відкрили двері» для мільйонів неєвропейських мігрантів, загроза популізму може зростати. Міграційний виклик та підйом популізму підривають «єдність» європейців.

Щодо України, то її ключовими проблемами з питань забезпечення належного рівня економічної безпеки є низька конкурентоспроможність товарів та послуг на міжнародних ринках (124 місце згідно зі Звітом про Глобальну конкурентоспроможність) та незавершені реформи в банківському та фінансовому секторах (117 місце) [19]. До того ж розвиток економічної діяльності України відбувається у складних геополітичних умовах.

У таблиці 4.1.5 відображено загальну класифікацію загроз економічній безпеці України, що існують або можуть виникнути в контексті інституційних змін, а саме інтеграції економіки України до Європейського Союзу.

Всі ці фактори впливають на загальний рівень економічної безпеки держави. Саме вони є показниками, за якими європейські інституції оцінюють стан та рівень економічного розвитку держави. Тож для України при інтеграції в європейський простір необхідно запровадити ряд заходів щодо нівелювання існуючих та уникнення можливих зовнішніх та внутрішніх загроз і викликів.

4.1.4. Перспективи підвищення рівня економічної безпеки країн ЄС і України в умовах їх асоціації

Прогнозування подальшого розвитку економічної безпеки України та країн ЄС було здійснено за допомогою кореляційно-регресійного аналізу з метою визначення впливу кожної складової економічної безпеки на її загальний рівень. Такий вид аналізу допоможе визначити нам ті фактори, що є найвпливовішими для забезпечення належного рівня економічної безпеки.

Таблиця 4.1.5

Основні загрози економічній безпеці України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС

Вид		Загрози
Внутрішні		1. Відсутність розробленої концепції економічної безпеки на державному рівні. 2. Недостатній рівень науково-технічного потенціалу, втрата лідерства у важливих сферах науково-технічного прогресу. 3. Застаріла матеріально-технічна база багатьох галузей економіки. 4. Невиправдана лібералізація зовнішньоекономічної діяльності. 5. Суттєва диференціація доходів населення, збільшення бідності, високий рівень безробіття. 6. Криміналізація економіки, зростання її «тіньового» сектору. 7. Недосконалість законодавства у сфері економічних відносин та механізмів формування економічної політики.
Зовнішні	Наявні	1. Зменшення інвестиційних надходжень у державну економіку. 2. Значна частка експорту сировини у зовнішній торгівлі. 3. Залежність від імпорту товарів повсякденного попиту, технологічних продуктів. 4. Придбання іноземними фірмами українських підприємств з метою усунення їх із зовнішнього та внутрішнього ринків. 5. Критично високий рівень зовнішнього боргу країни тощо.
	Потенційні	1. Загрози, спричинені безпосередньо вигідним геополітичним становищем країни (агресія, військово-політичні конфлікти, тероризм тощо). 2. Загрози, спричинені низьким рівнем економічної потужності та слабкими конкурентними позиціями на світовому ринку. 3. Загрози втрати конкурентних переваг у стратегічно важливих секторах внаслідок інтеграції в європейський економічний простір. 4. Загрози, спричинені економічною експансією домінуючих економік та домінуючих військово-політичних союзів. 5. Загрози, спричинені втручанням імпорту на внутрішні ринки стратегічно важливих товарів та послуг.

Складено за: [31, 48, 49]

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу в Microsoft Excel були використані статистичні дані щодо обсягів ВВП на душу населення країн ЄС та України за 2016–2019 рр., який був застосований в якості незалежної змінної (Xn), а також значення індексу рівня економічної безпеки країн ЄС та України за 2016–2019 рр., що виступив як залежна змінна (Yn).

Спочатку проведемо кореляційно-регресійний аналіз для виявлення залежності між змінною обсягів ВВП на душу населення та значенням індексу рівня економічної безпеки. Таблиці вихідних даних зображені у додатку В.

У таблиці 4.1.6 наведені результати, які були отримані після проведення регресійного аналізу. Слід зазначити, що таблиця 4.1.6 та подальші розрахунки не включають такі країни, як Ірландія та Люксембург, оскільки рівень ВВП на душу населення в цих державах перевищує найвищий рівень інших країн в кілька разів, що пояснюється специфічними економічними умовами цих країн.

Таблиця 4.1.6

Результати регресійного аналізу між змінною обсягів ВВП на душу населення та значенням індексу рівня економічної безпеки

Показник/Рік	2016	2017	2018	2019	2016–2019
Множинний R	0.791277	0.905937	0.92293	0.912243	0.882944
R-квадрат	0.626119	0.820722	0.851799	0.832187	0.77959
Нормований R-квадрат	0.611164	0.813551	0.845871	0.825474	0.77751
Стандартна помилка	0.111234	0.085967	0.072514	0.079206	0.087596
Спостереження	27	27	27	27	108
Критерій Фішера ($F_{факт.}$)	41.86618	114.4484	143.69	123.9752	374.9212
Значимість F	8.91887E-07	8.08E-11	7.35E-12	3.51E-11	1.36E-36
Y-перетин	0.302147	0.245514	0.250458	0.242018	0.261747
Змінна X1	0.009438	0.011827	0.010639	0.011297	0.010761

Джерело: розраховано авторами

Як видно з таблиці 4.1.6, розраховане значення множинної кореляції R за період 2016–2019 років склало 0,882944, що більше 0,7, але менше 1. Даний результат дозволяє зробити висновок, що зв'язок між показниками є сильним, а значення R-квадрат підтверджує, що залежність між обраними параметрами становить 0,77959, або 77,95 %. Якщо розглядати показники в динаміці, то варто зазначити, що з кожним роком залежність між змінною показника ВВП на душу населення та індексом рівня економічної безпеки невпинно зростає, про що свідчить поступовий ріст значень кореляції (множинний R, R-квадрат, нормований R-квадрат).

Щоб перевірити значущість отриманої регресійної моделі, необхідно проаналізувати критерій Фішера. Значимість F в результатах усіх проведених регресійних аналізів в рази менше, ніж F, а також менше, ніж 0,05, а отже, модель можна вважати достовірною.

Значення стандартної помилки менші за абсолютні значення коефіцієнтів за усі розглянуті роки, а відповідне *p*-значення змінної X1, що менше 0,05, свідчить про те, що зміна рівня ВВП на душу населення дійсно

впливає на рівень економічної безпеки і повинна бути включена до рівняння регресії, що матиме наступний вигляд:

$$Y= 0.261747+X1*0.010761 , \quad (4.1.4)$$

де Y – значення індексу рівня економічної безпеки;
X1 – рівень ВВП на душу населення, тис. дол. США.

Також для оцінки впливу окремої складової економічної безпеки на рівень ВВП на душу населення був проведений кореляційний аналіз (таблиця 4.1.7).

Таблиця 4.1.7

Кореляція між окремими складовими економічної безпеки та рівнем ВВП на душу населення за роками

Складова / рік	Економічна	Соціальна	Політична	Екологічна
2016	0,82	0,79	0,89	0,37
2017	0,87	0,89	0,89	0,84
2018	0,88	0,8	0,88	0,89
2019	0,89	0,85	0,86	0,89

Джерело: розраховано авторами за матеріалами додатка А

Цей аналіз показав, що всі компоненти мають значний і стабільний вплив рівня ВВП на душу населення. Однак економічна складова має незмінно найбільший вплив, а роль соціальної та екологічної складової іноді зростає, а політичної дещо зменшується. Слід зазначити швидкий ріст впливу екологічної складової, що пов’язано зі збільшенням глобальних екологічних проблем та гострою необхідністю їх вирішення.

Подальший аналіз кореляції між рівнем ВВП на душу населення та субіндикаторами кожної складової дозволяє визначити ті, які повинні бути першочерговими для урядів країн в контексті вдосконалення рівня економічної безпеки та відповідного збільшення ВВП. У таблицях 4.1.8 – 4.1.10 представлені узагальнені результати кореляційного аналізу, які свідчать про наявність стабільного в динаміці впливу на ВВП.

Зокрема серед субіндикаторів майже всі економічні складові послідовно впливають на розмір ВВП, за винятком залежності від імпорту. Що стосується соціальної складової, лише вплив кількості біженців та ВПО є слабким, а рівень зайнятості менше, ніж середній. Серед окремих показників політичної складової лише політична глобалізація не впливає на ВВП, тоді як вплив решти субіндикаторів стабільний і має коефіцієнт кореляції вище середнього.

Таблиця 4.1.8

Кореляція між субіндикаторами економічної складової показника економічної безпеки та ВВП на душу населення за роками

Рік	Субіндикатори економічної складової показника економічної безпеки										
	Макроекономічна стабільність	Інфраструктура	Товарний ринок	Ринок праці	Фінансова Система	Розмір ринку	Інноваційні можливості	Економічна глобалізація	Занепад економіки	Нерівномірний - розвиток	Бізнес-середовище
2016	0,433	0,664	0,787	0,630	0,508	0,130	0,762	0,593	-0,745	-0,665	-0,617
2017	0,459	0,570	0,745	0,691	0,740	0,166	0,726	0,547	-0,756	-0,658	-0,586
2018	0,454	0,535	0,747	0,667	0,731	0,144	0,714	0,594	-0,745	-0,597	-0,570
2019	0,456	0,554	0,756	0,682	0,738	0,141	0,722	0,561	-0,749	-0,603	-0,567

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 4.1.9

Кореляція між субіндикаторами соціальної складової показника економічної безпеки та ВВП на душу населення за роками

Рік	Субіндикатори соціальної складової показника економічної безпеки							
	Тривалість життя	Освіта	Соціальний капітал	Соціальна глобалізація	Демографічний тиск	Біженці та ВПО	«Відтік мізків»	Здоров'я
2016	0,293	0,280	0,705	0,516	-0,489	-0,223	-0,690	-0,716
2017	0,635	0,613	0,723	0,795	-0,568	-0,243	-0,674	-0,696
2018	0,584	0,645	0,733	0,801	-0,474	-0,246	-0,698	-0,634
2019	0,579	0,658	0,741	0,846	-0,499	-0,234	-0,689	-0,678

Джерело: розраховано авторами

Проведений аналіз дозволяє рекомендувати країнам, які характеризуються найнижчим рівнем національної економічної безпеки за всіма компонентами (включаючи Україну), зосередитись на наступних удосконаленнях.

В економічній галузі:

– поліпшення конкуренції на товарному ринку;
– підвищення здатності до інновацій;
– якісна фінансова система;
– побудова сприятливого бізнес-середовища;
– зменшення можливостей економічного занепаду.

Таблиця 4.1.10

Кореляція між субіндикаторами політичної складової показника економічної безпеки та ВВП на душу населення за роками

Рік	Субіндикатори політичної складової показника економічної безпеки									
	Апарат безпеки	Права людини та верховенство закону	Безпека	Рівень корупції	Орієнтація Уряду	Динамічність бізнесу	Політична глобалізація	Зовнішнє втручання	Державні послуги	Якість управління
2016	-0,482	-0,691	0,455	0,779	0,782	0,772	0,247	-0,628	-0,637	-0,695
2017	-0,479	-0,658	0,594	0,779	0,775	0,602	-0,021	-0,643	-0,649	-0,694
2018	-0,421	-0,628	0,533	0,760	0,770	0,597	-0,055	-0,649	-0,641	-0,748
2019	-0,444	-0,642	0,565	0,780	0,771	0,612	-0,126	-0,641	-0,637	-0,713

Джерело: розраховано авторами

В соціальному вимірі:

– поліпшення соціального капіталу, соціальної глобалізації, природного середовища;

– зменшення нерівності в доходах, запобігання втечі людей та відтоку мізків.

З точки зору політичної складової:

– підвищення якості управління, його стабільності;

– чітка майбутня орієнтація та зменшення рівня корупції.

З точки зору екологічної складової – підвищення екологічної діяльності.

Для аналізу впливу європейської інтеграції на економічну безпеку України ми застосували метод аналізу сценаріїв, який дає змогу спрогнозувати найбільш вірогідний варіант.

Сценарії, наведені в таблиці 4.1.11, є найбільш можливими, проте їх перелік не є остаточним та може бути доповненим.

Кожен сценарій, наведений у таблиці 4.1.11, повинен отримати якісну оцінку за наступними критеріями:

– бажаність сценарію (за шкалою від одного до п'яти, де 1 є виняткова загроза економічній безпеці, а 5 – найвища бажаність сценарію);

– ймовірність реалізації сценарію («середня», «низька»);

– час реалізації сценарію («довготривалий», «середньотривалий»).

Опис сценаріїв зміни стану економічної безпеки відповідно до обраних критеріїв представлено в таблиці 4.1.12.

Таблиця 4.1.11

Можливі сценарії змін в економічній безпеці України як результат угоди про асоціацію з ЄС

Назва сценарію		Характеристика
1.	Поглинання національної економіки транснаціо-нальними компаніями	Транснаціональні компанії займають провідні позиції в українській економіці завдяки процесам злиття та поглинання. Найпривабливіші сектори економіки поза контролем уряду і переходять у володіння транснаціональних компаній на праві власності.
2.	Бурхливий розвиток національної економіки	Всі сегменти національної економіки значно зростають якісно і кількісно за рахунок припливу інвестицій, нових технологій, що надходять до нових ринків. ВВП збільшується.
3.	Приплив інвестицій та інновацій	Великі обсяги іноземних інвестицій впливають на національний розвиток економіки, що дозволяє поліпшити її стан через відкритість нових ринків та доступ до нових ресурсів.
4.	Втручання та розподіл	Конкурентне втручання іноземних виробників йде на український ринок, в результаті чого відбувається зменшення частки національних виробників. Водночас доступ українських виробників до зовнішніх ринків обмежується застосуванням механізму розподілу.
5.	Спеціалізація	Лише певні сегменти та сектори національної економіки зможуть отримати прибуток завдяки міжнародній спеціалізації праці та наявним конкурентним перевагам. В інших сегментах через панування іноземних виробників буде застій.
6.	Тарифний дефіцит	Ціни на велику кількість товарів зростуть завдяки вирівнюванню цін на національному та європейському ринках. Товари, ціни на які вищі на європейському ринку, ніж на українському, експортуються, що може спричинити дефіцит товару на національному ринку.
7.	Аграрний розвиток національної економіки	Суттєвий розвиток аграрного сектору економіки завдяки новим технологіям. Інші сегменти національного господарства ростуть повільно і поступово застоюються.
8.	Дефіцит кваліфікован ого персоналу	Велика кількість кваліфікованих фахівців залишають український ринок праці. Національні підприємства починають відчувати дефіцит кваліфікованого персоналу.
9.	Без суттєвих змін	Серйозні зміни в економіці не відбуваються. Випадки успішного виходу національних компаній на закордонні ринки та успішне партнерство з іноземними виробниками залишаються поодинокими.

Складено за: [50]

Таблиця 4.1.12

Характеристика сценаріїв зміни стану економічної безпеки

Назва сценарію		Бажаність сценарію	Ймовірність реалізації	Час реалізації
1.	Поглинання національної економіки транснаціональними компаніями	2	Середня	Довготривалий
2.	Бурхливий розвиток національної економіки	5	Середня	Довготривалий
3.	Приплив інвестицій та інновацій	4	Середня	Середньотривалий
4.	Втручання та розподіл	1	Середня	Середньотривалий
5.	Спеціалізація	3	Середня	Довготривалий
6.	Тарифний дефіцит	2	Низька	Середньотривалий
7.	Аграрний розвиток національної економіки	2	Середня	Довготривалий
8.	Дефіцит кваліфікованого персоналу	1	Низька	Середньотривалий
9.	Без суттєвих змін	2	Середня	Довготривалий

Складено за: [50]

У середньостроковому періоді слід розглядати лише один сценарій з чотирьох можливих – «Приплив інвестицій та інновацій». Саме цей сценарій є найбільш вигідним для національної економіки. Інші сценарії можуть спричинити виклики економічній безпеці держави. В свою чергу, найсприятливіший сценарій «Бурхливий розвиток національної економіки» можливий лише за умови попередньої реалізації сценарію «Приплив інвестицій», який передбачає надходження великої кількості іноземних інвестицій в Україну.

Таким чином, прогрес у процесі інтеграції України до більш тісної асоціації з ЄС триває. Цей процес не можна вивчати спрощеним способом, тобто в одній площині (економічній, політичній чи культурній), адже він є складним сам по собі, а його наслідки мають різноманітний характер. Ці наслідки можуть мати як позитивний, так і негативний характер [40]. Загальний ефект європейської інтеграції для економічної безпеки України відображено на рисунку 4.1.16.

Результати аналізу можливих сценаріїв змін економічної безпеки країни виявили, що найбільш сприятливий сценарій розвитку «Бурхливий розвиток національної економіки» є досить довготривалим в контексті досягнення кінцевого результату. Проте необхідно відзначити, що він має середню ймовірність реалізації та потребує імплементації ефективного середньотривалого сценарію «Приплив інвестицій та інновацій».

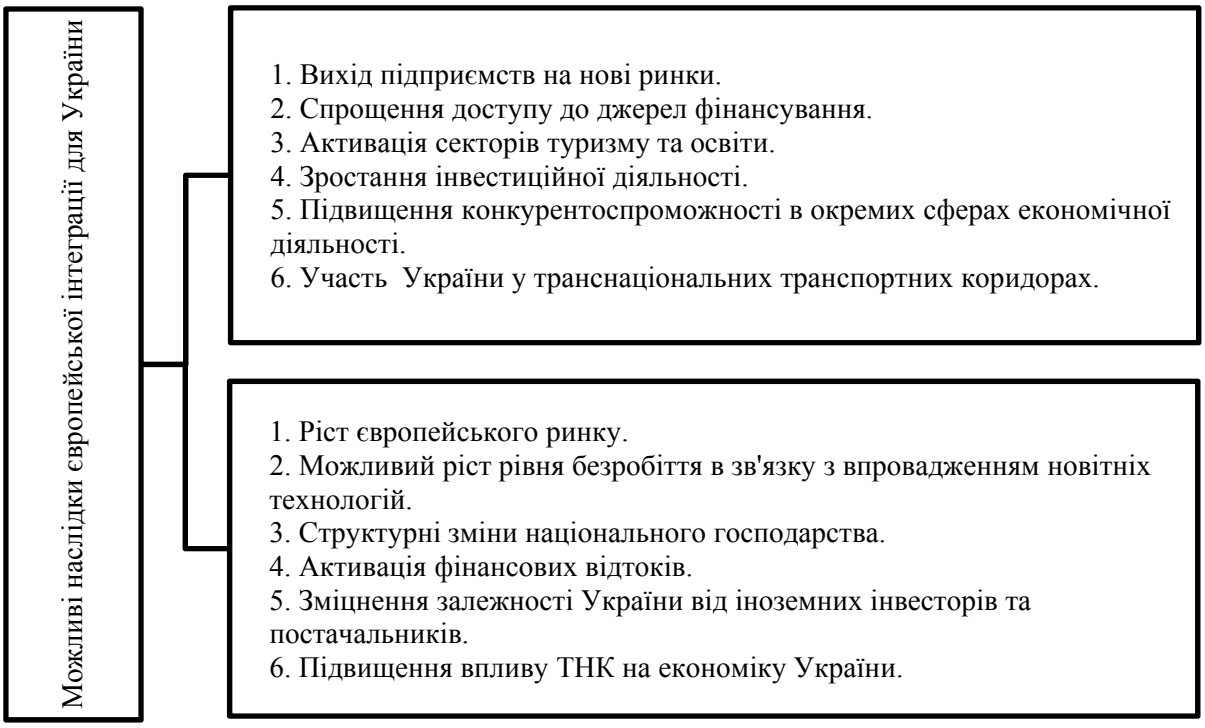

Рис. 4.1.16. Визначення наслідків європейської інтеграції для української економіки
Складено за: [25, 40]

Якщо Україна прагне зберегти внутрішній ринок та незалежне економічне майбутнє в процесі інтеграції до ЄС, країні необхідно пройти довгий шлях до подолання економічної кризи, залучення нових інвестицій та подальшого розвитку економіки. Для цього важливо мати скоординовану концепцію розвитку економічної безпеки та чіткі дії уповноважених державних органів та структур щодо наближення рівня економічної безпеки України до європейського рівня [31].

Таким чином, з метою досягнення кінцевого сценарію, що полягає у зменшенні економічних загроз та підвищенні конкурентоспроможності України, було розроблено алгоритм переходу від ресурсозалежного експортоорієнтованого шляху розвитку України до інноваційного. Цей шлях використовуватиме природний ресурсний потенціал як фонд накопичення та перерозподілу фінансових потоків в інноваційну сферу (рис. 4.1.17).

Національна економічна система повинна об'єднати зусилля державних органів усіх рівнів, науково-технічних організацій та ділового сектору економіки з метою пришвидшення використання досягнень науки і техніки, що допоможе реалізувати обрану стратегію країни.

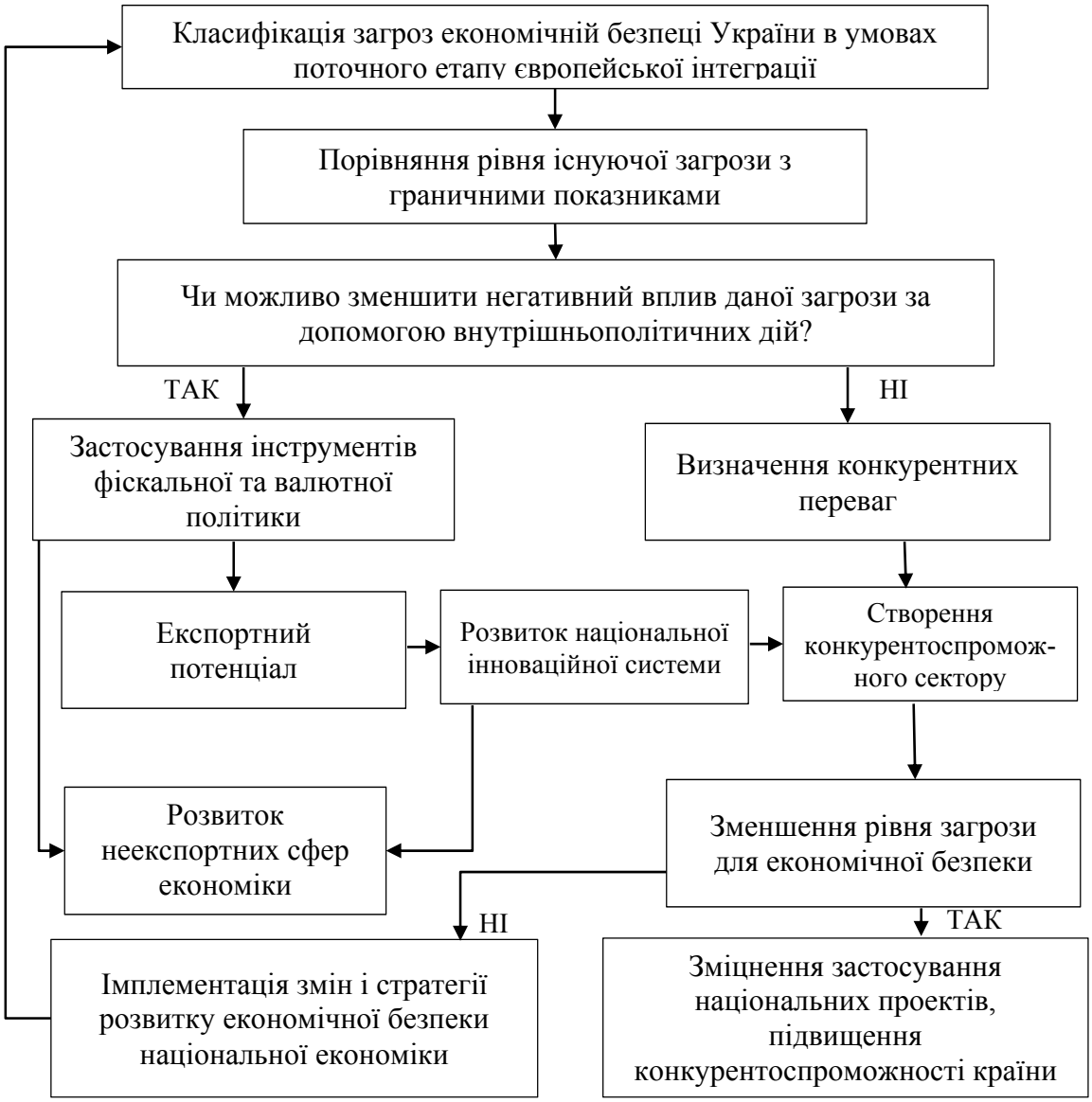

Рис. 4.1.17. Алгоритм державного управління та регулювання економічної безпеки шляхом збільшення конкурентоспроможності країни
Джерело: складено авторами

Формування мережі інституційних інструментів забезпечення виробництва інноваційної продукції та розвитку інвестиційної сфери необхідне для вирішення поставлених завдань [36].

Лише спільна скоординована робота над концепцією інноваційного розвитку та стратегією економічної безпеки України дозволить реалізувати конкурентні переваги України в умовах інтеграції до ЄС.

Проаналізувавши кореляційну залежність кожної складової економічної безпеки на загальний рівень ВВП країни, можна виокремити рекомендації, що сприятимуть ефективному зниженню рівня загроз економічній безпеці країни (таблиця 4.1.13).

Таблиця 4.1.13

Рекомендації щодо підвищення рівня економічної безпеки України

Складова	Вплив на рівень економічної безпеки	Рекомендації
Економічна	Найвпливовіша складова з точки зору динаміки коефіцієнта кореляції, що поступово зростає (з 0,82 до 0,89). Така тенденція свідчить про необхідність її достатнього забезпечення	1. Зміцнення конкурентних переваг за допомогою реалізації міжнародних проектів. 2. Формування сприятливого інвестиційного клімату. 3. Зниження енергоємності ВВП. 4. Зміцнення національної валюти. 5. Посилити контроль влади за обсягами та напрямами відпливу капіталу. 6. Створення банку міжнародних проектів. 7. Подальше реформування економіки. 8. Стабілізація виробництва та надання необхідної допомоги бізнес-сектору. 9. Структурна перебудова економіки шляхом переходу на інноваційні моделі розвитку. 10. Розвиток фінансової інфраструктури.
Політична	Одна з найвагоміших складових забезпечення достатнього рівня економічної безпеки (середній коефіцієнт кореляції складає 0,88)	1. Підвищення ефективності діяльності державних інституцій. 2. Розширення повноважень органів влади у сфері міжнародної кооперації. 3. Перевірка чинних домовленостей. 4. Розробка програми з підвищення конкурентоспроможності національних виробників. 5. Проведення перемовин з країнами-сусідами щодо правового визначення державних кордонів. 6. Розробка чіткого стратегічного плану щодо подальшої внутрішньої та зовнішньої політики. 7. Посилити дипломатичні відносини з країнами-членами ЄС.
Соціальна	Незважаючи на нестабільну динаміку, коефіцієнт кореляції перебуває у межах вище середнього (вище 0,8). Тож соціальна складова також потребує подальшого розвитку та нагляду	1. Збільшення інвестицій у людський капітал, передусім інтелектуальний. 2. Підвищення інформування громадськості. 3. Реалістичність у проведенні соціальної політики та встановленні стандартів. 4. Реформування медичної системи задля забезпечення належного доступу громадян до медичних закладів. 5. Подальше вдосконалення системи освіти з метою збільшення висококваліфікаційних кадрів.

Екологічна	У зв'язку з поступовим збільшенням глобальних екологічних проблем, ця складова також набуває впливу на економічні показники, зокрема на рівень економічної безпеки. Це підтверджує різкий ріст коефіцієнта кореляції (з 0,37 до 0,89)	1. Активізація діяльності у сфері глобальних проблем. 2. Запровадження чіткої програми з екологічної діяльності.

Джерело: складено авторами.

Тож забезпечення економічної безпеки України в умовах інтеграції у Європейський Союз – досить важке, проте важливе завдання, що стосується реалізації стратегії соціально-економічного розвитку країни, забезпечення стабільного балансу внутрішніх і зовнішніх інтересів та відстоювання своїх стратегічних і тактичних інтересів з урахуванням інтересів інших країн [50].

Таким чином, результати проведеного дослідження економічної безпеки ЄС та України в умовах їх асоціації дозволяють зробити такі висновки:

1. Встановлено, що існує велика кількість підходів щодо тлумачення економічної безпеки, які різняться в залежності від напрямку дослідження та аспектів, яким фахівець приділяє найбільшу увагу, але й досі не існує узгодженого визначення економічної безпеки як складової національної безпеки. Зокрема сутність економічної безпеки визначають як стан держави, за якого вона має сприятливі умови для стійкого розвитку та зростання добробуту громадян, здатна підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності на світових ринках та забезпечувати власний суверенітет. Для оцінки рівня економічної безпеки доцільно використовувати розповсюджений у міжнародній практиці методичний підхід щодо оцінки її складових: безпосередньо економічної, політичної, соціальної та екологічної. В основі даного методу покладено принципи агрегування та синтезу визначених ознак в єдині показники, а стан економічної безпеки національної економіки країн ЄС оцінюється за допомогою індикативного підходу, з урахуванням субіндикаторів, зазначених у міжнародних індексах і рейтингах. При цьому всі субіндикатори доцільно розподілити на чотири

основні складові економічної безпеки: економічну, політичну, соціальну та екологічну.

2. Доведено, що при проведенні оцінки рівня економічної безпеки України в умовах європейської інтеграції доцільно проаналізувати основні макроекономічні показники розвитку країни та порівняти їх з граничними показниками, що допустимі в країнах ЄС. Показано, що економічна безпека України не має стійкого позитивного значення, тобто для більшої частини граничних показників Україна має набагато гірше значення, ніж ЄС, що вимагає зміни пріоритетів економічної політики держави та стимулювання розвитку системи управління економічною безпекою. Встановлено, що показник політичної складової показника економічної безпеки України в декілька разів менший від показника ЄС, до того ж динаміка цього показника в Україні також негативна, що свідчить про серйозний дисбаланс та вразливість політичної системи (внаслідок антитерористичної операції на сході України, зміни векторів національних пріоритетів та дестабілізації політичної ситуації). Показано, що соціальна складова показника економічної безпеки України не досягає необхідної позначки (у 2019 р. показник ЄС складав 0,550, а в Україні він ледве досягав 0,167), що зумовлює необхідність реструктуризації соціальної системи України (при цьому середня заробітна плата в ЄС сьогодні вища майже в 9 разів, ніж в Україні, а середня робоча сила в ЄС має в два рази більшу оплату, ніж в Україні), при цьому для національної економічної системи характерна значна розбалансованість у використанні природних ресурсів та їх відтворенні, що становить загрозу для економічної безпеки країни.

3. Показано, що за результатами кластерного аналізу Україну неможливо віднести до жодного з виділених трьох кластерів, тому що показники складових економічної безпеки України значно відрізняються навіть від найслабших країн-членів ЄС. Рівень економічної, політичної та соціальної складових також є вражаючи низьким (не більше 0,2), тобто стан економічної безпеки України в процесі інтеграції до ЄС є незадовільним та має негативну динаміку, в той час як країни ЄС щорічно зміцнюють показник рівня економічної безпеки (якщо загальний показник ЄС в 2019 році становив 0,611, то рівень України був в декілька разів менший – 0,088).

4. Встановлено низку спільних загроз, що постають перед країнами ЄС та Україною на шляху подальшого розвитку їх економічної безпеки в умовах асоціації, серед яких варто виокремити: корупцію, бюрократію, проблеми міграції населення та «відтік мізків», організовану злочинність та тероризм, нестабільність розвитку, падіння культури підприємства, зникнення базових соціально-моральних цінностей. Показано, що Україна також повинна нівелювати вплив власних внутрішніх та зовнішніх загроз,

найважливішими з яких є високий рівень диференціації доходів населення, застаріла матеріально-технічна база, нестача інвестиційних надходжень, ріст «тіньової» економіки, високий рівень державного боргу, сировинна направленість експорту та висока залежність від імпорту.

5. Доведено на основі кореляційно-регресійного аналізу, що існує стійкий взаємозв'язок між показником економічної безпеки та обсягами ВВП на душу населення (наявна пряма залежність, що становить 77,95 %). Показано, що серед складових економічної безпеки не можна виділити одну, на яку найбільше впливатиме показник ВВП, але постійне зростання значень кореляції підтверджує взаємозалежність цих параметрів. Визначено, що серед окремих індикаторів складових, які мають суттєвий вплив на подальший розвиток економічної безпеки, можна назвати: (1) економічні (товарний та ринок праці, стан фінансової системи, наявність інновацій, рівень занепаду та нерівномірності розвитку); (2) політичні (верховенство закону, корумпованість, орієнтацію уряду та сприятливість бізнес-середовища); (3) соціальні (соціальна глобалізація і капітал, «відтік мізків»). Показано, що можна виокремити 9 основних сценаріїв подальшого розвитку економічної безпеки України, які різняться за тривалістю та імовірністю реалізації, а також виділено найсприятливіший шлях розвитку в умовах інтеграції, що полягає у реалізації середньострокового сценарію «Приплив інвестицій» з подальшим переходом до кінцевої мети – довгострокового сценарію «Бурхливий розвиток національної економіки».

6. Було з'ясовано, що на сьогоднішній день адаптація досвіду країн Євросоюзу щодо забезпечення економічної безпеки є одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики України не тільки з точки зору досягнення стійкості та ефективності національної економіки, але й з позиції довгострокової стратегії національного розвитку. В першу чергу, Україні необхідно створити чітко визначену концепцію подальшого розвитку економічної безпеки та зосередитися на наступних удосконаленнях: підвищення здатності до інновацій, поліпшення стану конкурентоспроможності, створення сприятливого бізнес-середовища, гармонізація урядової системи, зменшення класового розриву, викорінення корупції та залучення нових інвестицій. Доведено, що основою забезпечення економічної безпеки країни є цілеспрямована діяльність держави щодо створення необхідних умов для: (1) підтримки конкурентних переваг провідних галузей національної економіки на внутрішніх та зовнішніх ринках шляхом вдосконалення та розвитку всіх детермінант «національного ромбу» (людських та природніх ресурсів, капіталу, науково-інформаційного потенціалу, інфраструктури); (2) досягнення європейського (міжнародного) рівня та якості життя населення країни.

Список використаних джерел:

1. Коженьовскі Л. Управління безпекою // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 147 – 154.

2. Мартиненко В. В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки / В. Мартиненко // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 131-140.

3. Гетьман О. О. Економічна діагностика : навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

4. Петрушевська В. Економічна безпека держави: зміст та класифікація загроз / В. Петрушевська // Збірник наукових праць. – 2012. – № 32. – С. 441-448.

5. Основи економічної безпеки : [підручник] / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Черняков. – Харків : НУВС, 2003. – 236 с.

6. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки / Я. Жаліло // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 16–35.

7. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.05.01 / А. В. Чесноков; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.

8. Пендюра М. М. Національна безпека України в контексті сучасних європ ейських геополітичних трансформацій : дис. канд. юрид. наук / М. М. Пендюра. – К., 2005. – 212 с.

9. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – Київ : Інститут екон. та прогнозув.; НАН України, 2009. – 864 с.

10. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.

11. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т. 3. – К. : Академія, 2002. – С. 637.

12. Economic Security. International Committee of Red Cross [Electronic resource]. – URL : https://www.icrc.org/en/document/introduction-economic-security

13. Варналій З. С. Економічна безпека : навчальний посібник / З. С. Варналій. – Київ : Знання, 2009. – 648 с.

14. Користін О. Є. Економічна безпека : навчальний посібник / О. Є. Користін. – Київ : Правова єдність, 2010. – 368 с.

15. Григорова-Беренда Л. І. Зовнішньоекономічна безпека: сутність та загрози / Л.І. Григорова-Беренда // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 39-46.

16. Eurostat. Official website of European statistics [Electronic resource]. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/home

17. Global Resilience Index [Electronic resource]. – URL: https://www.fmglobal.com/research-and-resources/tools-and-resources/resilienceindex/explore-the-data

18. The Fragile States Index [Electronic resource]. – URL : https://fragilestatesindex.org/wp-content/uploads/2019/03/9511904-fragilestatesindex.pdf

19. The Global Competitiveness Report [Electronic resource]. – URL : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

20. Belostecinic Gr. Securitateae conomica a statului: teorie, metodologie, practica : monografia / Gr. Belostecinic, V. Sacovici, E. Moiseenko. – Ch. : ASEM, 2011. – 174 p.

21. Основы кластерного анализа [Электронный ресурс]. – URL : http://statlab.kubsu.ru/sites/project_bank/claster.pdf

22. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – URL : https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-asociaciyu/00ukraine-euassociationagreementbody.pdf

23. Тимошенко О. В. Досвід європейських країн щодо формування та забезпечення фінансово-економічної безпеки держави / О. В. Тимошенко // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 52-57.

24. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]. – URL : https://knoema.ru/

25. Murdoch C., Knorr K., Trager F. Economic Factors as Objects of Security: Economics Security & Vulnerability / C. Murdoch, K. Knorr, F. Trager. – Lawrence: Economic Interests & National Security, 2001. – 867 p.

26. Piketty T. About capital in the twenty-first century // American Economic Review. – 2015. – № 105(5). – P. 48-53.

27. Колупаев В. А. Формирование концепции национальной экономической безопасности в зарубежных странах / В. А. Колупаев // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002. – № 12. – С. 2-9.

28. Жилкина Ю. В. Анализ экономической безопасности Евросоюза: новые ориентиры возможностей? / Ю. В. Жилкина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 17 (74). – С. 57-65.

29. Ковальчук Т. Формування європейського громадянства як особливого феномену об'єднаної Європи / Т. Ковальчук // Віче. – 2009. – № 3. – С. 14-16.

30. Draft Internal Security Strategy for the European Union: «Towards a European Security Model». Council of the European Union. Brussels, 23 February 2010. [Electronic resource]. – URL: http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/10/st05/st05842-re02.en10.pdf

31. Губарєва І. О. Формування економічної безпеки України: монографія / І. О. Губарєва. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. – 448 с.

32. Емерсон М. Поглиблення відносин між ЄС та Україною. / М. Емерсон, В. Мовчан. – К. : Центр європейських політичних досліджень, 2016. – 255 с.

33. Ліпкан В. А. Національна безпека України: навчальний посібник / В. А. Ліпкан. – К. : Кондор, 2008. – 552 с.

34. Медвідь Ф. Економічна безпека: небезпеки і загрози національним та національно-державним інтересам України / Ф. Медвідь // Вісник УАДУ. – № 2. – 2003. – С. 129 – 135.

35. Doing Business. The World Bank [Electronic resource]. – URL : https://www.worldbank.org/en/topic/trade

36. Матюшенко І. Ю. Основні напрями програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт» 2020 і вибір пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки України / І. Ю. Матюшенко, Д. О. Михайлова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2014. – № 1144, вип. 3 (1). – С. 120-127.

37. Левчук О. В. Економічна безпека України в контексті глобалізаційних викликів / О. В. Левчук // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. № 8. – С. 59-64.

38. Рєзнік О. М. Порівняльний аналіз сутності економічної безпеки України та країн Європейського Союзу / О. М. Рєзнік // Форум права. – 2015. – № 4. – С. 232–236.

39. Скорук О. В. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення / О. В. Скорук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 3. – С. 39-42.

40. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth / European Commission. Brussels, 2010. – 31 p.

41. Ситник Г. Оцінка небезпек щодо реалізації національних інтересів у процесі державного управління / Г. Ситник // Вісник НАДУ. – 2005. – № 2. – С. 495 – 503.

42. Corruption perceptions index. Transparency International [Electronic resource]. – URL: https://www.transparency.org/en/cpi

43. Індекс сприйняття корупції [Електронний ресурс]. – URL : http://cpi.ti-ukraine.org

44. Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – URL : https://minfin.com.ua/ua/

45. Шкарлет С. М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С. М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7−12.

46. EU terrorism situation & trend report. Official website of Europol [Electronic resource]. – URL: https://www.europol.europa.eu/tesat-report

47. Egert B. Public debt, economic growth and nonlinear effects: Myth or reality? / B. Eget // Journal of Macroeconomics. – 2015. – № 43. – P. 226-238.

48. Алмаев М. Сущность и угрозы экономической безопасности / М. Алмаев, Н. Мехед, А. Фомин // Власть. – 1996. – № 12.

49. Бабець І. Г. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій / І. Г. Бабець // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – № 1. – С. 3-13.

50. Kyzym M. O. Assessment of the Level of Economic Security of Ukraine and the EU Countries / M. O. Kyzym, Y. B. Ivanov, I. O. Gubareva // Finance. Ukraine. – 2018. – № 4. – P. 7-18.

4.2. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

4.2.1. Фінансова інклюзія як чинник соціально-економічного розвитку

Становлення фінансового сектору України відбувалося одночасно зі становленням її державності та з постійним прагненням набути завершеного образу. Адже його економічна роль полягає в акумулюванні фінансових заощаджень та перетворенні їх на інвестиційні ресурси розвитку держави, що робить фінансовий сектор суттєвим фактором підвищення конкурентоспроможності будь-якої країни, забезпечення її економічного зростання та стимулювання зростання добробуту населення. Проте, незважаючи на достатньо тривалий час, його функціонування все ж таки потребує подальшого реформування та розвитку, особливо в умовах глобальних викликів, що стоять наразі як перед Україною, так і перед світом у цілому.

Одним із елементів фінансового сектору виступає ринок фінансових послуг, який, з одного боку, може забезпечити економіку додатковими фінансовими ресурсами, з іншого – може унеможливити інноваційний розвиток країни та відкласти її подальший економічний розвиток на довгострокову перспективу. Саме тому питанням функціонування ринку фінансових послуг відводиться значна увага в Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року, яка затверджена 26 грудня 2019 року рішенням Правління Національного банку України № 1010-рш, яка прийшла на місце Комплексної програми розвитку фінансового сектору до 2020 року [12].

Одним зі стратегічних напрямів Стратегія визначає фінансову інклюзію, на якій зосереджують увагу останні десятиліття центральні банки країн та міжнародні організації, відводячи їй роль одного з основних чинників як загального економічного розвитку, так соціальної рівності. Призначенням фінансової інклюзивності є підтримання інклюзивного зростання, яке сприяє економічному зростанню, підтримує соціальну згуртованість і зменшує нерівність у доходах. Крім того, отримано визнання ролі інклюзивності фінансової системи не тільки у стимулюванні економічного зростання та створення робочих місць, але і її стійкості.

Низкою наукових досліджень доведено, що інклюзивні фінансові системи є фінансово і соціально стійкими.

Розглядаючи трактування фінансової інклюзії різними авторами (табл. 4.2.1), слід зазначити, що хоч це поняття є доволі новим у фінансах, проте займає одну з провідних позицій у напрямках досліджень учених та стратегічній діяльності міжнародних організацій і центральних банків країн світу.

Результати досліджень Світового банку фінансової інклюзивності (Global Financial Inclusion – Global Findex) свідчать, що у період з 2014 по 2017 роки частка дорослих, які мають рахунок у фінансовій установі або через мобільну грошову службу, у світі зросла з 62 % до 69 %, при цьому в країнах, що розвиваються, частка зросла з 54 % до 63 %. Серед усього дорослого населення світу 2,5 млрд осіб не мають доступу до фінансових послуг, які надаються фінансовими установами, що становить близько половини усього дорослого населення. Водночас фінансові послуги доступні в країнах з високим рівнем доходу 89 % дорослого населення і лише 41 % – дорослому населенню країн, які розвиваються, що демонструє розрив майже в 2,2 рази [19].

Дослідження, проведене Світовим банком, не тільки визначило ряд показників, якими вимірюють фінансову інклюзивність, але й дозволяє окреслити проблеми, які не дозволяють окремим особам чи групам населення повною мірою скористатися фінансовими послугами основних постачальників. Серед причин відсутності рахунка визначають: брак достатньої кількості грошей, висока ціна послуг, член сім'ї вже має рахунок у банку, територіальна віддаленість фінансової установи, відсутність належної документації, відсутність довіри до банків та релігійні причини. За показником Global Findex 2017 року в Україні спостерігається наступна картина розподілу причин відсутності рахунка:

– брак достатньої кількості грошей – 29 % (або 58% без тих, хто має рахунок);
– висока ціна послуг – 20 % (або 40 % без тих, хто має рахунок);
– член сім'ї вже має рахунок у банку – 11 % (або 21 % без тих, хто має рахунок);
– територіальна віддаленість банку – 11 % (або 22 % без тих, хто має рахунок);
– відсутність належної документації – 4 % (або 8 % без тих, хто має рахунок);
– відсутність довіри до банків – 25 % (або 50 % без тих, хто має рахунок);
– релігійні причини – 1 % (або 3% без тих, хто має рахунок) [19].

Таблиця 4.2.1

Трактування поняття «фінансова інклюзія»

Автор (автори)	Зміст поняття «фінансова інклюзія»
Національний банк України [15]	Створення умов для залучення усіх сегментів населення та бізнесу до користування різноманітними фінансовими послугами, які доступні за інфраструктурою та ціною, офіційно урегульовані та відповідають потребам населення з метою стимулювання економічного зростання країни та зменшення соціальної нерівності у суспільстві
Міжнародна мережа з фінансової освіти (INFE) Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) [15]	Процес просування доступного, вчасного та повноцінного доступу до широкого спектра фінансових продуктів і послуг, поширення їхнього використання серед всіх прошарків суспільства через впровадження існуючих та інноваційних підходів включно з фінансовою обізнаністю та освітою з метою просування як фінансового добробуту, так і економічної та соціальної інклюзії
Центр з фінансової інклюзивності (Center for Financial Inclusion – CFI) [17]	Стан, за якого кожен, хто може використовувати фінансові послуги, має доступ до повного набору якісних фінансових послуг, наданих за доступними цінами, зручним способом, з повагою та гідністю
FATF	Забезпечення доступу до адекватного діапазону безпечних, зручних та прозорих фінансових послуг для вразливих груп, у тому числі осіб з низьким рівнем доходу, сільських мешканців та осіб без документів, які були недостатньо залучені до фінансового сектора або виключені з нього, за доступною ціною
Науменкова С.В. [7]	Розкриття економічного змісту фінансової інклюзії пов’язане з такими поняттями, як фінансове охоплення та фінансове виключення. Фінансове охоплення (financial inclusion) – доступ споживачів до базових фінансових послуг, що базується на відсутності різного роду перешкод (цінових та нецінових) щодо їх отримання. Протилежним до нього за змістом є показник фінансового витіснення (виключення). Фінансове виключення (витіснення) (financial exclusion) – унеможливлення доступу споживачів – громадян тієї чи іншої країни до базових фінансових послуг, які відповідають їх потребам, через наявність різного роду перешкод та ускладнень (цінових і нецінових), що відвертає цих громадян від нормального соціального життя у суспільстві, до якого вони належать
Мазаракі А.А. та Волосович С.В.[6]	Включає потребу домогосподарств і суб’єктів господарювання у фінансових послугах, можливість задоволення цієї потреби, наявність відповідних фінансових послуг та їхню якість

В цілому результати досліджень Світового банку щодо фінансової інклюзивності демонструють, що в Україні спостерігається достатньо низький рівень фінансової інклюзії, що підтверджується низькими значеннями її показників у порівнянні як із середньосвітовими, так і значеннями високорозвинених країн (табл. 4.2.2).

Таблиця 4.2.2

Показники фінансової інклюзії у 2011–2017 рр., % населення віком від 15 років

Показники	Україна			Країни ОЕСР			Світ		
	2011	2014	2017	2011	2014	2017	2011	2014	2017
Наявність рахунка у фінансових установах	41	53	63	90	94	95	51	61	67
Наявність дебетової карти	34	40	49	62	80	84	31	41	48
Наявність кредитної карти	19	28	27	51	52	57	15	18	18
Наявність заощаджень у фінансових установах	5	8	13	45	52	57	22	27	27
Позичали у фінансових установ або використовували кредитну картку	19	22	22	51	54	57	-	22	23
Позичали у родичів або друзів	37	22	31	12	15	13	23	27	26
Сплачували комунальні платежі, використовуючи рахунок у фінансовій установі	-	6	20	-	61	62	-	17	22
Сплачували комунальні платежі виключно готівкою	-	66	53	-	12	9	-	42	30
Основний спосіб зняття коштів: банкомат	75	83	-	66	73	-	40	52	-
Оплата в Інтернеті за покупку через Інтернет	-	-	47	-	-	66	-	-	73
Користувались Інтернетом для оплати рахунків молоді люди (15-24 років)	-	-	29	-	-	45	-	-	18
Користувались Інтернетом для оплати рахунків люди, старші 24 років	-	-	22	-	-	55	-	-	23

Джерело: побудовано авторами на основі даних Financial Inclusion Data (2017). Worldbank: http://globalfindex.worldbank.org

За таких обставин більше третини населення України лишається за межами фінансової системи, а відтак є відокремленою від економіки держави та суспільства загалом.

Крім того, міжнародні трудові мігранти відсилають додому близько 450 млрд дол. США щорічно через офіційні канали надання послуг. Плата за це становить до 20 % зборів, що змушує значну частину мігрантів користуватися неофіційними каналами перевезення (майже 150 млрд дол. США) і при цьому ризикувати втратити ці кошти. У всіх міжнародних фінансових центрах рівень фінансової інклюзивності сягає 99 % від дорослого населення. У країнах ЄС цей показник коливається від 74 % до 98 %, за винятком Болгарії (55 %) і Румунії (53 %).

Наразі в Україні визначені стратегічні цілі щодо підвищення рівня фінансової інклюзії на наступні 5 років, серед яких:

– підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами;

– посилення захисту прав споживачів фінансових послуг;

– підвищення рівня фінансової грамотності населення [12].

Стратегією розвитку фінансового сектору України до 2025 року передбачено очікувані результати (табл. 4.2.3).

Таблиця 4.2.3

Цільові значення індикаторів фінансової інклюзії України

Стратегічна ціль	Індикатори виконання діяльності	Поточне значення індикатора	Значення індикатора на 01.01.2025 р.
1. Підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами	Кількість відкритих базових рахунків/ кількість дорослого населення	63%	80%
	Співвідношення готівки (М0) до ВВП	9,2%	Не більше 7,5 %
	Співвідношення безготівкових карткових операцій (включно з P2P) до загальної кількості транзакцій	81,9 %	Не нижче 85 %
	Співвідношення безготівкових карткових операцій (включно з P2P) до загального обсягу транзакцій	49,7 %	65%
2. Посилення захисту прав споживачів фінансових послуг	Індекс розкриття інформації, включаючи наявність низки вимог до розкриття інформації	2,0	5,0
	Рівень довіри населення до фінансової системи	≈ 10 %	60 %
3. Підвищення рівня фінансової грамотності населення	Індекс рівня фінансової грамотності населення	11,6 %	12,5 %

Джерело: [12]

Однозначно робота над підвищенням рівня фінансової інклюзії є довгостроковою, тому вимагає координації та взаємодії різних стейкхолдерів та партнерів для досягнення поставлених цілей через Національну стратегію формування та розвиток системи захисту прав споживачів, заходи з підвищення фінансової грамотності українців та розвиток безготівкової економіки.

За даними НБУ загальнонаціональне дослідження щодо рівня фінансової грамотності, фінансової інклюзії та фінансового добробуту в Україні у 2018 році засвідчило:

– відставання України від провідних країн за рівнем фінансової грамотності – лише 11,6 балів (з максимально можливих 21 бал) незалежно від віку, статі, регіону проживання;

– більша орієнтованість українців на витрачання грошей у поточному періоді, ніж на заощадження;

– низький рівень користування фінансовими послугами та продуктами (40% населення за останні два роки не користувались жодними фінансовими послугами або продуктами);

– існування високого суспільного запиту на підвищення фінансової грамотності [13].

Відповідно до наведеного дослідження Національний банк України визначив основними пріоритетами Стратегії фінансової грамотності наступне:

1. Змінити фінансову культуру, тобто знання, навички та відношення, необхідні для забезпечення відповідальної фінансової поведінки та підвищення фінансової інклюзії українців.

2. Сформувати українця європейського, фінансово обізнаного, тобто здатного ухвалювати відповідальні фінансові рішення, поділяти європейські цінності та готового жити за європейськими стандартами.

3. Фокус на молодь.

4. Розробити єдину комунікаційну платформу, тобто донесення комунікацій простою доступною мовою через графічний та відео-контент.

5. Створити Освітньо-інформаційний центр – осередок фінансової просвіти та комунікацій щодо мандату та функцій Національного банку.

Проблеми у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні є не менш гострими, ніж попередні. Їх розв’язання потребує розробки і дотримання належного законодавчо-нормативного забезпечення як окремо в банківській системі, так і на фінансовому ринку загалом. Користувачам це дозволить гарантувати безпечний та надійний ринок фінансових послуг.

У цьому контексті варто відзначити прийнятий Закон України від 12.09.2019 №79-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг». Його мета полягає у скороченні кількості регуляторних і контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг за рахунок розподілу функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг між Національним банком та Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Так, Національний банк України став регулятором страхових, лізингових, факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових компаній. До повноважень НКЦПФР передається регулювання та нагляд за діяльністю недержавних пенсійний фондів, адміністраторів пенсійних фондів, а також фондів фінансування будівництва. Як наслідок такої зміни сподіваємося побачити роботу нових регуляторів з очищення ринку від ненадійних гравців, що частково знизить ризики споживачів через неусвідомлене розміщення власних коштів у небанківських фінансових

установах. Крім того, серед заходів, які б розширили основу захисту прав користувачів фінансових послуг, Стратегією розвитку фінансово сектору України 2025 визначено:

– розширення кола учасників ФГВФО та гарантованих вкладів і поступове підвищення суми гарантування вкладів у банках;

– запровадження позасудового механізму вирішення спорів між учасниками фінансового ринку та споживачами.

Таким чином, прийняття законів та реалізація вище означених заходів призведе до розширення використання банківських та небанківських фінансових послуг для підвищення не лише рівня життя населення, але й фінансової інклюзії загалом, а також для збільшення інвестицій у створення сучасної інфраструктури фінансової системи України.

4.2.2. Фінансові шахрайства та піраміди як вид махінацій на фінансовому ринку України

Інтенсивний розвиток світових економічних процесів, поширення глобалізаційних трендів, зростання обсягів банківських та інших фінансово-кредитних послуг призвели до підвищення ролі фінансів у сучасному житті. Поряд з цим активне використання новітніх інформаційних технологій, безготівкової форми розрахунків спричинили зростання різного роду проявів шахрайства у фінансовій сфері [5].

Коли тиск на людей, компанії та економіку найбільший, існують тиски, які спонукають шахраїв діяти. Найбільш активним шахрайство найчастіше стає під час спадів та криз – і те, й інше відбувається під час пандемії COVID-19. Порушення нормальних бізнес-процесів, контролю та умов праці дають зловмисникам можливість вчинити шахрайство, тоді як хаос та невизначеність кризи дозволяють багатьом раціоналізувати погану поведінку, яка інакше могла би перевірятися етичними кодексами.

Найкращою та найбільш широко прийнятою моделлю пояснення, чому люди здійснюють шахрайство, є трикутник шахрайства (рис. 4.2.1).

Це модель, розроблена доктором Дональдом Крессі, криміналістом, дослідження якого зосереджувалося на шахраях – людях, яких він назвав «порушниками довіри» [18].

Основні гіпотези Д. Крессі полягали в тому, що людина стає шахраєм, коли в її житті збігаються три ключові елементи:

1) тиск фінансових обставин – мотивація;

2) можливість здійснити і приховувати шахрайство – можливість;

3) здатність виправдати ці дії – раціоналізація.

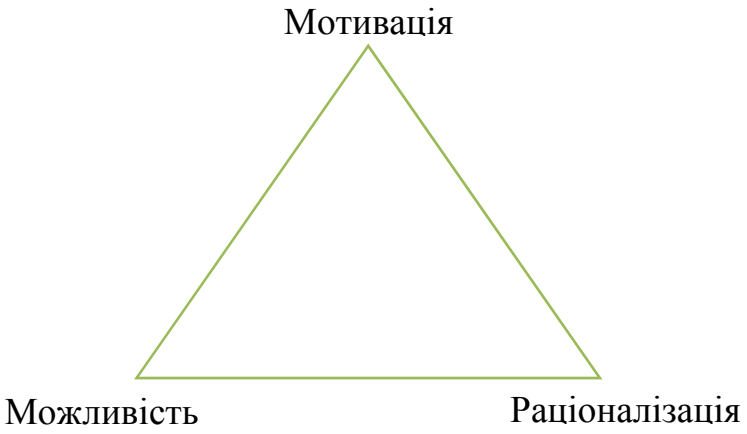

Рис. 4.2.1. Модель пояснення шахрайства за Д. Крессі
Джерело: складено авторами на основі даних [18]

Так, мотивація є рушійною силою будь-якого шахрайства, адже саме вона змушує людину серйозно розглянути можливість використання свого становища, зокрема всередині будь-якої організаційної структури існує багато людей, які мають певний доступ до грошових коштів, чеків та інших активів, окрім цього мотиваційні стимули можуть виникнути внаслідок фінансових проблем.

Коли мова йде про запобігання та стримування шахрайства, більшість керівників, як правило, спрямовують свої зусилля на мінімізацію можливостей через внутрішній контроль, але внутрішній контроль є лише одним елементом можливості. Стримування шахрайства починається з розуму працівника, працівники, які думають, що вони будуть спіймані, менш схильні до вчинення шахрайських дій. Також для зменшення можливостей шахрайства керівник може використати належне навчання та нагляд за персоналом, ефективний моніторинг управління компанією, сильну етичну культуру, анонімні гарячі лінії.

Раціоналізація може включати відчуття незадоволеності роботою працівника / менеджера, відсутність визнання добре виконаної роботи, низьку компенсацію, ставлення «вони б зрозуміли, якби вони знали мою ситуацію», «це для гарної мети» або «всі інші це роблять» [16].

Відсутність у вітчизняному нормативно-правовому полі чіткого визначення поняття «шахрайство» не змінює тенденції до його зростання. Жадоба легкого збагачення, довірливе ставлення населення, а також низький рівень фінансової грамотності є тими основними чинниками, котрі не дають змоги подолати цю проблему навіть в економічно розвинених та законодавчо «прихильних» до громадян країнах.

Так, міжнародна аудиторська компанія «Price waterhouse Coopers» трактує шахрайство як навмисний обман з метою розкрадання грошових коштів, майна або законних прав [20].

Асоціація сертифікованих фахівців з розслідування шахрайства (Association of Certified Fraud Examiners – ACFE) фіксує визначення шахрайства в організаціях (або так званого «корпоративного» шахрайства) як «використання службового становища з метою особистого збагачення шляхом навмисного неналежного використання або зловживання ресурсами й активами організації-роботодавця» [21].

Останнє дослідження глобальної економічної злочинності та шахрайства PwC за 2020 рік показало, що 47% респондентів зазнали шахрайства за останні 24 місяці. Даний тренд найближчим часом не зміниться, очікується, що рівень шахрайств зросте ще більше.

Уся історія людства пов'язана з різними виявами шахрайства, причому обман стає дедалі витонченішим і поширюється в усіх сферах суспільного життя. Одним з поширених видів шахрайства за обсягом коштів, які втратили вкладники даних установ, є фінансові піраміди.

Першою в Європі фінансовою пірамідою вважається система, створена шотландським економістом Джоном Ло у 1716–1720 роках. На першому етапі ідея Дж. Ло полягала у створенні грошей у фінансово-кредитних установах. Саме він запропонував герцогу Орлеанському змінити золоті та срібні металеві монети на паперові гроші. Так, у Франції був заснований банк, який випускав банкноти, які були забезпечені державною скарбницею і земельними угіддями.

У 1717 році Дж. Ло відкриває «Західну компанію», акції якої мали небувалий попит як серед купців, так і серед простих людей. Через певний проміжок часу виявилось, що дана компанія не веде жодну діяльність і не приносить прибуток, тому власники акцій почали масово від них позбавлятися. Таким чином, «Система Ло» зазнала краху.

У США різні види пірамід з'явилися лише через 100 років. У 1919 році першу з них створив італійський емігрант Чарльз Понці, за допомогою газет він пропонував людям купувати акції його компанії, яка нібито займається купівлею-продажем товарів в усьому світі, і отримувати прибуток – 150% від вкладеної суми через 45 днів. Виплати вкладникам компанії здійснювалися за рахунок грошей нових учасників, і дуже швидко коло його інвесторів збільшилось в геометричній прогресії. Але, як і всі шахрайські схеми, «Схема Понці» дуже швидко зазнала краху, всі його рахунки були заморожені, а автора засудили до 5 років в'язниці.

Якщо порівнювати схему Понці з фінансовими пірамідами, то дослідники виділяють наступні моменти (табл. 4.2.4).

Новий формат «МММ» є не фінансовою установою, а так званою електронною пірамідою, і не приймає внесків, люди самі перераховують один одному гроші, які, за заявами організатора, не переходять у його власність, а зберігаються на рахунках вкладників або посередників. На відміну від 90-х років минулого століття, Мавроді неодноразово

попереджав, що «МММ» є фінансовою пірамідою, яка у будь-який момент може завалитися [11].

Таблиця 4.2.4

Спільні та відмінні риси схем Ч. Понці та фінансових пірамід

Подібність	
1	Є формами фінансового шахрайства, які переконують жертв вкладати гроші, обіцяючи гарний прибуток.
2	Вимагають регулярного припливу грошей нових інвесторів, щоб бути успішними і залишатися активними.
3	Зазвичай ці схеми не пропонують реальних продуктів або послуг.
Відмінність	
1	Схеми Понці зазвичай являють послуги з управління інвестиціями, де учасники вважають, що дохід, який вони отримають, є результатом реальних інвестицій. В результаті шахрай бере гроші у одного, щоб заплатити іншому.
2	Схеми пірамід засновані на мережевому маркетингу, і щоб заробляти, необхідно залучати нових учасників. Тому кожен учасник забирає частину коштів перед тим, як віддати їх на вершину піраміди.

Джерело: складено авторами на основі даних сайту Academy.binance

Іншим видом інтернет-пірамід є хайп-фонди – шахрайські онлайнпроєкти, що схожі на інвестиційні фонди з високою дохідністю. Працюють вони здебільшого з електронними валютами. Хайп-фонди виплачують високі проценти за рахунок нових надходжень і розширення кола учасників. Якщо потік грошей зменшується і його не вистачає для покриття поточних зобов’язань, фонд закривається і всі виплати припиняються. Середньострокові хайп-фонди обіцяють дохідність на рівні 1–3% на добу і можуть існувати до 6–9 місяців. Короткострокові фонди інколи обіцяють дохідність і 5–50% на добу. Для вкладення коштів у хайпи використовуються електронні платіжні системи, такі як Liberty Reserve і Perfect Money [14].

У вітчизняній економічній літературі зустрічаються різні трактування поняття «фінансова піраміда», зокрема: фінансова піраміда – специфічний спосіб забезпечення доходу за рахунок постійного залучення грошей від нових учасників піраміди. Зазвичай фінансові піраміди реєструються як комерційні установи та залучають кошти для фінансування певного проєкту, якщо реальний дохід від такого проєкту незначний або взагалі відсутній, то частина коштів нових інвесторів спрямовується для виплати доходів попереднім інвесторам. Окрім цього фінансові піраміди, створені як юридична особа, відповідають за своїми боргами лише в межах своїх внесків. Тому в такій ситуації закономірним є банкрутство піраміди і збитки тих інвесторів, які вклали свої гроші останніми. Практика показує, що після краху піраміди вдається повернути не більше ніж 10–15% зібраних коштів [14] (табл. 4.2.5).

Таблиця 4.2.5

Найбільші фінансові піраміди

Рік	Назва	Продукт	Поширення	Збиток
1992–1994	АТВТ «МММ»	Векселі	Україна, Росія, Казахстан, Білорусь	110 млн дол. США
1993–1994	компанія «Властіліна»	Продаж автомобілів, квартир та депозитні вклади під великі відсотки	Московська область	536,7 млрд недомінованих руб. і 2,67 млн дол. США
2005–2010	корпорація «Інтвей»	Бізнес-пакети, цінні папери і препарати, які нібито захищають від хвороб та випромінювання	Росія, Україна, Казахстан	Точна сума заборгованості не визначена
2006–2008	установа King's Capital	Перетворення грошей в нерухомість	Україна	180 млн дол. США
2018–2020	B2B Jewelry	«Сертифікати» на ювелірні вироби	Україна	250 млн дол. США, 600 тисяч вкладників

Джерело: складено авторами за даними сайту vseosvita.ua

Так, в українському законодавстві на сьогоднішній день також відсутнє чітке визначення сутності поняття «фінансова піраміда». Наприкінці 2013 року Верховна Рада України у першому читанні ухвалила законопроєкт «Про заборону фінансових пірамід в Україні», проте фінальне голосування не відбулося. За твердженням фахівців, у випадку прийняття закону проблема не вирішилася би, адже згаданий законопроєкт зміг би перешкодити створенню лише класичних фінансових пірамід, які працюють за старими схемами, однак був би абсолютно безсилим проти новітніх.

В України нова хвиля даного виду шахрайства припала на 2018 рік, коли стабілізація економічних процесів у державі та зростання доходів окремих категорій громадян спричинили зростання інвестиційної активності населення. Діяльність B2B Jewelry порівнюють саме зі «схемою Понці». Так, покупцям доплачували за покупки, повертаючи кешбек у 104% (це більше, ніж ціна самої прикраси).

Ще одним видом «товару» від B2B Jewelry були сертифікати, які «давали право» в будь-який момент отримати вироби із золота або срібла на номінал сертифіката. Сертифікат працював ніби як депозит: по ньому клієнт міг отримувати 8% ставку на тиждень (або 416% річних). Попри продаж так званих «сертифікатів», компанія B2B Jewelry офіційно не надала фінансових послуг. Нині Служба безпеки України заблокувала діяльність фінансової піраміди, очікується рішення.

Підсумовуючи все зазначене вище, можна виділити основні ознаки фінансових пірамід:

1. наявність реклами, що обіцяє надзвичайно високий дохід і мінімальний ризик вкладення грошей. Обіцянка швидкого надприбутку. У кожному бізнесі є економічна складова, свої правила і закономірності, відповідно до яких швидких великих грошей не буває;

2. відсутність документально підтвердженої інформації про вкладення залучених коштів;

3. відсутність реєстрації як юридичної особи – фінансової установи (з усіма необхідними в цьому випадку ліцензіями, дозволами, іншими підтверджуючими документами);

4. відсутність позитивної історії діяльності (або ж якийсь термін діяльності є, але досить незначний);

5. рух вкладених грошей через велику кількість країн, у зв’язку з чим інвестор втрачає можливість контролювати їх використання;

6. відсутність документально підтверджених договірних зобов'язань про повернення коштів і гарантії виплат;

7. відсутність офісу, офіційної реєстрації, дозволу здійснювати діяльність на території країни [11].

У 2020 році питання боротьби із фінансовими пірамідами знову стало на порядок денний, законотворці відповідно до Проєкту Закону України «Про заборону фінансових пірамід в Україні» № 3479 запропонували для організаторів фінансових пірамід ввести кримінальну відповідальність. У Законопроєкті визначено, що фінансова піраміда – це незаконна система забезпечення високого доходу членам/організаторам структури за рахунок діяльності по залученню коштів чи інших активів нових членів. При цьому виплата доходу старим членам здійснюється за рахунок внесків від нових. Відповідно, якщо обсяг господарської діяльності (чи імітації такої діяльності) із залученими активами є неспівставним із рівнем доходу (можливості отримання такого доходу) організаторів/членів структури, то маємо фінансову піраміду [8].

Таким чином, відсутність спеціального регулювання у вигляді прямої заборони діяльності фінансових пірамід, кримінальної відповідальності за цю діяльність призводить до того, що засновників фінансових пірамід, осіб, які публічно закликають до вкладень у такі проєкти, важко притягнути до відповідальності. Така «вседозволеність» лише посилює бажання аферистів до легкої наживи. Безумовно, фінансово-шахрайські проєкти мають також і економічне підґрунтя. Практика доводить, що їхня кількість суттєво зростає саме в умовах економічних криз, адже нестабільна фінансова ситуація в державі призводить до бідності населення, інфляційних процесів та безробіття.

4.2.3. Види шахрайств на ринку платіжних карток в Україні

Одним із найважливіших напрямків банківської діяльності, розвиток якого безпосередньо впливає на ефективність функціонування ринку фінансових послуг та економіки в цілому, є організація безготівкових розрахунків. В ринкових умовах все більшої актуальності набуває впровадження розрахунків з використанням платіжних карток, які є одним із найбільш зручних інструментів здійснення безготівкових розрахунків. За допомогою платіжної картки існує можливість ініціювати переказ коштів з рахунка платника або із відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахувати кошти зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримати кошти у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснити інші операції, передбачені відповідним договором.

Перші картки сучасного вигляду з'явилися у США на початку 50-х років XX століття. Пізніше виникли міжнародні фінансові асоціації: VISA, MasterCard, American Express, UnionPay International та інші. У сучасному глобалізованому суспільстві складно уявити комерційний банк, який не надає послуг з відкриття карткового рахунка.

Формування ринку платіжних карток в Україні почалося у 1996 році, коли вітчизняними банками було емітовано перші картки міжнародних платіжних систем Master Card International і Visa International (рис. 4.2.2).

Поряд з цим найбільші українські банки розпочали емісію локальних платіжних карток внутрішньобанківських (одноемітентних) платіжних систем.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», платіжна картка – електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором [3].

Розвиток та вдосконалення платіжних систем зумовили появу великої кількості карткових платіжних продуктів, розрахованих на різні категорії клієнтів банків (рис. 4.2.3).

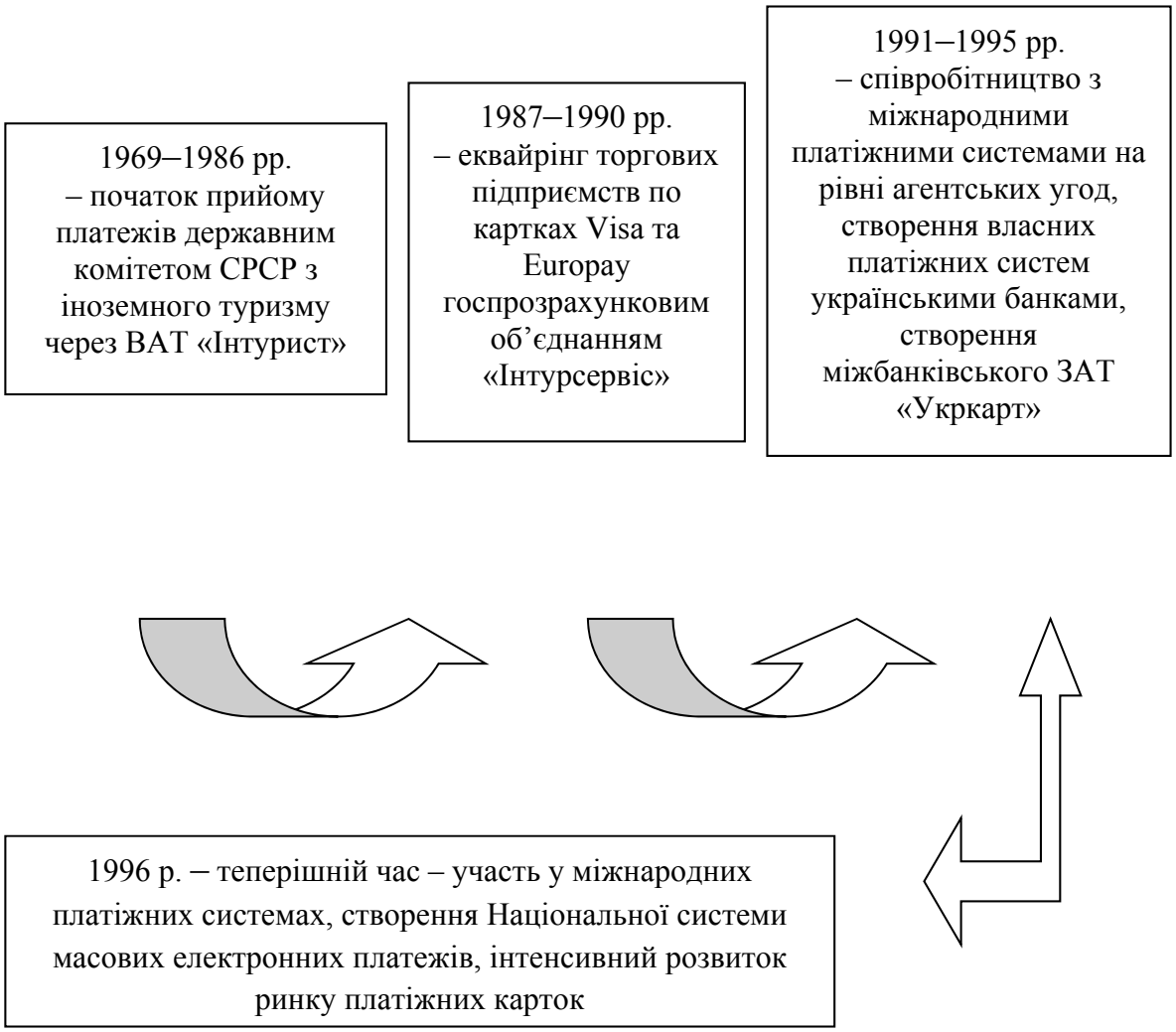

Рис. 4.2.2. Етапи розвитку ринку платіжних карток в Україні
Джерело: [10]

Останніми роками електронні безготівкові розрахунки набувають значного розповсюдження, одночасно зі збільшеннями обсягів ринку платіжних карток зростає і ринок шахрайських операцій. Від шахрайських операцій з платіжними картками страждають не тільки клієнти комерційних банків, зазнаючи фінансових збитків, а також і самі комерційні банки, які втрачають не лише гроші, але й репутацію і, як наслідок, клієнтів.

Історія зловживань почалася з моменту появи платіжних карток. Шахраї користувалися загубленими або вкраденими платіжними картками.

Також широкого поширення у світі набув метод «shave & paste» («збрити й наклеїти»), відповідно до якого шахраї зрізали з карти ембосовані дані і замінювали їх на ембосовані дані з іншої, вкраденої, платіжної картки.

Наприкінці 70-х років новим методом шахрайства став «білий пластик». Шахраї застосовували «білий пластик» для здійснення шахрайських операцій, записуючи на магнітну смугу пластикової заготовки інформацію з магнітної смуги дійсної платіжної картки (як правило, незаконно

отриманої), і розкрадали гроші з рахунків карток законних власників із використанням банкоматів або проведенням шахрайських транзакцій у підприємствах торгівлі.

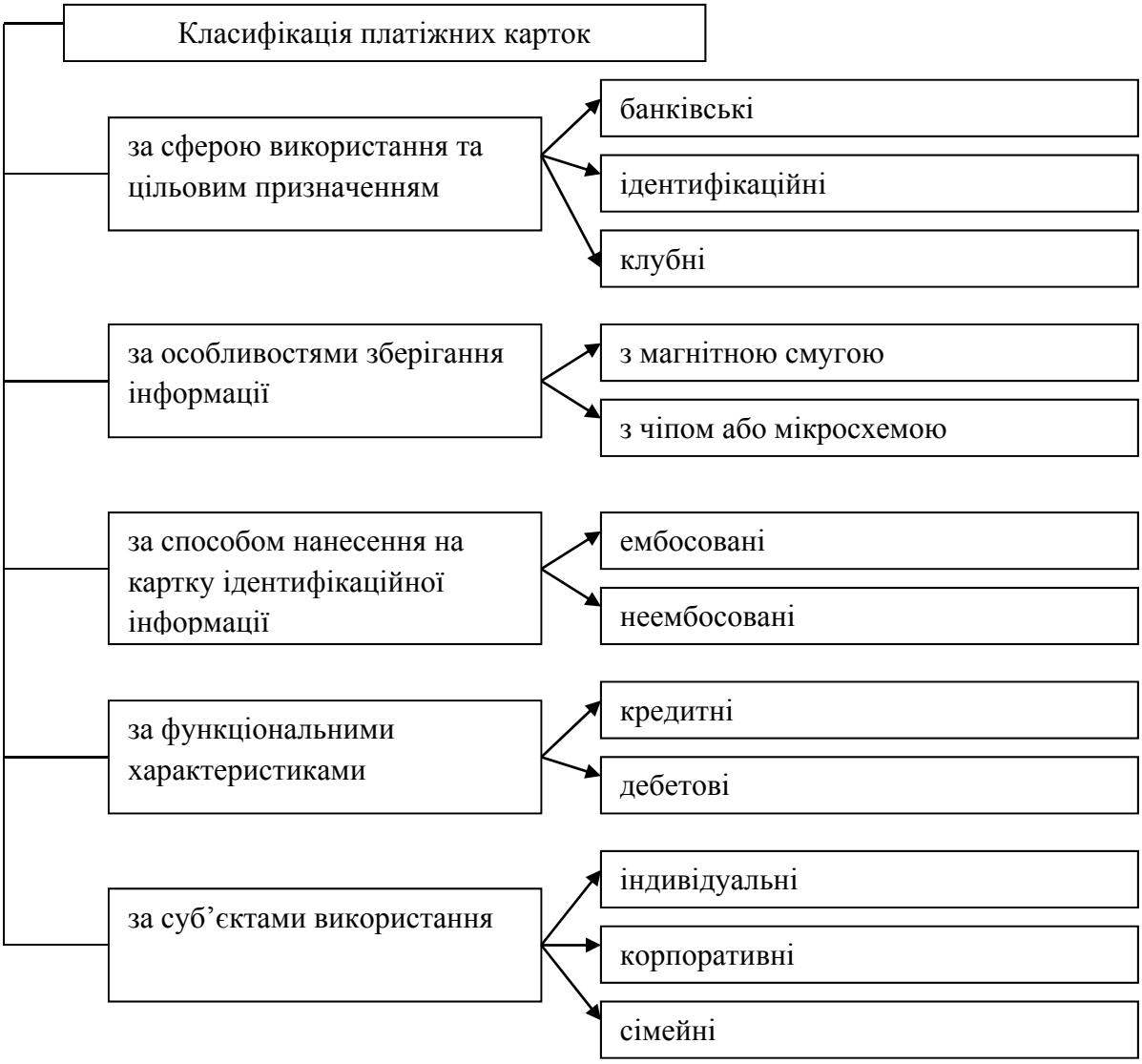

Рис. 4.2.3 Класифікація платіжних карток

Джерело: складено авторами на основі [1]

У 1981–1982 рр. підробки платіжних карток стали масовими. Даний період характеризувався зміною підходу до нанесення зображення на платіжні картки, зокрема метод шовкографії був замінений методом літографічного друку і складними для підробки елементами.

В наступних роках спостерігалося перехоплення платіжних карток, що відправлялися власникам поштою. У цьому випадку шахраї одержували у руки справжню картку, а банк-емітент або власник дізнавалися про це, тільки після одержання виписки про стан рахунку.

Сучасний період характеризується широким колом методів шахрайства, зокрема із розвитком ринку роздрібних безготівкових платежів помножилося й число кардингу, тобто шахрайських операції з платіжними картками (реквізитами кредитних карток), які не погоджені власником картки, зокрема крадіжка чи незаконне отримання кредитної картки, копіювання даних картки для подальшого її підроблення, копіювання реквізитів картки для здійснення покупок через Інтернет без участі власника картки.

Так, до найбільш поширених видів «карткового» шахрайства відносять:

– скімінг (від англійського to skim – знімати, переглядати) – копіювання даних платіжної картки за допомогою спеціального пристрою (скімера). Зазвичай відбувається під час здійснення карткових операцій із банкоматами. Для отримання даних злочинці використовують міні-камери або змінні клавіатури;

– шимінг – модернізований різновид скімінгу. У цьому разі шахраї використовують майже непомітний прилад, який розміщують усередині картридера. Таким чином дані кредитки копіюються непомітно;

– «ліванська петля» – шахрайські дії відбуваються за допомогою певним чином зробленого конверту розміром з картку (пластиковий, з магнітної плівки, капронової волосини), який закладається в щілину банкомату;

– фішинг – шахрайські дії, спрямовані на виманювання реквізитів картки у її власника. Фішинг буває кількох видів: СМС-фішинг, коли потенційна жертва шахраїв отримує повідомлення про те, що її кредитну картку заблокував банк, а для розблокування необхідно надати реквізити, або ж про те, що власник картки отримав виграш, але потрібно заплатити за його доставку; Інтернет-фішинг, коли шахраї створюють фішингові (підроблені) сторінки, які імітують офіційні сторінки банків, платіжних сервісів, інтернет-магазинів тощо. На жаль, не всі уважно перевіряють назву сайту, вводячи дані кредитної картки, що на руку кібершахраям;

– вішинг – шахрайські дії, спрямовані на виманювання реквізитів картки за допомогою телефонних дзвінків (шахраї часто представляються працівниками банку й намагаються вивідати у власника картки PIN-код чи примусити здійснити якісь дії зі своїм рахунком);

– мальваре – шахрайські дії, спрямовані на створення та поширення вірусів і шкідливого програмного забезпечення. Впровадження комп’ютерних вірусів та троянських програм для прихованого перехоплення управління ПК клієнта зі встановленим програмним забезпеченням дистанційного банківського обслуговування (віруси на кшталт Gamker і Carberp, банківські трояни для крадіжки інформації);

– «дружнє шахрайство» – користування колег по роботі, близьких друзів або членів сім’ї платіжною карткою, маючи доступ до місця зберігання і PIN-коду [2].

Ще з 2005 року міжнародні платіжні системи у межах боротьби із шахрайськими діями прийняли рішення про необхідність переходу з карток з магнітною смужкою на чипові платіжні картки. У країнах Західної Європи було запроваджено нові правила безпеки при проведенні операцій з платіжними картками, відповідно до правила про «перенесення відповідальності» – тепер за всі втрати від шахрайських операцій відповідала та сторона, яка не завершила перехід на чип. Процес переходу європейських фінансових установ зайняв три роки, при цьому відбувалась не тільки заміна карток, але і повне переобладнання банкоматних і термінальних мереж.

Основною особливістю карток із чипом або смарт-карток є те, що замість (або окрім) магнітної стрічки вони мають інтегральну мікросхему. Чип-модулі містять мікроконтролер, постійну пам’ять та пам’ять із можливістю перезапису. Це дозволяє зберігати на платіжній картці великий обсяг інформації та при необхідності її змінювати. В результаті зазначених переваг рівень безпеки у смарт-карток на порядок вищий.

Сьогодні у всьому світі розвиток економіки характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Українські комерційні банки переходили на «нові» технології дещо обережніше та повільніше; так, до останнього основним типом платіжних карток, які емітувалися банками, були картки із магнітною стрічкою (рис. 4.2.4).

З кінця 2018 року безготівковий тренд залишається досить стійким. Якщо ще у 2014 році в Україні безготівкові операції по картках становили 60% від загальної кількості транзакцій, то вже в кінці 2019 року показники значно змінилися: понад 82% транзакцій по картках – це безготівкові операції і лише близько 17% – зняття готівки. Багато в чому цьому сприяє розвинена платіжна інфраструктура: так, сьогодні в країні вже понад 330 тис. POS-терміналів, 90% з них підтримують безконтактні оплати картками і гаджетами.

Зі зростанням безготівкових операцій на ринку платіжних карток України спостерігається деяке пожвавлення, зокрема впровадження NFC – це технологія Near Field Comunication, яка отримала максимальне поширення за допомогою можливості здійснювати безконтактні платежі. NFC діє на відстані кількох сантиметрів, а тому покращує захист грошових коштів споживачів транспортних послуг.

Станом на 1 серпня 2020 року безготівкові операції з використанням безконтактних та токенізованих карток (за допомогою смартфонів та інших NFC-пристроїв) становили половину від загальної кількості та суми безготівкових операцій у торговельних мережах (50,1% та 50,9% відповідно).

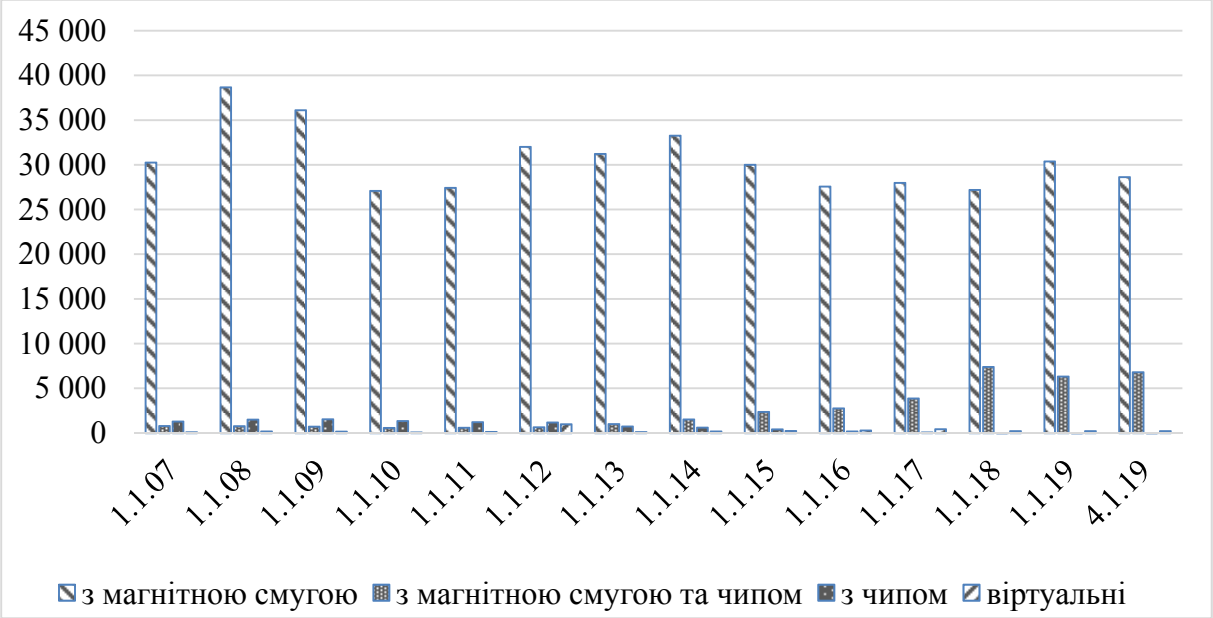

Рис. 4.2.4. Електронні платіжні засоби за видами носіїв інформації у 2007–2019 рр., тис. штук

Джерело: складено авторами на основі даних НБУ

Загальна кількість емітованих платіжних карток станом на 1 жовтня 2020 року становила 73,4 млн. Кожна сьома платіжна картка є безконтактною. На одного українця припадає 1,2 активні платіжні картки. Найбільше карток у платіжній системі MasterCard – 48,2 млн шт., або 65,8%, на другому місці Visa – 24,5 млн шт., або 33,4%, ще 600 тис. карток у системі «Простір» (0,8%), менше 0,1% – інші платіжні системи (рис. 4.2.5).

Рис. 4.2.5. Електронні платіжні засоби за платіжною схемою та типами держателів у 2007–2019 рр., тис. шт.

Джерело: складено авторами на основі даних НБУ

Одночасно зі зростанням кількості безготівкових операцій кількість шахрайських дій з платіжними картками в Україні геометрично зростає. Так, виділяють наступні основні етапи становлення «карткової» злочинності:

– становлення ринку платіжних карток (1995–1996 рр.). «Карткові» злочини майже відсутні, злочинці вивчають схеми електронних носіїв;

– укладання банками договорів з клієнтами носить безсистемний характер (1997–1998 рр.). Недоліки у роботі банківських структур сприяють вчиненню окремих злочинів, використовуються підроблені картки банків інших країн;

– сплеск шахрайства в торговельних мережах (1999 р.);

– банки впроваджують додаткові заходи перевірки і моніторингу операцій з використанням платіжних карток, проводять уніфікацію процедур, стандартизацію договорів з торговими підприємствами (2000 р.). Рівень шахрайства з платіжними картками значно знижується;

– спостерігається зростання «карткової» злочинності (з 2001 р. – 2018 рр.). Удосконалюються схеми вчинення злочинів. Спостерігається тенденція до обміну інформацією та взаємодії між злочинними групами різних країн заради досягнення спільних злочинних цілей [4];

– сплеск шахрайства, обумовлено поширенням коронавірусної інфекції COVID-19 (2019 р. – по теперішній час).

Усі шахрайства з платіжними картками в нашій державі прийнято поділяти на дві групи: з точки зору випуску (емісії) та з точки зору обслуговування (еквайрингу) (рис. 4.2.6).

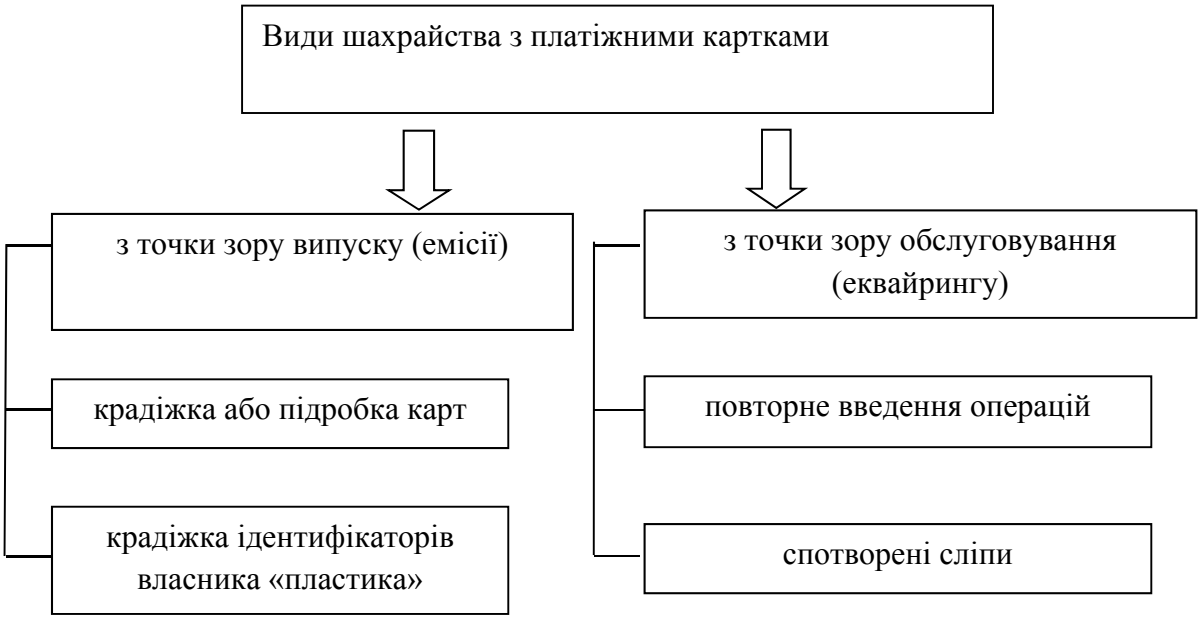

Рис. 4.2.6. Види шахрайства з платіжними картками

Джерело: складено авторами на основі [9]

Істинний обсяг шахрайських операцій з платіжними картками сьогодні відповідально оцінити ніхто не береться. Статистика НБУ чітко відображає негативну тенденцію. Така ситуація в основному пояснюється поширенням коронавірусної інфекції COVID-19, фінансові втрати від якої порівнюють із втратами від світової фінансової кризи 2008 року. Закриття та банкрутство підприємств, скорочення робочих місць, втрата довіри до традиційних видів інвестування, відсутність можливості вберегти та заробити гроші підштовхує шукати шляхи для швидкого незаконного збагачення.

Для того, щоб змінити ситуацію на ринку платіжних карток, комерційним банкам варто вжити наступні заходи:

– підвищити рівень фінансової грамотності населення, зокрема проводити роз'яснювальну роботу з держателями платіжних карток;
– збільшити число ступенів захисту платіжних карток;
– убезпечити мікропроцесори від небажаних атак ззовні;
– захистити комп'ютерні мережі від шахраїв.

У сучасних умовах ефективна протидія «картковій» злочинності можлива лише при конструктивній взаємодії правоохоронних органів, комерційних, громадських та банківських структур.

Фінансово-економічна нестабільність, спричинена світовою пандемією, в черговий раз доводить важливість підвищеної уваги Національного банку України до руху фінансових потоків у вітчизняній банківській системі, до перетворення заощаджень на ефективне джерело внутрішніх інвестицій та до повернення довіри громадян до банківських послуг. Для ефективної боротьби з «картковою» злочинністю в Україні необхідно забезпечити вирішення наступних задач:

1. Визначити проблемні питання гармонізації законодавства України у сфері боротьби з комп'ютерною та «картковою» злочинністю.

2. Удосконалити механізм взаємодії національних правоохоронних органів з компетентними органами інших країн з питань боротьби зі злочинністю в рамках Конвенції про кіберзлочинність.

3. Розробити нові технології в області захисту платіжних карток та усіх технологій, що стосуються їх обслуговування (механізм ідентифікації карткоутримувача за голосом або відбитками пальців).

Уважність та обізнаність власника платіжної кратки щодо захисту від усіх видів шахрайства є вкрай важливим фактором. Поширеність інформації про можливі шахрайські дії третіх осіб дає змогу покупцю в системі електронної комерції зорієнтуватися в ситуації і не допустити потрапляння конфіденційної інформації у руки зловмисника. Українська індустрія платіжних карток підійшла до того моменту розвитку, коли питання безпеки можуть і повинні вирішуватися спільно усіма учасниками ринку.

Список використаних джерел:

1. Вишивана Б. Класифікація карткових платіжних інструментів / Б. Вишивана // Формування ринкової економіки в Україні. – Вип. 19. – 2009. – С. 158-164.

2. Газізова Ю. Кіберзлочинність в Україні. Ера цифрових технологій – ера нових злочинів / Ю. Газізова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013606

3. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в України» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 29. – Ст. 137.

4. Карточные мошенничества [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abajour.ru/les/153_3.html.

5. Кізима Т. Фінансове шахрайство: теоретична концептуалізація та економічне підґрунтя / Т. Кізима, Ю. Хамига // Світ фінансів. – 2019. – Вип. 2. – С. 109-123.

6. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 1. – С. 5–23.

7. Науменкова С. Фінансова інклюзивність: економічний зміст та підходи до вимірювання / С. Науменкова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 363–371.

8. Проєкт Закону про заборону фінансових пірамід в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68840

9. Реуцький А. Особливості організації та координації дій слідчого при розслідуванні злочинів у сфері виготовлення та обігу платіжних карток / А. Реуцький, Д. Захаров, Ю. Рубан // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія Юридичні науки. – Том 23 (62). – № 2. – 2010. – С. 254-260.

10. Савелко Т.В. Вплив міжнародних платіжних карткових систем на розвиток ринку банківських послуг України: автореф. дис. канд. економ. наук : спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / Т.В. Савелко; Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – 23 с.

11. Соловйов Є. Фінансові піраміди: про взаємну відповідальність держави і громадян / Є. Соловйов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zn.ua/ukr/finances/finansovi-piramidi-pro-vzayemnu-vidpovidalnist-derzhavi-i-gromadyan-_.html

12. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy

13. Стратегія фінансової грамотності: версія 1.0 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_fingramotnist%D1%96_NBU_pr.pdf?v=4

14. Фінансова грамотність : навч. посібник / авт. кол. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К., 2013. – 311 с.

15. Фінансова інклюзія задля економічного зростання: підсумки міжнародного «Форуму з фінансової інклюзії. Нікого за бортом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/ua/news/all/finansova-inklyuziya-zadlya-ekonomichnogo-zrostannya-pidsumki-mijnarodnogo-forumu-z-finansovoyi-inklyuziyi-nikogo-za-bortom

16. Чумаченко О. Все про шахрайські схеми в бізнесі та шахраїв / О. Чумаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://olenachumachenko.com/%D0%B2%D1%81%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%BE-%D1%88%D0%B0%D1%85%D1%80%D0%B0%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D1%96-%D1%81%D1%85%D0%B5%D0%BC%D0%B8-%D0%B2-%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%96-%D1%82%D0%B0-%D1%88/

17. Center for Financial Inclusion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.centerforfi nancialinclusion.org

18. Cressey D. R. Other People's Money / Donald Cressey // Patterson Smith, 1973.

19. Financial Inclusion Data (2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalfindex.worldbank.org

20. Price water house Coopers Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwc.com/ en_UA/ua/services/forensic/ assets/gecs_2011 _report_ ukraine _rus.pdf

21. The Association of Certified Fraud Examiners. The Report to the Nationon Occupation Fraudand Abuse, 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2018/

4.3. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА СЦЕНАРІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В даний час країни світу стикаються з глобальними викликами, які пов'язані з трансформаціями традиційних галузей економіки, появою нових ринків збуту, інноваційних технологій і продуктів. Також зростає інтенсивність та характер трансферу знань, людських ресурсів, капіталу, технологій між наукою і бізнесом, секторами економіки та країнами. Все це обумовлює перспективність наукового та технологічного розвитку задля забезпечення економічного зростання країн світу в умовах поточних та майбутніх глобальних змін. Багатьма дослідниками світу, зокрема Іпсосом Морі, спеціалістом із світового ринку та дослідження громадської думки, та Олександром ван Ботцелером, віце-президентом компанії Elsevier [1], відзначається, що в історії науки, техніки та медицини рідко спостерігаються такі швидкі та глибокі зміни, як в останні роки. Дослідницький простір дуже змінився за останні десятиріччя. Підвищуються вимоги до рівня якості наукових результатів, змінюється структура замовників наукових досліджень, розширюється сфера використання наукових знань. Прогрес у галузі технологій, тиск на фінансування, політична невизначеність, зміни в структурі населення, суспільні виклики в глобальному масштабі – всі ці елементи поєднуються та трансформують засоби створення та обміну інформацією про наукові дослідження, змінюють характер отримання наукових результатів, впливають на формування організаційної моделі проведення наукових досліджень. Здатність дослідницької спільноти бути конкурентоспроможною у цьому новому світі залежить від розуміння можливостей та викликів, які ці зміни пропонують, та які кроки потрібно зробити вже зараз. Саме можливість адаптуватися до поточних та майбутніх змін в моделях організації наукової діяльності дослідниками окремих країн світу обумовлює формування та використання наукового потенціалу та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національних економічних систем.

У зв’язку з цим підвищується актуальність запиту на обґрунтування та збільшення доказовості науково-технічної та інноваційної політики, обґрунтування напрямків наукових досліджень у довгостроковому горизонті,

що задає межі для впровадження нових підходів до управління сферою науки і технологій. Одним з таких підходів є методологія форсайту, яка є сучасним ефективним інструментом, що забезпечує досягнення цілей науково-технологічного розвитку завдяки передбаченню майбутнього.

4.3.1. Драйвери та сценарії розвитку глобального дослідницького простору

Форсайт-дослідження в світовій практиці визначення майбутніх трендів та сценаріїв розвитку окремих соціально-економічних сфер здійснюються зарубіжними науковцями вже кілька десятиліть. Так, дослідження методів та результатів форсайтів описані в наукових працях О. Берзле [2], М. Кінана, Р. Поппера [3] та ін. Серед вітчизняних науковців відомими є дослідження форсайтів М. Згуровського [4], С. Квітки [5], М. Кизима [6], І. Матюшенко [6], Л. Шевченко [7] та ін.

В існуючих дослідженнях підкреслюється, що форсайт зарекомендував себе як ефективний інструмент вибору пріоритетів розвитку науки і технологій, а також як підґрунтя для вирішення широкого кола проблем соціально-економічного розвитку. І. Мілес [8] визначає форсайт як різновид передбачення, який поряд з іншими сферами застосування використовується з метою прогнозування стану системи розвитку науки, технологій та інновацій, в тому числі характеру здійснення наукової діяльності. Але більшість форсайтів присвячено визначенню напрямків технологічного розвитку та наукових досліджень за пріоритетними тематиками [9].

Дослідженню трендів та сценарії організації наукових досліджень присвячені форсайти О. ван Ботцелера, І. Морі [1], І. Мілес [8], дослідження Міжнародної наукової ради [10], проект VERA [11].

Серед вітчизняних науковців перспективи наукового розвитку в Україні досліджувалися О. Поповічем [12], О. Скрипник, В. Гаєць та ін., але складність проблематики визначення майбутнього вітчизняної науки, необхідність забезпечення її конкурентоспроможності та інтеграції в глобальне дослідне середовище потребують більш детального визначення світових тенденцій та сценаріїв організації наукових досліджень з метою зіставлення їх з вітчизняними реаліями. Існує декілька спроб визначення майбутніх трендів у сфері науки та досліджень, в основу яких закладено методологію форсайту. Так, на початку 2019 р. було представлено масштабне форсайт-дослідження компанією Elsevier, результатом якого стало визначення основних драйверів наукового дослідження у майбутнього та визначення можливих сценаріїв розвитку сфери досліджень [1].

Основна увага в цьому дослідженні полягала не в тому, які ключові наукові теми будуть досліджуватися через 10 років, а в тому, яким чином

будуть проводитися ці дослідження, як будуть представлятися їх висновки та що буде являти собою науково-дослідний простір. Дослідження визначає 19 драйверів розвитку дослідницької діяльності, які згруповані в шість тем: фінансування досліджень майбутнього, шляхи до відкриття науки, зміни в процесах роботи дослідників, технології дослідження: революція чи еволюція, побудова майбутньої дослідницької інформаційної системи, академічна наука та наука за її межами. Також на підставі визначених тенденції, результатів опитувань та експертних суджень було розроблено три сценарії, які досліджують, як може виглядати дослідницька екосистема через десятиліття.

Ці сценарії отримали назву «відважний відкритий світ» (домінуючою тенденцією є відкрита наука, яка узгоджує інтереси багатьох стейкхолдерів), «технічні титани» (домінуючою силою є великі технічні корпорації, які є основними замовниками наукових досліджень) та «східний підйом» (домінуючою силою в дослідницькому просторі стає Китай) (рис. 4.3.1).

Розробляються форсайти, які спрямовані на дослідження майбутнього наукової сфери й на регіональному рівні. Так, відомим є проект VERA, який був створений з метою забезпечення відповідної стратегічної розвідки для визначення пріоритетів у рамках системи досліджень, технологій, розвитку та інновацій (research, technology, development and innovation – RTDI) в ЄС та майбутнього управління цією сферою, з одного боку, і для кращої адаптації політики розвитку науки, технологій та інноваційної до зміни глобального середовища та майбутніх соціально-економічних викликів, з іншого. З цією метою проект VERA здійснював поглиблений підсумок діяльності в галузі перспективних досліджень, пов'язаних з RTDI [11].

В межах проекту було досліджено ключові виклики та можливості розвитку ERA. Визначено, що дослідження та формування нових знань стає глобалізованим, що потребує координації та співпраці щодо забезпечення відкритості науки по всьому світу. У той же час зростає спеціалізація формування та експлуатації наукових знань, що ставить вимоги до підвищення якості досліджень в майбутньому. Спостерігаються також зміни в способах досліджень та трансферу нових знань, зміни цінностей та способу життя породжують нові суспільні очікування від результатів наукових досліджень та інновацій. Зміна економічного та інституційного контексту вводить нові вимоги щодо обґрунтування наукових знань. Встановлені межі між фундаментальними та прикладними науковими дослідженнями, користувачами та виробниками інновацій та наукових знань розмиваються. Ряд наукових розробок потребує впровадження нових моделей управління, які виходять за межі традиційної моделі державного управління науковим розвитком.

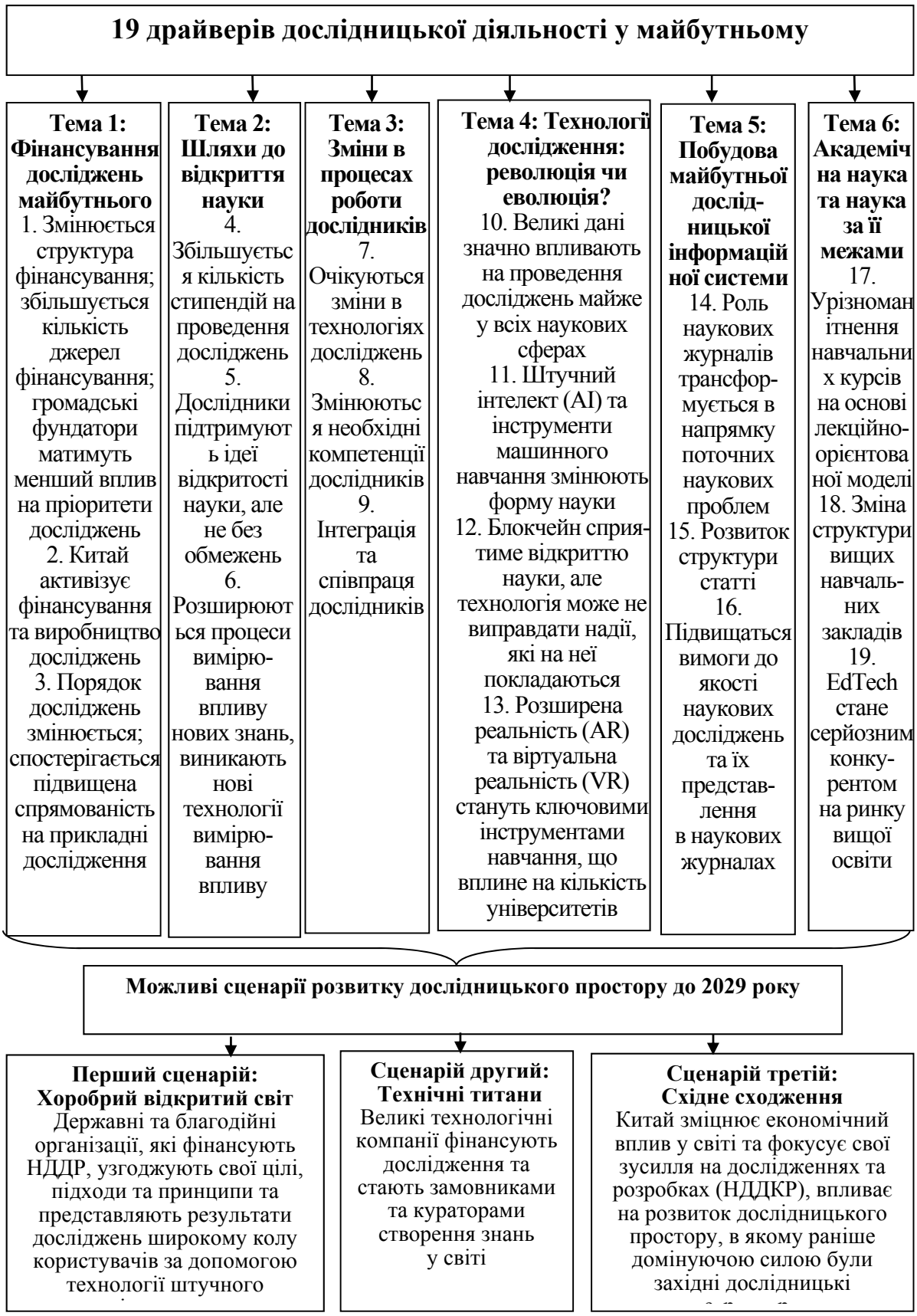

Рис. 4.3.1. Драйвери та сценарії розвитку дослідницького простору до 2029 року
Джерело: складено авторами за [1]

Зокрема це пов'язано з фінансовим забезпеченням НДДР та залученням недержавних джерел фінансування. Наукові дослідження спираються на узгодження інтересів держави, суспільства, науковців та бізнесу – збільшуються інтеграційні процеси в сфері наукових досліджень. Визначена необхідність модернізації існуючої системи освіти в Європі, яка повинна сприяти стійкості, інноваційності та забезпечувати підготовку кадрів у відповідності до виникнення нових професії, а також формувати науковий потенціал країн ЄС [11].

Виходячи з тенденцій, які склалися в міжнародному дослідницькому просторі, Міжнародною науковою радою [10] було визначено чотири сценарії розвитку міжнародної науки до 2031 року: сценарій 1 – «Тріумф глобалізму», сценарій 2 – «Наука, що забезпечує національні потреби», сценарій 3 – «Наука для забезпечення конкурентоспроможності продукції на глобальному ринку», сценарій 4 – «Зростання агресивного націоналізму».

Коротка порівняльна характеристика сценаріїв розвитку міжнародної науки наведена в таблиці 4.3.1.

Таблиця 4.3.1

Сценарії розвитку міжнародної науки до 2031 року

Порівняльна характеристика	Сценарій 1 – Тріумф глобалізму	Сценарій 2 – Наука, що забезпечує національні потреби	Сценарій 3 – Наука для забезпечення конкурентоспроможності продукції на глобальному ринку	Сценарій 4 – Зростання агресивного націоналізму
Загальна характеристика	Соціально-економічні виклики не визнають національних кордонів і найкраще вирішуються спільно. Глобальне управління соціально-економічним розвитком отримує нову життєву модель, яка передбачає суттєвий вплив індустріально розвинених країн. Збільшується вплив глобальної громадянської спільноти разом із міжнародними	Низка великих глобальних економічних криз призвела до суспільного невдоволення глобалізацією, що створює сильний поштовх до нових локалізованих моделей зростання. Загальною рисою для всіх країн є те, що внутрішні соціально-економічні потреби сильно впливають на наукові програми та загалом на розвиток науки, яка має більшу	Збільшується вплив підприємницького сектору на чолі з великими міжнародними корпораціями. Тисячі багатонаціональних компаній сприяють поширенню глобалізації. Нові наукові відкриття та технологічні розробки створюють нові галузі, які впливають на розвиток економіки в передових країнах світу та декількох країнах, які швидко розвиваються за	З появою нових країн, які активно розвиваються, триває боротьба за владу, за глобальне лідерство та ресурси, що створює велику невизначеність та нестабільність у міжнародній державній системі. Невирішені проблеми сталого розвитку та конкуренції за обмежені ресурси є потенційним фактором для виникнення військових дій.

Продовження табл. 4.3.1

Загальна характеристика	громадськими організаціями (наприклад, ООН), які відіграють важливу роль у формуванні нових мереж, орієнтованих на вирішення глобальних проблем	орієнтацію на вирішення локальних проблем. Поняття наукової цілісності розширилося, більш значну суспільну роль відіграють вчені. Збільшується соціально-економічний розрив між країнами, які мають міцний та обмежений науковий потенціал	рахунок їх конкурентоспроможності на міжнародних ринках збуту. Глобалізація поширюється на університети. Електронне навчання стає важливим і менш дорогим засобом освіти. Глобальна доступність освіти перешкоджає розвитку традиційної вищої освіти та пов'язаних з цим наукових можливостей, а також сприяє подальшому «відтоку мозку» до економічно розвинених країн. Виникають різноманітні антиглобалістські рухи, які базуються на релігійному фундаменталізмі та крайніх формах націоналізму. Вони вороже ставляться до науки та її здобутків	Національні держави є ключовими суб'єктами у невизначеному геополітичному середовищі. Економічні лідери, включаючи США, Німеччину та низку індустріально розвинених країн виступають в ролі домінантів у міжнародних структурах прийняття рішень. Зі збільшенням міжнародної напруги економіка провідних держав значною мірою керується національними військово-промисловими комплексами
Мета розвитку науки	Наука виступає глобальним стабілізуючим агентом у цьому новому глобальному порядку, є невід'ємною частиною функціонуючого глобального суспільства та допомагає керувати глобальними політичними програмами.	Основною метою стає прагнення науки бути більш самодостатньою, збільшити місцеве виробництво на внутрішніх та регіональних ринках, а також покращити якість життя та задоволення суспільства, а не забезпечити соціально-економічне та	Переважає задоволення потреб великих корпорацій наукою опосередковується через його споживчу поведінку. Але доступ обмежений тими, хто може дозволити оплатити ці продукти, що збільшує розрив між багатими та бідними шарами населення	Переважає задоволення потреб військово-промислового комплексу. В атмосфері напруженості та конкуренції деякі країни, такі як Китай, починають просувати використання національних мов для наукового спілкування.

Продовження табл. 4.3.1

Мета розвитку науки	Науковий розвиток та наукові	екологічне зростання арені. Не відбувається глобальне управління наукою на міжурядовому рівні, хоча різноманітні неурядові організації прагнуть пов'язати різні національні та регіональні зусилля		Мобільність дослідників та студентів зменшилася, і країни в основному покладаються на власні освітні ресурси для підготовки наступних поколінь. У міжнародних структурах управління наукою переважають найбільш економічно потужні країни. Існує велика кількість різних неурядових громадських організацій, що займаються наукою, але більшість з них не є справді незалежними, а слугують інструментами глобальних амбіцій окремих країн
Характер наукових досліджень	Інтеграція природничих та соціальних наук має вирішальне значення для вирішення проблем у суспільстві. Нові структури винагород та Інтернет-міждисциплінарні журнали надають стимули процвітанню міждисциплінарної науки. Дух співпраці та глобальної солідарності відображається і на неурядовому рівні, причому академії та фінансуючі агенції вимагають створення єдиної сильної організації, яка б	Виникають локальні науково-дослідні рішення, розроблені на відповідь на актуальні суспільні виклики окремих країн світу. Наука стає значно більш розповсюдженою та соціально вбудованою діяльністю і все більше практикується поза традиційними інститутами державних науково-дослідних систем. Це частково підриває деякі інститути науки, включаючи рецензування експертних оцінок та публікації.	Країни спеціалізуються на окремих галузях досліджень. У провідних наукових центрах держави основну частину свого фінансування зосереджують на дослідженнях, які вигідні для провідних технологічних фірм. Дослідження, які призводять до створення нових фундаментальних знань, проводяться рідко. У більш науково-периферійних країнах багатонаціональні компанії тиснуть	Держава створює менш складний ландшафт для наукових програм, в них переважають національні політичні потреби. Керований геополітичною ситуацією, військовий сектор є особливо сильним дослідницьким центром

Продовження табл. 4.3.1

Фінан-сування науко-вої діяль-ності	представляла незалежний голос світової науки Доступні як глобальні, так і національні джерела фінансування, а інвестиції в науку зростають у галузях, що мають високий суспільний інтерес. Для вирішення грандіозних викликів у глобальному масштабі створюється глобальний орган зі стратегічного фінансування науки, який забезпечує 2% від ВВП державою фінансування наукових досліджень	Баланс між «соціальною» роллю університетів та «безперервним генеруванням знань» порушується. Дослідження «блакитного неба» (фундаментальні дослідження) зменшуються завдяки організованому суспільному тиску. Загалом є менше можливостей для цікавих досліджень без чітких короткотермінових вигід для суспільства Фінансування наукових досліджень здійснюється за рахунок локальних інвесторів - національних та наднаціональних регіональних альянсів, окремих інвесторів, які прагнуть вирішувати локальні проблеми	на уряди, щоб забезпечити їх потреби в наукових розробках Країни дедалі частіше спеціалізуються на постачанні лише певних видів продукції на світових ринках, але все ще посилено конкурують за інвестиції. Ці інвестиції включають засоби фінансування науково-дослідної діяльності. Фінансування ширше розповсюджується серед розвинених країн та країн, що інтенсивно розвиваються, ніж у попередні часи. Здатність держав підтримувати державні дослідницькі системи зменшується, що викликано старінням суспільства, ухиленням багатонаціональних компаній від сплати податків. Дослідницькі системи державного сектору сильно залежать від їх приватного фінансування	Національні інвестиції в науку та технології зростають в економічних центрах, але інші країни відстають

Джерело: складено авторами за [10]

4.3.2. Тенденції розвитку наукового простору України у контексті викликів, що стоять перед вітчизняною наукою

Взагалі, як визначають дослідники Міжнародної наукової ради [10], наукові дослідження, наукові організації та самі науковці повинні постійно пристосовуватися до змін у знаннях, технологіях та суспільних нормах. Наукові системи повинні бути відкритими та гнучкими, і вони повинні регулюватися таким чином, щоб захищати наукову свободу та підвищувати наукову відповідальність, суворість та актуальність. Традиційні системи наукових досліджень, які формують корисні знання для створення інновацій та перетворення суспільства, в даний час повинні реагувати на тренди у посиленні міждисциплінарної співпраці, наукової міграції, вибуху цифрових технологій, а також на необхідне забезпечення гендерної рівності в наукових дослідженнях та відкритого доступу до наукових результатів. Зростає визнання необхідності змін у наукових системах, включаючи реформу академічних стимулів, систем фінансування, процесів наукових публікацій та наукових норм у приватному секторі.

Але незважаючи на можливість реалізації різних сценаріїв розвитку міжнародної науки, узагальнюючи існуючі форсайт-дослідження [1, 10, 11, 13,14], було визначено основні тенденції розвитку наукового простору в перспективі та виклики, які стоять перед вітчизняною наукою у зв’язку з проблемами її сучасного стану [15, 16,17]:

1. Збільшується вплив переваг розвинутих держав на стан міжнародної науки у майбутньому. В розвинутих країнах світу спостерігається суттєве зростання витрат, які спрямовуються на наукові дослідження, майже 80 % наукових досягнень приходиться на розвинені країни світу (країни ЄС, США, Японію, Канаду), що обумовлює вплив цих країн на наукову діяльність в усьому світі. Тоді як за майже 30 років існування незалежної України було суттєво скорочено науковий потенціал (кількість організацій, які здійснюють науково-дослідні роботи, в Україні у 2018 р. у порівнянні з 1991 р. зменшилася в 1,57 разів, чисельність наукових співробітників зменшилася в 52,7 разів), частка фінансування ННТР від ВВП в Україні становить лише 0,45 % в 2017 р., тоді як в розвинених країнах – 2,33 %, скорочується частка наукових публікацій та патентів у загальній кількості наукових результатів країн світу, що в майбутньому може призвести до остаточної втрати позицій вітчизняної науки в міжнародному науковому просторі.

2. Збільшується соціально-економічна нерівність між країнами, які мають обмежений та міцний науковий потенціал. Проведене дослідження показало, що країни, які мають міцний науковий потенціал, мають високий рівень ВВП на душу населення [15]. Подальше зниження вітчизняного наукового потенціалу може призвести до підвищення залежності від країн,

які мають міцний науковий потенціал, та погіршити соціально-економічний стан країни.

3. Збільшується вплив на науковий простір міжнародних відносин, глобалізаційних тенденцій та недержавного сектору економіки. Наприклад, починаючи з 2014 р. в Україні сталася низка знакових подій в напрямку євроінтеграції, в тому числі залучення до європейського дослідницького простору завдяки участі України в програмі ЄС «Горизонт-2020» та інших міжнародних науково-дослідних проектах. Але частка таких проектів залишається замалою [16]. Тільки у співпраці з іншими країнами світу, завдяки трансферу знань та роботі над спільними проектами можливо забезпечити можливість розвитку вітчизняної науки, забезпечити розширення джерел фінансування наукової діяльності. Але глобалізаційні тенденції розвитку науки збільшують вимоги до якості наукових досліджень та отримання актуальних наукових результатів, які не можуть бути забезпечені усіма науковими установами згідно з існуючим науковим потенціалом.

4. Збільшується влив міжнародних організацій (наприклад, ООН, Європейської Комісії) та суспільства в цілому на формування науково-дослідного ландшафту. Так, сформульовані ООН цілі сталого розвитку обумовлюють вибір напрямків наукового розвитку багатьох країн світу, в тому числі впливають на вибір наукових проектів, які отримають державне фінансування. Ці тенденції повинні ураховуватися під час обґрунтування напрямків наукової діяльності в Україні також – наука стає основною рушійною силою у вирішенні глобальних проблем людства. З іншого боку, Європейська Комісія віддає перевагу у фінансуванні таких вітчизняних наукових проектів, які розвивають переваги країн ЄС, локальні проекти, в яких зацікавлена саме Україна, можуть бути відхиленими [17].

5. Збільшується значення наукової освіти та загального освітнього рівня населення на відношення до науки та формування довіри до неї. У зв’язку з цією тенденцією Україні необхідно більше уваги приділяти підготовці висококваліфікованих наукових кадрів, а також підвищувати низький імідж вітчизняної науки, який в останні роки склався в країні.

6. Збільшується вплив приватних та військових структур на формування наукового ландшафту, зростає частка наукових досліджень, які проводяться в неакадемічних умовах. Приватний сектор та військова наука стають домінуючою рушійною силою розвитку науки. Ця тенденція обумовлює необхідність залучення підприємницького сектору економіки до фінансування наукової діяльності. Так, з підприємницького сектору в 2017 р. фінансувалося 73,09 % ННТР в США, 65,79 % – в ЄС, тоді як в Україні підприємницький сектор фінансував лише 34,49% ННТР [16]. Необхідно створювати умови для підвищення зацікавленості

підприємницького сектору в інноваційній діяльності, що підвищить кількість замовлень на наукові розробки та збільшить загальні обсяги фінансування ННТР.

7. Підвищується значення доступу до наукових даних та інформації щодо забезпечення наукового прогресу як на національних, так і на наднаціональних рівнях. Загальна тенденція відкритості наукових знань у світі може сприяти підвищенню якості та актуальності вітчизняних досліджень, але обмеження у вільному володінні англійською мовою (загально визначеною мовою наукової спільноти) зменшує можливості в обміні науковими даними між вітчизняними науковцями та міжнародним науковим простором, роблячи українську науку «містечковою».

8. Збільшується значення забезпечення наукової доброчесності, яке буде важливим для формування впевненості у суспільства у майбутньому та довіри до науки. Ця тенденція є дуже важливою для українського наукового співтовариства – формування довіри у суспільства до вітчизняної науки є однією з базових умов її розвитку.

9. Змінюється просторова організація науки, збільшується вплив нових країн з міцним науковим потенціалом. За останні роки суттєво підвищився вплив на світову науку Китаю, Південної Кореї, Японії, Індії. Тому Україна повинна розглядати як можливий напрямок міжнародної співпраці не тільки Європейський науковий простір, а також країни, які швидко розвивають свій науковий потенціал.

10. Змінюється інфраструктура спільних досліджень: збільшується частка міжнародних науково-дослідних проектів. За останні 10 років в Україні кількість міжнародних науково-дослідних проектів зросла на 20 %. Але українська наука ще залишається відокремленою від глобальної науки, рівень наукових результатів залишається низьким у порівнянні з результатами провідних країн світу, українські дослідники погано відомі в міжнародних колах, це обумовлюється існуючими проблемами у фінансуванні (неможливість представляти результати своїх наукових досягнень на відомих галузевих Міжнародних конференціях, публікуватися в журналах, які індексуються в міжнародних наукометричних базах даних (Scopus, Web of science), отримувати міжнародні патенти та ін.).

11. Змінюється епістемічна організація та ведення науки (на заміну традиційним дослідженням в університетах та наукових установах утворюються консорціуми дослідників, компаній або інші нові гібридні установи (інтеграційні структури), які об’єднають різних стейкхолдерів наукової діяльності). Організація наукової діяльності в Україні ще відбувається за традиційними моделями – рівень інтеграції українських наукових установ з підприємницьким сектором економіки залишається дуже низьким, а спроби на законодавчому рівні забезпечити формування наукових та інноваційних парків не отримали підтримку у бізнес-

середовищі. Рішення цієї проблеми дозволить перевести українську науку на більш високий рівень за рахунок збільшення обсягів фінансування та створить базу для розвитку інноваційної моделі економіки України.

12. Змінюється характер доступу, значення та структура наукових публікацій. У світі підвищуються вимоги до форм представлення наукових результатів, в тому числі якості публікацій. Українським дослідникам необхідно більше уваги приділити цьому питанню, що також може розширити можливості щодо залучення українських науковців до світової наукової спільноти.

13. Збільшується зв'язок між наукою та суспільством, наукові дослідження спрямовуються на вирішення глобальних проблем людства. Суспільство в цілому та окремих країн, зокрема України, відіграє значну роль в розвитку науки. Тому особливо важливою є місія наукових знань у вирішенні глобальних проблем людства. Українським науковцям необхідно долучатися до цього процесу, що надасть можливість отримати їх міжнародне визнання.

14. Змінюються традиційні шляхи наукової освіти за рахунок збільшення впливу нових організацій, бізнесу та комунікаційних технологій. Змінюється характер того, що вивчають студенти, баланс дисциплінарних та міждисциплінарних курсів та важливість теоретичного та прикладного досвіду. Ці тенденції в більшій мірі стосуються розвитку університетської науки, яка в Україні суттєво відстає від академічної. Необхідно більше уваги приділяти розвитку університетської науки тому, що саме від впровадження її результатів залежить якість підготовки наукових кадрів, формування наукового потенціалу у майбутньому і, як наслідок, загальний рівень науково-технологічного та соціально-економічного стану країни у майбутньому.

15. Змінюється характер «наукової кар'єри» за рахунок зміни епістемічної організації науки, процесів наукової освіти та спрямованості науки. Традиційні моделі академічної кар'єри розвиватимуться з новими способами оцінювання вчених та оцінки досліджень. Це обумовлює необхідність перегляду існуючих в Україні систем організації наукових досліджень, підвищення вимог до наукових кадрів та результатів їх наукової діяльності. Але низький рівень оплати праці в науковій сфері й без підвищення вимог до якості наукових кадрів робить наукову сферу непривабливою для молоді, залишається актуальною проблема відтоку наукових кадрів з країни до країн, де рівень винагороди за наукову діяльність вищий. Впровадження нових способів оцінювання вчених та оцінки їх досліджень в Україні необхідно супроводжувати засобами стимулювання творчої та наукової активності у науковців, що потребує вирішення цілої низки існуючих проблем, зокрема проблем, які пов’язані з недостатнім рівнем фінансування наукової діяльності.

Таким чином, якщо Україна прагне у майбутньому забезпечити економічну безпеку та перехід до інноваційної моделі розвитку економіки, залишатися конкурентоспроможною в окремих галузях економіки, організація наукових досліджень в країні повинна відповідати сучасним міжнародним тенденціям. Це обумовлює необхідність перегляду існуючої моделі управління науковою діяльністю в країні, розробки концепції розвитку науки, приділення уваги до обґрунтування напрямків наукових досліджень, збільшення обсягів фінансування за рахунок залучення недержавних джерел, оптимізації процесів розподілу ресурсів, забезпечення високого рівня підготовки наукових кадрів та інших важливих питань.

4.3.3. Основні принципи стратегії розвитку науки в Україні

Виходячи з проведеного аналізу світових тенденцій та сценаріїв розвитку наукових досліджень, можуть бути сформовані основні принципи, які необхідно закласти у стратегію розвитку науки в Україні, а саме:

– комплексність фундаментальних та прикладних досліджень за напрямками, що відповідають світовим тенденціям технологічного розвитку, як основа задоволення поточного попиту на інновації та формування бази для довгострокових інноваційних перетворень;

– забезпечення фінансовими ресурсами фундаментальних та прикладних наукових досліджень на достатньому для розвитку рівні;

– системність та узгодженість розвитку наукової діяльності в Україні, який має передбачати взаємопов’язаність розвитку науки в академічному, освітньому та галузевому секторах економіки;

– прозорість та відкритість процесів дослідження;

– пріоритетність наукових досліджень та розробок у відповідності до визначених напрямків розвитку науки в країні;

– інтеграція наукових установ зі світовим науковим суспільством;

– захищеність інтелектуальної власності щодо наукових досліджень та розробок;

– відповідальність та орієнтованість наукових досліджень на замовлення бізнесу;

– забезпечення високого рівня престижу наукової праці;

– неперервність підготовки наукових кадрів, що включає підтримку талановитої молоді, яка займається науковою діяльністю;

– справедливість винагородження вчених;

– інтеграція наукових установ з підприємницьким сектором економіки.

Вітчизняна стратегія розвитку наукової діяльності повинна:

– сприяти перетворенню українського суспільства в «суспільство знань»;

– сприяти розвитку національної економіки на основі реалізації інноваційної моделі та використання нових технологій в усіх сферах діяльності;

– формувати національну наукову політику, яка надасть можливості та визначить перспективи досягнення цілей сталого розвитку економіки України;

– сприятиме створенню інтегрованого науково-підприємницького дослідницького простору.

Стратегія розвитку наукової діяльності повинна конкретизувати заходи, спрямовані на забезпечення високої якості досліджень та інновацій, включаючи стимулювання відповідного середовища та стимулювання бізнесу для інвестицій у науково-дослідні проекти. На національному рівні стратегія розвитку наукової діяльності в країні повинна задавати науковим організаціям, університетам та всій науковій дослідницькій спільноті необхідні межі, в яких вони можуть формувати свої погляди та плани участі в національних науково-дослідних заходах, надаючи пріоритет програмному фінансуванню. Крім того, Стратегія повинна надавати суспільству інформацію про ефективність використання державних коштів на НДДКР. На міжнародному рівні стратегія повинна відображати зусилля України щодо збільшення інвестицій в науку та технологічний розвиток шляхом досягнення прискореного використання результатів досліджень та інновацій, модернізації наукового процесу та впровадження ефективних європейських моделей та практик.

Стратегія повинна розглядати пріоритети країни щодо побудови національного дослідного простору та інтеграції його до світової наукової спільноти, а саме забезпечувати концентрацію державних ресурсів та інвестицій за пріоритетними напрямки науки та технологій; підтримку дослідницької інфраструктури та сталого розвитку ефективних науково-дослідних організацій; включення приватного сектору в дослідницькі та інноваційні процеси; координацію політики в галузі освіти, досліджень та інновацій; сприяння вільному транзиту науковців, знань та технологій.

Таким чином, проведене дослідження довело, що зміни дослідницького простору, які спостерігаються в останні десятиріччя, підвищують вимоги до рівня якості наукових результатів, змінюють структуру замовників наукових досліджень, розширюють сферу використання наукових знань, трансформують засоби створення та обміну інформацією про наукові дослідження, трансформують характер отримання наукових результатів, впливають на формування організаційної моделі проведення наукових досліджень, що підвищує актуальність запиту на обґрунтування та збільшення доказовості наукової політики на основі використання методології форсайту.

Вивчення результатів форсайт-дослідження, яке було проведено компанією Elsevier, дозволило сформувати схему майбутньої дослідницької

діяльності, що поєднує 19 драйверів наукових досліджень та три сценарії розвитку наукової діяльності, які отримали назву «відважний відкритий світ» (домінуючою тенденцією є відкрита наука, яка узгоджує інтереси багатьох стейкхолдерів), «технічні титани» (домінуючою силою є великі технічні корпорації, які є основними замовниками наукових досліджень) та «східний підйом» (домінуючою силою в дослідницькому просторі стає Китай).

Аналіз результатів проекту VERA, який був спрямований на визначення пріоритетів у межах системи RTDI в ЄС, дозволив визначити, що формування нових знань стає глобалізованим; потребує забезпечення координації та співпраці, відкритості науки по всьому світу; зростає спеціалізація формування та експлуатації наукових знань; змінюються способи досліджень та трансферу нових знань, очікування від результатів наукових досліджень та інновацій; вводяться нові вимоги щодо обґрунтування наукових знань; розмиваються межі між фундаментальними та прикладними науковими дослідженнями, користувачами та виробниками інновацій та наукових знань; зростає потреба у впровадженні нових моделей управління, які виходять за межі традиційної моделі державного управління науковим розвитком.

Дослідження тенденцій, які склалися в міжнародному дослідницькому просторі та сформовані Міжнародною науковою радою чотирьох сценаріїв розвитку міжнародної науки до 2031 року (тріумф глобалізму; наука, що забезпечує національні потреби; наука для забезпечення конкурентоспроможності продукції на глобальному ринку; зростання агресивного націоналізму), дозволило надати загальну характеристику кожному сценарію, визначити основну мету розвитку науки за кожним сценарієм, модель організації наукових досліджень, характер наукових досліджень та джерела фінансування наукової діяльності.

Проведене дослідження дозволило визначити загальні тенденції розвитку наукового простору та схарактеризувати основні виклики, які стоять перед вітчизняною наукою у зв’язку з проблемами її сучасного стану. Невідповідність загальних тенденцій, які склалися в міжнародній науці, та стану розвитку науки в Україні обумовлюють необхідність перегляду існуючої моделі управління науковою діяльністю в країні та розробки концепції розвитку науки в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

В результаті дослідження світових тенденцій та сценаріїв дослідницької діяльності сформовано принципи розробки стратегії розвитку наукової діяльності в Україні. Сформовано основні вимоги до цього стратегічного документу з урахуванням вимог щодо забезпечення сталого розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Mori I. Research futures Drivers and scenarios for the next decade Summary report. Elsevier. 2019. URL: https://www.elsevier.com/__data/assets/pdf_file/0007/847960/Research-Futures_Summary.pdf. (дата звернення 14.09.2020)

2. Berze O. Mapping Foresight Practices Worldwide. Discussion Paper. URL: http://projects.mcrit.com/esponfutures/documents/International%20Studies/Ottilia%20Berze_Mapping%20Foresight%20Practices%20Worldwide.pdf. (дата звернення 14.09.2020)

3. Popper R, Georghiou L, Miles, I. and Keenan M. Evaluating Foresight: Fully-Fledged Evaluation of the Colombian Technology Foresight Programme (CTFP), Cali: Universidad del Valle. 2010. URL: http://community.iknowfutures.eu/pg/file/popper/view/2204/evaluating-foresight-fullyfleded-evaluation-of-ctfp. (дата звернення 14.09.2020)

4. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України 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.

5. Квітка С.А. Форсайт як технологія проектування майбутнього: новітні механізми взаємодії публічної влади, бізнесу та громадянського суспільства. Аспекти публічного управління. 2016. № 8. С. 5-15. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aplup_2016_8_3. (дата звернення 14.09.2020)

6. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Шостак І. В., Данова М. О. Форсайт-прогнозування пріоритетних напрямів розвитку нанотехнологій і наноматеріалів у країнах світу й Україні : монографія. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. 272 с.

7. Шевченко Л. Форсайт вищої освіти: актуальність для України. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/5883/1/Shevchenko_21-27.pdf. (дата звернення 14.09.2020)

8. Miles I. Introduction to technology foresight. UNIDO. Workshop. Technology Foresight for Practitioners (Roadmapping). Prague. 2008.

9. Решетняк О. І. Форсайт-методи в управлінні науково-технологічним розвитком. Ефективна економіка. 2019. № 12. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7492. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.12.67 (дата звернення 14.09.2020)

10. International Science Council ISC Domain Four: The Evolution of Science and Science Systems. URL: https://council.science/actionplan/science-creating-solutions/domain-fourthe-evolution-of-science-and-science-systems/(дата звернення 14.09.2020)

11. VERA – Forward Visions on the European Research Area. Fraunhofer Gesellschaft – ISI, Karlsruhe Germany, Stephanie Daimer. European Commission. 2014. URL: http://www.foresight-platform.eu/wp-content/uploads/2013/02/EFP-Brief-No-251_VERA.pdf. (дата звернення 14.09.2020)

12. Попович О. На яке майбутнє може сподіватися українська наука URL: https://life.pravda.com.ua/columns/2017/03/17/223188/. (дата звернення 14.09.2020)

13. ICSU Foresight Analysis. Report 2: A Success Scenario. November 2012. URL: https://council.science/wp-content/uploads/2017/04/foresight-report2.pdf. (дата звернення 14.09.2020)

14. Final report Monitoring foresight activities in Europe and the rest of the world Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2009

15. Хаустова В. Є., Решетняк О. І. Дослідження стану та тенденцій розвитку науки в країнах світу та Україні. Проблеми економіки. 2019. № 3. С. 11–22. https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-3-11-22. (дата звернення 14.09.2020)

16. Хаустова В. Є., Решетняк О. І. Основні тенденції та проблеми розвитку науки в Україні. Проблеми економіки. 2019. № 2. С. 62–72. https://doi.org/10.32983/2222-0712-2019-2-62-72. (дата звернення 14.09.2020)

17. Хаустова В. Є., Решетняк О. І. Аналіз законодавства з державної підтримки розвитку науки та науково-технічної діяльності в Україні. Бізнес Інформ. 2019. № 6. С. 120–134. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-6-120-134. (дата звернення 14.09.2020)

4.4. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

«Вища освіта сприяє зростанню, зменшенню бідності та процвітанню загалом. Це приносить користь не тільки окремій людині, але й всій освітній системі»
Світовий банк

4.4.1. Концептуальні підходи до формування цілей, принципів та пріоритетів формування стратегії розвитку вищої освіти

В сучасних умовах у сфері стратегії освітньої політики пріоритетним виступає збереження культурної самоідентичності української освіти в контексті глобалізаційних викликів, в умовах поєднання його традиційних переваг з забезпеченням конкурентоспроможності в світі. Разом з тим криза глобалізації внаслідок глобальної пандемії Covid-19 кардинально стимулює значимість національних проєктів у галузі вищої освіти.

З різних причин українська вища освіта зараз знаходиться на перехідному етапі: кількість людей, які входять до системи, зростає, а профіль студентів змінюється. Приховане безробіття та зміна режиму роботи внаслідок глобальної пандемії Covid-19 привносять нову актуальність та роблять набагато більший акцент на навчанні протягом усього життя та підвищенні кваліфікації. Велика частка навичок, які зараз потрібні робочій силі, – це навички високого рівня, засновані на знаннях, багато з яких можна отримати лише у вищих навчальних закладах. Важливість високоякісних досліджень для навчальної місії та підтримки соціально-економічного розвитку значно зросла за останнє десятиліття і буде продовжувати це робити протягом наступного десятиліття. Ці зміни також створюють додаткові виклики для персоналу, а в деяких випадках фізична інфраструктура зазнає певного тиску.

Зіткнувшись з цими основними проблемами, наразі є можливість трансформувати український ландшафт вищої освіти, розширити участь, включивши тих, хто раніше був виключений, використати традиційно високу цінність, яка приділяється освіті, підготуватися до можливостей працевлаштування, які з’являться із відновленням економіки, забезпечити знання та навчання, що мають стійке культурне та соціальне значення.

Вищі навчальні заклади багато в чому служать суспільству і збагачують його, а їхня роль у сучасній Україні багатогранна. Університети виступають творцями та розповсюджувачами нових знань і об'єднують постійно зростаючий та різноманітний студентський колектив. Вони формують зв'язок та взаємодію між складним комплексом інтересів на місцевому, регіональному, національному та глобальному рівнях.

Безперечно, Україна потребує мережі сучасних освітніх установ, спрямованих, готових та наділених повною мірою здатністю відповідати на різноманітні виклики, будуючи свою міжнародну репутацію фаховості та експертності. У цьому контексті важливо вичерпно розглянути аспекти місії системи вищої освіти та представити всебічну стратегію розвитку системи вищої освіти.

Існує величезний інтерес до розробки такої стратегії, проводяться консультації серед широкого кола зацікавлених осіб як у самій системі, так і поза нею, спираючись на низку національних та міжнародних експертних знань. Так, Міністерство освіти і науки України пропонує проект Стратегії розвитку вищої освіти України на 2021–2031 роки. Дана Стратегія визначатиме місце вищої освіти в суспільстві та економіці країни через формулювання місій та бачення основних стратегічних і операційних цілей та завдань для їх досягнення, механізми реалізації та моніторингу, визначення очікуваних результатів та способи їх вимірювання [1].

Відповідно до Стратегії, визначено сім напрямів розвитку системи вищої освіти України до 2031 року:

1. удосконалення системи управління освітою та забезпечення автономії ЗВО;
2. забезпечення збалансованості ринку праці фахівців з вищою освітою;
3. забезпечення якості та доступності вищої освіти для різних верств населення;
4. інтеграція науки, освіти та бізнесу для економічного розвитку країни;
5. розвиток кадрового потенціалу вишів;
6. розвиток системи безперервного навчання та навчання в процесі життя;
7. інтеграція в європейський та світовий освітній простір з урахуванням національних інтересів.

Стратегія розвитку сектору вищої освіти може успішно вирішити численні соціальні, економічні та культурні виклики, що стоять перед Україною протягом найближчих десятиліть, через наступні напрями:

1. нові структури управління можуть краще відображати різноманітні вимоги до навчання студентів, як тих, хто вступає після закінчення школи, так і тих, хто вступає пізніше;

2. розвиток критичної маси дослідницьких можливостей для забезпечення залучення найкращих дослідників та розвитку можливостей світового класу у високоцінних нішевих сферах;

3. фінансування вищої освіти стійким та справедливим способом, який гарантуватиме більш широку участь та рівність доступу;

4. структурні зміни у системі вищої освіти для забезпечення більшої ефективності, в тому числі шляхом забезпечення співпраці вищих навчальних закладів із взаємною вигодою.

За сучасними оцінками, розвиток системи вищої освіти до 2030 року відбуватиметься спочатку в умовах жорстких обмежень державних фінансів. Зростає попит на інвестиції в освіту для підтримки створення нових робочих місць й інновацій та для повернення людей на роботу. У широкому сенсі глобалізація, технологічний прогрес та інновації визначають економічний розвиток, люди набагато мобільніші на міжнародному рівні, коли шукають можливості для кар'єрного зростання, а конкуренція за прямі іноземні інвестиції залишається інтенсивною.

Процеси глобалізації вищої освіти неминуче вводять систему української вищої освіти в простір сучасних стратегічних тенденцій її розвитку. Серед найбільш значущих з них можна виділити наступні:

1. віртуалізацію, відкритість суб'єктів сучасної вищої освіти, їх делокалізацію;

2. діджиталізацію вищої освіти – породження електронної освіти нового формату, цифрового освітнього контенту, створення комплексної інфраструктури, що забезпечує умови для ефективного сучасного процесу освіти на основі занурення освітнього співтовариства у віртуальне середовище;

3. соціальну направленість сучасного університету, що швидко і результативно реагує на запити суспільства;

4. мережевий підхід – конструювання моделей кооперації в університетському просторі, що дозволяє йому розвиватися в руслі конвергентного розвитку економічної, політичної і культурної сфер суспільства;

5. протиставлення традиційної класичної вищої освіти навчанню професійним компетенціям в корпоративний освіті [2].

Зміни у системному фінансуванні та функціонуванні будуть потрібні для того, щоб дати можливість установам реагувати на ці потреби шляхом збільшення різноманітності надання відповідних освітніх послуг та вдосконалення взаємозв'язку між вищою освітою та подальшою освітою й навчанням для підтримки розширених можливостей прогресу.

На початку 1980-х була запропонована нова теорія економічного зростання, де наголошувалося, що вища освіта має важливе значення для поліпшення регіональної економіки та людського капіталу [3].

Ця теорія підтверджується засадами сталого розвитку системи освіти, впровадженням стратегій розвитку вищої освіти у багатьох країнах та успіхом економічного зростання та розвитку талановитих кадрів у країнах світу [4].

Крім того, вищі навчальні заклади можуть сприяти стійкості суспільства та кожного громадянина зокрема, таким чином, розвиток вищих навчальних закладів зі стійкою перспективою є ключовим напрямком.

До 1990-х років були запропоновані концепції університетів 1.0, 2.0 та 3.0, що висвітлювали цілі університетів. Університет 1.0 передусім займався розвитком власне навчального закладу; Університет 2.0 головним чином зосереджувався на координації викладання та університетських досліджень, а Університет 3.0 додав новий аспект: внесок знань у суспільство та економіку [5].

Ці три версії цілей стали основою конкурентоспроможності вищих навчальних закладів та отримали велику увагу зацікавлених сторін. Наступним кроком є реалізація концепції Університету 4.0, яка ілюструє, що розвиток вищих навчальних закладів повинен враховувати стійкість як самих закладів, так і суспільства загалом [6].

Організація Об’єднаних Націй пропонує конотацію сталого розвитку в освіті, і багато країн ініціювали програми для пришвидшення сталого розвитку вищої освіти (sustainable higher education development – SHED) [7]; проте вища освіта все ще має слабкі показники щодо стійкості, а регіональні дисбаланси сталого розвитку вищої освіти все ще існують. Крім того, у різних регіонах існують певні фактори, що заважають прогресувати сталому розвитку вищої освіти, а механізм координації між чинниками, що на нього впливають, не ясний. Тому важливо теоретично та емпірично уточнити механізм координації між чинниками та дослідити ефективні підходи до вимірювання сталого розвитку вищої освіти.

Для досягнення соціальних та економічних цілей України вищі навчальні заклади повинні продовжувати відкривати нові напрямки у дослідженнях найвищих стандартів у цілому спектрі дисциплін та діяльності. Трансформація дослідницької сфери України відтепер повинна будуватися шляхом подальшого вдосконалення концентрації ресурсів та інвестицій, щоб спиратися на розвинуті переваги. В основі розробки стратегії лежить визначення ключових сфер та компетенцій, в яких Україна може зробити реальний вплив на міжнародній арені та на яких слід зосередитись щодо реалізації інвестиційних пріоритетів, підтримуючи високу якість досліджень у широкому переліку дисциплін.

Вибір пріоритетів буде враховувати потенціал національної, економічної та соціальної віддачі та буде залишатися під контролем, щоб забезпечити постійну відповідь на світові події. Дослідження вищої освіти потребуватимуть зв’язку з підприємницьким сектором та суспільством

загалом новими та творчими способами, щоб використати їх потенціал для економічного та соціального добробуту, включаючи більш ефективний підхід до передачі знань та комерціалізації. Вищим навчальним закладам потрібно буде розробити складні механізми перевірки, показники ефективності та критерії просування, щоб забезпечити паритетну оцінку диференційованих наукових місій. Слід розробити послідовні критерії оцінювання якості для освіти ступеня доктора філософії.

Майбутнє фінансування досліджень має розподілятися відповідно до цих принципів, і зараз необхідно зосередитись на впливі цього фінансування. Вищі навчальні заклади повинні зосередитись на передачі знань якомога швидше та ефективніше для отримання найкращого досвіду.

Сьогодні вища освіта здатна більш інтенсивно, ніж раніше, взаємодіяти із суспільством, забезпечуючи інтелектуальне лідерство та авторитетну думку в різних навчальних дисциплінах, мистецтві, бізнесі та сферах публічного дискурсу. Працюючи у вищих навчальних закладах, величезна кількість викладачів та науковців може зробити дуже цінний внесок у громаду та в суспільне життя різними способами. Проте необхідно забезпечити інтелектуальну автономію, яка робить можливим таке залучення.

Безперечно система вищої освіти будь-якої сучасної країни є частиною глобальних тенденцій. Хоча вища освіта в Україні вже характеризується взаємними потоками студентів, викладачів і науковців з інших країн, важливо, щоб така тенденція була розширена та поглиблена. Інтернаціоналізація відкриває нові важливі можливості для вищої освіти України, але, оскільки інші країни також змагаються за таланти та ресурси, Україна потребує певних структурних змін в даній сфері.

Амбіційне бачення та цілі, викладені для розвитку вищої освіти України, необхідні для того, щоб система відповідала більш широким потребам та пріоритетам національного розвитку України протягом періоду реалізації стратегії. Масштаби щодо обсягу, широти та якості вищої освіти України протягом найближчих десятиліть вимагають більшої злагодженості, більшої взаємодоповнюваності та найбільш ефективних операцій в межах організації та фінансування системи. Ключові параметри якості, кількості, рівня та стійкості фінансування повинні бути кваліфіковано керовані, щоб забезпечити збалансований розвиток для досягнення національних цілей. Було визначено ряд оперативних змін, необхідних системі вищої освіти для забезпечення реалізації вищезазначених напрямів (у сфері управління та лідерства, загальної структури системи та сталого фінансування).

В основі частини стратегії, що стосується управління та лідерства, лежить визнання того, що різноманітний спектр сильних, автономних інститутів є надзвичайно важливим, особливо в умовах, коли система

повинна ефективно реагувати на зміни та непередбачувані суспільні потреби (внаслідок глобальної пандемії в тому числі). Фінансування та операційна автономія повинні відповідати відповідному рівню відповідальності за ефективність роботи проти чітко сформульованих очікувань. Для цього необхідні виважено розроблені структури, що дозволяють визначати та інформувати про національні пріоритети, а також потужні механізми постійного перегляду та оцінки результатів діяльності на системному та інституційному рівнях.

Вищі навчальні заклади повинні визначити та залучити більш широку базу джерел фінансування та зменшити свою значну залежність від державного фінансування, одночасно покращуючи актуальність та якість своєї освіти й досліджень.

Зазначені напрями мають бути пов'язано з більш оперативною та відкритою взаємодією з ключовими зацікавленими сторонами, зокрема студентами та підприємствами, та стимулювати до пошуку нових способів колаборацій науково-інноваційного потенціалу вищої освіти з потребами державного та приватного секторів.

Водночас потреба у навчанні впродовж життя та підвищенні кваліфікації робочої сили сприяє зростанню на загальнонаціональному рівні. Збільшення людського потенціалу є надзвичайно корисним для вищої освіти, але це також спричиняє серйозні проблеми з точки зору управління людськими ресурсами, фінансування та вирішення оперативних питань – саме тому віднайдення практичних рішень є логічним продовженням запровадження стратегії.

Щоб дати змогу установам досягти цілей щодо участі, якості та стійкості, необхідно буде удосконалити основну модель фінансування вищих навчальних закладів. Надалі всі вищі навчальні заклади повинні фінансуватись за допомогою формули розподілу коштів, яка забезпечує основне фінансування для всіх студентів, що доповнюється більш гнучкими робочими механізмами та можливістю щорічного надання контрактного робочого навантаження викладачами як засобу підвищення оперативності та ефективності.

Формулювання цілей розвитку, пріоритетів та керівних принципів з конкретними планами реалізації шляхом узгодження академічних та адміністративних аспектів покращує загальну якість інституційних положень стратегії розвитку вищої освіти. Водночас розробка стратегії забезпечує якість та підвищення ефективності функціонування. Важливими напрямами розробки стратегії є стратегія якості, стратегія розширення можливостей викладачів, управління фінансами та стратегія мобілізації ресурсів.

4.4.2. Нові виклики у розвитку вищої освіти в умовах пандемії COVID-19

Ще у березні 2020 р. Генеральний директор організації ЮНЕСКО Одрі Азулай зазначила, що через пандемію коронавірусу COVID-19 понад 1,5 млрд молодих людей зі 165 країн світу не можуть відвідувати заняття через закриття навчальних закладів [8].

Результати опитувань серед студентів, що здійснені вітчизняними та іноземними вищими навчальними закладами, дали можливість визначати труднощі та переваги від впровадженого дистанційного навчання. Таким чином, пандемія*)ё серйозно вплинула на фінансове становище університетів і спричинила наступні наслідки:

– ***технічні проблеми*** – опитування студентів доводять, що не всі заклади вищої освіти технічно підготовлені, тому заняття проводились з використанням сервісу Google Classroom, знання оцінювались за допомогою текстових тестів, підготовка та презентація проєктів проводилася через Skype, нові платформи, ресурси та соціальні мережі;

– ***психологічні проблеми***, де студенти зазначили відсутність «живого» спілкування, неможливість повторного складання пропущених практичних занять, значне збільшення завдань, брак часу на виконання завдань, обмежений доступ до комп'ютера, оскільки батьки теж переведені на дистанційну роботу [8];

– ***загальне скорочення доходів у разі переведення на неповний робочий день чи звільнення студентів***. У дослідженні Національної спілки студентів (NUS) Великої Британії [9] було отримано наступний результат: більшість студентів, які працюють неповний робочий день та отримують доходи для сплати студентської позики, отримали скорочення заробітної плати. Крім того, більше 50% студентів заявили, що на доходи тих, хто надає їм фінансову підтримку (зокрема батьків), негативно вплинув коронавірус;

– ***сплата за оренду житла*** навіть у випадках, коли студенти повертаються додому. Проживання виявилося вагомим фактором, що спричиняє фінансові проблеми студентам. За дослідженням NUS [9], 72 % опитаних студентів занепокоєні своєю спроможністю сплачувати за оренду житла, а 70 % студентів − тим, чи зможуть оплатити свої рахунки. Через коронавірус 35 % студентів заявили, що хотіли б достроково припинити договори оренди, однак 89 % орендодавців не дали їм на це дозвіл;

– ***підвищене занепокоєння з приводу можливості подальшого працевлаштування*** після закінчення навчання через те, що роботодавці наразі неохоче працевлаштовують випускників. Пошук роботи може стати величезним занепокоєнням для будь-якого випускника, адже опитування NUS підтверджує, що більше 80 % студентів стурбовані своїми

перспективами працевлаштування, а 70 % − своєю можливістю працевлаштування одразу після закінчення навчання;

– ***студенти як і раніше повністю сплачують за навчання,*** що викликає занепокоєння з приводу студентської заборгованості. Опитування студентів дало змогу отримати наступні результати: 75% студентів заявили, що слід знизити плату за навчання онлайн. Хоча плата за навчання у Великій Британії залишається незмінною, опитування NUS [9] показало, що 20 % студентів не мають належного доступу до онлайн-навчання, а 30 % вважають, що їх онлайн-освіта не відповідає високим стандартам якості.

Світовий досвід щодо застосування інструментів державної підтримки вищої освіти включає наступне:

1. ***Збільшення фінансової допомоги студентам:***

– у Польщі з огляду на те, що молодь опинилася у складній психологічній ситуації і потребує підтримки на всіх рівнях, університети збільшують фонди матеріальної підтримки студентів [10];

– уряд Канади вживає ефективні заходи для захисту громадян країни від наслідків глобальної пандемії COVID-19. Щоб підтримати працівників і допомогти підприємствам зберегти своїх працівників, уряд запропонував законопроєкт, який встановлює Канадську грошову допомогу з надзвичайних ситуацій. Ця програма поширюється також на студентів вищих навчальних закладів і випускників, які не можуть працювати через COVID-19. Для них уряд пропонує запровадити *Канадську грошову допомогу з надзвичайних ситуацій для студентів*. Цей грант забезпечуватиме підтримку студентів вищих навчальних закладів, які зіштовхнулися з фінансовими труднощами через COVID-19 [11];

– *підтримка студентів університетів Ірландії, які втратили роботу в результаті Covid-19*: ці студенти можуть мати право на фінансову допомогу за ірландської схеми «Виплати по безробіттю в умовах пандемії Covid-19» [12];

– *підтримка аспірантів Австралійських університетів*. Так, за дослідженням Центру передового досвіду Австралійської дослідницької ради (ARC), 75% аспірантів зазначили фінансові труднощі в умовах пандемії. Найбільше постраждали аспіранти, які завершували навчання. Вони зіштовхнулися із припиненням виплати стипендій та з проблемами працевлаштування в умовах невизначеності, без доступу до державної підтримки і можливості повернення додому через закриття кордонів. Центр швидко відреагував, запропонувавши стипендії одразу після звернення студентів [13].

2. ***Створення спеціальних фондів підтримки студентів.*** Зокрема в Австралії створено *Фонд екстреної підтримки Університету Мельбурна*, що надає допомогу студентам наступних категорій:

– *категорія 1* – IT і підвищення технічних можливостей в домашніх умовах для студентів з неблагополучних сімей, які не можуть дозволити собі витрати на технічне обладнання (комп'ютер, ноутбук) і / або високошвидкісний Інтернет для підтримки навчання з використанням високих технологій і / або участі в покритті витрат на домашнє навчання;

– *категорія 2* – для студентів, які в результаті COVID-19 переживають фінансову кризу і більше не можуть сплачувати за оренду житла, харчування і аналогічні предмети першої необхідності (за умови, якщо державна підтримка не покриває ці витрати);

– *категорія 3* – скасовані зарубіжні навчання для студентів, які були змушені відмовитися від своїх планів щодо навчання за кордоном в результаті COVID-19 (за умови, якщо туристична страховка не покриває реальні витрати) [14].

3. *Програми надання студентської позики.* Зокрема *Канадська програма надання студентської позики* [11] надає фінансову допомогу студентам вищих навчальних закладів. Щоб задовольнити додаткові фінансові потреби студентів, викликані пандемією COVID-19, уряд пропонує змінити вимоги щодо використання Канадської програми студентських позик у 2020–2021 рр., щоб дозволити більшій кількості студентів отримувати підтримку. Очікується, що позиками скористається понад 760 тис. студентів протягом двох років.

4. *Дозвіл на прострочення платежу і безвідсотковий кредит.* Зокрема у 2020 р. міністр освіти США оголосив, що для всіх позичальників за федеральними позиками на освіту буде автоматично застосовуватися 0 % ставка протягом як мінімум 60 днів. Крім того, кожен з цих позичальників зможе призупинити виплати відсотків мінімум на два місяці [15].

5. *Грантові програми на навчання.* Хоча пандемія COVID-19 і обмежує можливості працевлаштування для студентів, вона надає молоді можливість мобілізуватися і брати участь в національних заходах з надання послуг, отримуючи таким чином цінний досвід на ринку праці.

Щоб мотивувати студентів брати участь у боротьбі з COVID-19, уряд Канади запровадив нову національну ініціативу для студентів щодо їх участі та особистого внеску у боротьбу з COVID-19, що являє собою підтримку у вигляді гранту в обсязі 5 тис. дол. США для покриття витрат на вищу освіту.

6. *Допомога іноземними студентам.* Уряд Канади скасує обмеження, яке дозволяє іноземним студентам працювати не більше 20 год. на тиждень під час навчання за умови, що вони працюють у таких сферах, як охорона здоров'я та життєзабезпечення населення. Згідно з даними статистичної служби Канади, протягом 2017–2018 рр. більше 11 тис. іноземних студентів навчалися за програмами охорони здоров'я в канадських університетах і коледжах [11].

7. ***Надання сервісних послуг, що включають консультаційну та психологічну підтримку.*** Близько 78 університетів Великої Британії пропонуватимуть студентам спеціальні соціальні сервіси, зокрема підтримку психологічного здоров'я, консультації щодо вибору професії та отримання професійних навичок [16]; американські університети також підкреслюють, що надаватимуться послуги для студентів, включаючи консультації і академічну підтримку [15].

8. ***Створення державних/місцевих фондів*** для допомоги вищим навчальним закладам у покритті втрат доходів і непередбачених витрат, викликаних пандемією COVID-19. Наприклад, у США законодавство щодо надзвичайної допомоги і економічної безпеки у зв'язку з коронавірусом передбачає пакет нормативних актів для надання екстреної допомоги вищим навчальним закладам під час пандемії коронавірусу на суму 14,25 млрд дол. США. У Массачусетсі був створений Фонд для надзвичайних обставин у 125 млн дол. США для підтримки державних вищих навчальних закладів [17].

9. ***Підтримка грантових програм DAAD***. Поточна ситуація, з якою зіштовхується кожен студент під час коронавірусу, викликає багато питань, особливо у іноземних студентів в Німеччині. Німецька служба академічних обмінів (DAAD) повідомила, що вони активно запроваджують і використовують цифрові опції і почнуть надавати гранти онлайн. Цей захід було запроваджено для підтримки процесу навчання іноземних студентів у Німеччині в умовах економічних негараздів, коли запроваджені обмеження зробили навчання за кордоном складним процесом [18].

4.4.3. Напрями удосконалення стратегії розвитку вищої освіти в умовах глобальних викликів

Жодна галузь економіки не була готова до фінансового шоку, викликаного COVID-19, але для багатьох коледжів і університетів він став значним ударом. Багато навчальних закладів щосили намагалися досягти своїх планових показників по зарахуванню і плати за навчання та задавалися питанням, яким чином їм потрібно змінитися, щоб вижити в умовах демографічного падіння, яке, за прогнозами, трапиться в 2026 році.

Установи, які раніше турбувалися про те, як залишитися «на плаву» через десятиліття, тепер розглядають виживання як нагальне питання на найближчі рік або два. Викладачі, співробітники і адміністративні працівники безперервно намагаються впоратися з кризою, шукаючи способи підтримати університетську спільноту і студентів.

Фінансовий шок неминучий, але рішення, які вищі навчальні заклади здійснюватимуть у наступні кілька місяців, визначать ступінь цього шоку

і питання, чи зможе вищий навчальний заклад не тільки відновитися, але і стати сильнішим. Ґрунтуючись на опитуванні керівників вищих навчальних закладів, здійснених Education Advisory Board, було виявлено п'ять найбільших помилок при формуванні заходів реагування на COVID-19, які, в свою чергу, ставлять під загрозу успіх виходу з кризи і реалізацію посткризової стратегії (рис. 4.4.1) [19].

Рис. 4.4.1. П'ять найбільших помилок при формуванні університетами стратегії в умовах COVID-19

1. ***Реагувати лише на локальні кризові проблеми та відвертати увагу від більш сміливих стратегічних кроків***

У типовій кризовій ситуації організації зосереджуються на проблемах, актуальних лише на даний момент, і відкладають інші проблеми «на потім», коли криза затихне. Разом з тим, фахівці з кризового реагування зазначають, що за початковим «бумом» зазвичай слідує «реакція», «відновлення» і − коли є час подумати про те, що сталося – «стійкість» організації (рис. 4.4.2).

Але виникає питання: яким чином здійснювати стратегічне планування, якщо існує загроза другого буму?

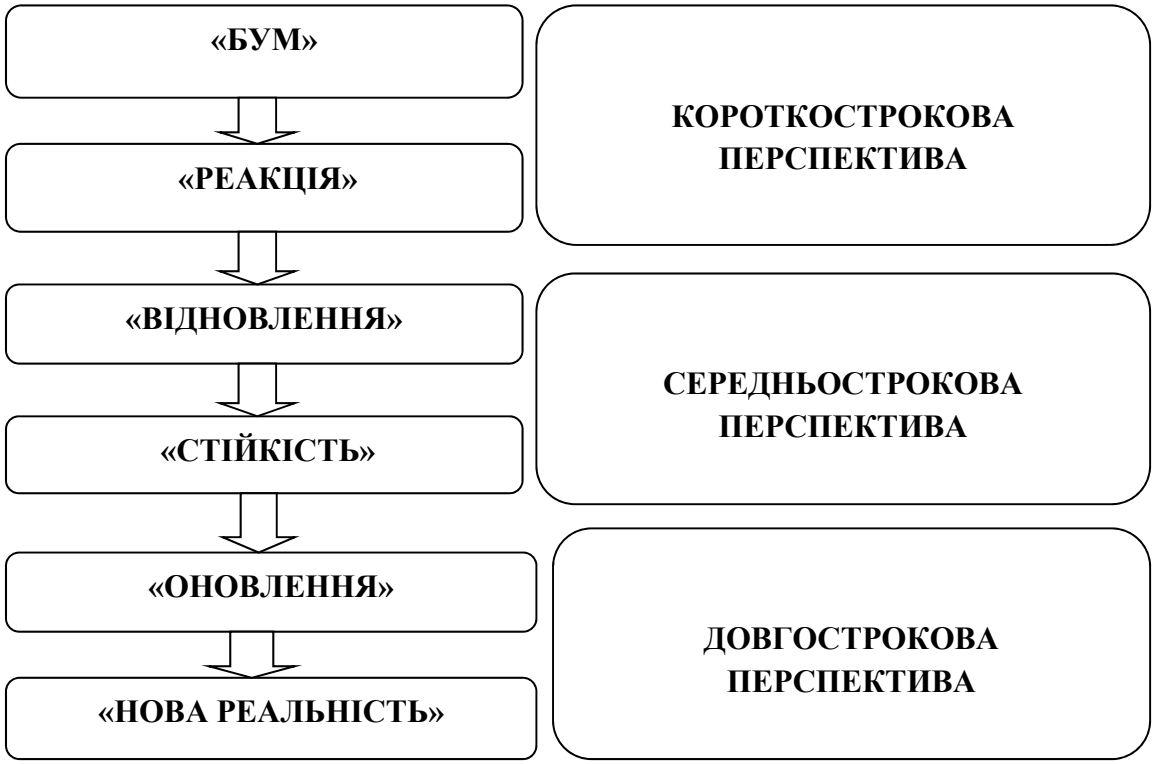

Рис. 4.4.2. Етапи функціонування ВНЗ в умовах COVID-19

Більшість керівників університетів зазначають, що в умовах COVID-19 вони замислюються над оперативними рішеннями і розставляють пріоритети на наступні тижні та місяці. Разом з тим повсякденна реакція на кризу відволікає увагу від ширшої стратегії. В умовах затяжної кризи і з урахуванням стратегічних ризиків «на потім» не може чекати. Тому вища освіта повинна одночасно приділяти увагу «кризовому реагуванню» і «кризовому відновленню».

2. Недостатньо приділяти уваги розвитку та поширенню цифрових можливостей

Щодня з'являється нова інформація у сфері охорони здоров'я, в той же час деяка носить суперечливий характер. Керівники певних університетів ігнорують або недооцінюють попередження щодо охорони здоров'я, повертаючись працювати «в звичайному режимі». Багато хто чекає додаткової ясності у сфері охорони здоров'я, яка навряд чи з'явиться найближчим часом.

Отже, керівники навчальних закладів стурбовані тим, що дистанційне навчання посилює існуючі прогалини в успішності студентів. Разом з тим, розроблене завчасно та коректно запроваджене дистанційне навчання може надати унікальні переваги і підвищити результативність у досягненні поставлених цілей, але це не буде відбуватися автоматично.

3. Приділяти занадто уваги етапу рецесії, що призводить до недооцінки інших етапів всеохоплюючого стратегічного плану

Поточна криза значно позначається на сім'ях з низькими доходами, і цілком зрозуміло, що в першу чергу саме студенти з цих сімей зіштовхуються з різними проблемами. Разом з тим, студенти з більш забезпечених сімей також можуть опинитися у загрозливому становищі, оскільки існує ймовірність, що вони вирішать відкласти вступ до університету на наступний рік або оберуть більш доступний навчальний заклад, що знаходиться територіально ближче до дому.

Університети, які покладаються на велику кількість студентів з інших регіонів, повинні очікувати, що батьки будуть більш нерішуче та неохоче відправляти своїх дітей, які є потенційними студентами навчальних закладів. Висока ймовірність повторної появи вірусу викликає побоювання з приводу того, що студенти будуть знаходитися далеко від дому у разі, якщо вони або їх батьки захворіють.

4. Нехтувати додатковими можливостями, зокрема запровадженням спеціальних професійних програм навчання

Навіть до кризи університети зверталися до програм післядипломної підготовки і спеціальних професійних програм, щоб компенсувати скорочення прийому на бакалаврат. У свою чергу, COVID-19 прискорить цей процес і зробить програми для дорослих і спеціальні професійні програми ще більш гіперлокальними. Установам необхідно реалістично ставитися до виходу за межі своєї «географії» та розширювати аудиторію потенційних студентів, які є користувачами онлайн-послуг. Більше того, в той час як інші навчальні заклади наразі переймаються питаннями щодо переходу на дистанційне навчання, онлайн бізнес-школи мають більше досвіду та можливостей у посиленні майбутньої стратегії, що дає їм перевагу у «перетягуванні» студенів та виконанні плану з набору.

5. Приймати рішення щодо стримування витрат, не пов'язаних з інвестиційними рішеннями, що посилює ризики для університетів

Університетам необхідно визначити, як сплачувати непередбачені витрати в умовах кризи, а також передбачити додаткове навантаження на майбутню бюджетну модель. Більшість університетів розпочали роботу зі скорочення інших витрат, не пов'язаних з трудовими ресурсами, перш ніж переходити до кадрових рішень.

Вища освіта є бізнесом з високими фіксованими витратами, і одне лише стримування витрат не може компенсувати втрату доходів від навчання. Дослідження Education Advisory Board [19] свідчить, що навіть у звичайні часи скорочення витрат на трудові ресурси часто не приводить до очікуваної економії: дві третини організацій, що скорочують чисельність трудових ресурсів, спостерігають, що витрати на робочу силу протягом

трьох років після скорочення зростають швидшими темпами, ніж за три роки до скорочення.

Цілком зрозуміло, що стратегічне планування є набагато зручнішим процесом, коли майбутнє достатньо передбачуване. Сектор вищої освіти в минулому отримував вигоду від того, що пропонував усталену модель освіти без достатнього рівня впровадження інновацій та без необхідності істотно змінювати методи роботи.

Історично стратегії вищих навчальних закладів занадто часто запроваджувалися без зміни університетської діяльності, не припускаючи, що новий глобальний виклик Covid-19 завдасть значного удару сектору вищої освіти всіх країн світу.

У більшості випадків університети зараз переходять від стадії «реакція» до «стійкості» − забезпечивши продовження навчання в тій чи іншій формі, оцінюють короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий фінансовий вплив пандемії і міркують над тим, як можна впоратися з цими втратами, не завдаючи безповоротного збитку довгостроковій стійкості університету або його місії.

Незважаючи на те, що поточна ситуація викликає величезну стурбованість, керівники університетів повинні стежити за тим, що відбувається наразі («реакція» і «стійкість»), одночасно звертаючи увагу на середньострокову перспективу («відновлення») і більш істотний тиск на сектор у більш довгостроковій перспективі («оновлення» і «нова реальність»).

Це буде означати прийняття потенційно далекосяжних рішень в набагато коротші терміни, ніж це робилося раніше. У міру того, як виконавчі групи справляються з плануванням сценаріїв, керівникам необхідно буде вивчити дані і сценарії на детальному рівні, щоб зрозуміти вплив коронавірусу на університети.

Поточна криза висуне на перший план деякі глибоко вкорінені культурні проблеми, які означають, що зміни в університетах до теперішнього часу в цілому були поступовими. Але дійсно позитивна активність на етапі «реакція» показує, що університети можуть мобілізуватися незвичайними способами, швидко і гнучко, коли їм це необхідно.

При формуванні стратегічного плану необхідно спочатку знайти відповіді на чотири основні питання:

1. як виконується основна місія − і чи потрібно її змінити?
2. хто є «замовником» (студенти, керівництво, партнери) та які їх потреби існують на даний момент і в майбутньому?
3. які освіта та дослідження необхідні (і не потрібні) і як це може змінитися в майбутньому?
4. чи є те, що ми робимо зараз, правильним − або нам потрібно щось змінити?

На всіх етапах університетської діяльності настав момент прийняття рішень, коли для кожного виду діяльності керівники повинні підтримувати університети та пропонувати їм відповісти на ці ключові питання.

Через кризу також з'являється можливість дослідити нові можливості. Чи раціонально університету працювати в основному та допоміжному офісах? Чи не час активніше замислитися над співробітництвом або навіть злиттям? Чи раціонально сформований портфель і як університет може балансувати потребу в скороченні витрат, генерувати дохід і, що найважливіше, задовольняти потреби економіки в цілому після COVID-19 [21]?

Нещодавній звіт AACSB (глобальної некомерційної асоціації, що об'єднує освітян, студентів та бізнес для досягнення спільної мети – створення нового покоління чудових лідерів) рекомендує бізнес-школам розглянути можливість формування стратегічних міжнародних партнерських відносин, які матимуть потенціал для підвищення ефективності роботи, що призведе до підвищеної конкурентної здатності. Ці стратегічні партнерства можуть сприяти співпраці в багатьох аспектах, включаючи бізнес-школи, суб’єкти господарювання, науково-дослідні асоціації, уряди та організації третіх сторін [20].

Усвідомлюючи, що вплив поточної кризи буде значним і тривалим, вищі навчальні заклади повинні підготуватися до фінансових труднощів, розробивши стратегію своєї діяльності, швидко і рішуче адаптуючись до сучасних умов. Таким чином, в процесі розробки стратегій і детальних заходів університети повинні звертати увагу на наступні аспекти:

1) необхідно розробити як мінімум два варіанти стратегії (включаючи оптимістичний і песимістичний прогнози). Відповідно до кожної стратегії повинні бути підготовлені відповідні заходи;

2) розроблені варіанти стратегії, а також відповідні етапи із очікуваними термінами онлайн/офлайн навчання повинні бути у відкритому доступі;

3) університети повинні пропонувати онлайн і особисті послуги підтримки студентів відповідно до рекомендацій уряду і охорони здоров'я. В першу чергу, це важливо для першокурсників, яким підтримка потрібна набагато більше, ніж іншим;

4) детальне і перспективне управління, а також диверсифікація доходів повинні стати пріоритетними напрямами. Антикризове управління і оцінка ризиків повинні бути частиною інституційного оперативного планування;

5) університети повинні враховувати соціальний вимір та надавати різну підтримку студентам, сім'ї яких постраждали від коронавірусу і зіштовхнулися з фінансовими труднощами;

6) слід вивчити можливості, що надаються цифровою трансформацією для пошуку балансу між онлайн-навчанням і навчанням в офлайн формі;

7) університети повинні аналізувати фінансування і приймати рішення, які види діяльності найбільш важливі для інвестування (НДДКР, розвиток навчання з використанням цифрових технологій, підтримка інфраструктури). Через зміни в методах навчання і викладання університетам необхідні додаткові кошти для впровадження навчання з використанням цифрових технологій. Таким чином, інвестиції як у розвиток навичок, так і в цифрову інфраструктуру з метою розробки нових способів навчання і викладання актуальні і вимагають подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку вищої освіти України на 2021–2031 роки // Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. − Режим доступу: https://mon.gov.ua/storage/app/media/rizne/2020/09/25/rozvitku-vishchoi-osviti-v-ukraini-02-10-2020.pdf
2. Богуславский М.В., Неборский Е.В. Стратегические тенденции развития системы высшего образования в Российской Федерации // Гуманитарные исследования Центральной России. 2017. № 2 (3). С.7-20.
3. Scrimgeour D. Dynamic Scoring in a Romer-Style Economy. Southern Economic Journal, 2015. 81(3). P. 697–723.
4. Yang L. Industrial Design of Cultivation Architecture for Innovative Talents in Higher Education. Educational Sciences-Theory & Practice, 2018. 18(6). P. 2735–2741.
5. Diaz-Mendez M., Paredes M.R., and Saren M. Improving Society by Improving Education through Service-Dominant Logic: Reframing the Role of Students in Higher Education. Sustainability, 2019. № 11(19).
6. Shawe R., et al. Mapping of sustainability policies and initiatives in higher education institutes. Environmental Science & Policy, 2019. № 99. P. 80–88.
7. Fritz S., et al. Citizen science and the United Nations Sustainable Development Goals. Nature Sustainability, 2019. № 2(10). p. 922–930.
8. Berezhna S., Prokopenko I. Higher Education Institutions in Ukraine during the Coronavirus, or COVID-19, Outbreak: New Challenges vs New Opportunities // Revista Romaneasca pentru Educatie Multidimensionala. 2020. Vol. 12, Is. 1 Sup. 2. – P. 130-135.
9. 80% of UK Students Struggling Financially Due to COVID-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.topuniversities.com/student-info/student-finance/80-uk-students-struggling-financially-due-covid-19
10. Ягеллонский университет начнет новый академический год удаленными лекциями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://isttravel.ru/index.pl?act=NEWSSHOW&id=2020070101
11. Support for Students and Recent Graduates Impacted by COVID-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.canada.ca/en/department-finance/news/2020/04/support-for-students-and-recent-graduates-impacted-by-covid-19.html
12. Information for international students on COVID-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.internationalstudents.ie/information-international-students-covid-19

13. PhD students need support at the best of the times. How can you help in a pandemic? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: theconversation.com/phd-students-need-support-at-the-best-of-the-times-how-can-you-help-in-a-pandemic-144799

14. Higher Education Responses to Coronavirus (COVID-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ncsl.org/research/education/higher-education-responses-to-coronavirus-covid-19.aspx

15. Поступление в вузы в период пандемии коронавируса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: abroadz.com/articles/postuplenie_v_vuzi_v_period_pandemii_koronavirusa

16. Most UK unis preparing for in-person teaching in 2020, survey finds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://thepienews.com/news/uk-universities-prepare-for-in-person-teaching-in-2020/

17. Higher Education Responses to Coronavirus (COVID-19)// National Conference of State Legistatures [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ncsl.org/research/education/higher-education-responses-to-coronavirus-covid-19.aspx

18. The DAAD Is Offering an Online Scholarship Option for International Students [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.studying-in-germany.org/the-daad-is-offering-an-online-scholarship-option-for-international-students/

19. Five greatest mistakes in higher education COVID-19 strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://eab.com/research/strategy/whitepaper/mistakes-higher-education-covid-19-strategy/

20. COVID-19 та дистанційне навчання у закладах вищої освіти: аналітичний огляд наукових публікацій з міжнародних видань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nubip.edu.ua/node/79877

21. The strategic imperative: planning for a post-COVID future [Електронний ресурс]. – Режим доступу: wonkhe.com/blogs/the-strategic-imperative-planning-for-a-post-covid-future/

4.5. ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ «ТРЕТЬОГО СЕКТОРУ» І СУБ'ЄКТІВ «СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ» В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ■

4.5.1. Поняття «соціальна економіка» і «третій сектор»: ґенеза та взаємозв'язок

Терміни «третій сектор» (third sector) і «соціальна економіка» (social economy) давно увійшли в обіг у західній економічній науці, законодавстві та господарській практиці і сьогодні є важливою складовою економік практично усіх країн світу. Однак для України вони є відносно новими, малопоширеними та недостатньо окресленими у вітчизняному законодавстві, що, у свою чергу, створює значні перешкоди для розвитку цього, досить важливого для подолання внутрішніх та глобальних викликів, сектору національної економіки.

Термін «соціальна економіка» (франц. – e´conomie sociale) вперше був використаний у 1830 році французьким економістом Шарлем Дюнуайє (Charles Dunoyer) в роботі «Nouve autraite´d'e´conomie sociale» («Новий трактат про соціальну економіку»), в якій він виступив із критикою підходів Адама Сміта щодо вільного капіталістичного ринку та акцентував увагу на необхідності впровадження моральних аспектів в економічні відносини, запровадження іншого типу економіки, яку назвав «соціальною».

В розвиток цих ідей інший французький економіст – Леон Вальрас (Leon Walras) у праці «Etudes d'e´conomie sociale» («Дослідження соціальної економіки»; 1896 р.) визначив соціальну економіку як «науку про соціальну справедливість», а політичну економію як «науку про соціальну вразливість» [22].

Шведський економіст Карл Густав Кассель у своїй книзі «Theoretische Sozialökonomie» («Теорія соціальної економіки»; 1918 р.) [13] пропонував шляхи «соціально-економічної гармонізації», «оптимізації» та встановлення «загальної рівноваги» в капіталістичному суспільстві. Таким чином, термін «соціальна економіка» виник у процесі пошуку альтернативної класичному капіталізму (вільному ринку) моделі економічних відносин.

Велику роль у поширенні і сприйнятті терміна «соціальна економіка» відіграв ще один французький економіст Шарль Жид (Ch. Gide), який

у своїй фундаментальній роботі «Economie Sociale. Les Institutions de Progrès Social» («Соціальна економіка. Інститути соціального прогресу»; 1912, 587 с.) писав, що соціальну економіку «…можна було б визначити в строгому сенсі як науку про покращення становища людей» [16] (Gide, 1912, с. 10).

Ш. Жид запропонував принципово інший погляд на соціальну економіку та її побудову. Відійшовши від існуючих на той час загальнотеоретичних макроекономічних концепцій соціальної економіки як альтернативи капіталізму, він почав шукати можливі моделі і форми господарської діяльності, які б могли стати елементами нової соціальної економіки, її «цеглинками» та реально допомагали б людям покращити їхнє життя в жорстких умовах ринку. До основних суб'єктів соціальної економіки Ш. Жид відносив кооперативи різних видів (споживчі, ремісничі, сільськогосподарські, житлові, «народні банки» тощо), товариства взаємострахування, робітничі асоціації, які мали некапіталістичну природу (не мали на меті отримання прибутку). З цього приводу Ш. Жид зазначав: «Якщо теперішній економічний порядок має бути змінений, він може бути змінений лише формами об'єднання, … тобто кооперативами, що включатимуть як споживачів, так і виробників» [16, с. 132].

Подібні погляди поділяли багато економістів та громадських діячів того часу, зокрема Ж. Фоке, Л. Блан, Б. Лавернь, М. Туган-Барановський, О. Чаянов та інші.

Таким чином, на початку XX ст. термін «соціальна економіка» не тільки отримав повне академічне та інституційне визнання, а й вживався у двох різних значеннях. Перше було пов'язане із загальнотеоретичними аспектами макроекономіки і певними теоретико-політекономічними концепціями «покращення» капіталізму. Друге – із практичними аспектами мікроекономіки для означення особливого типу підприємств (організацій), що мають «некапіталістичну природу» (не прагнуть до отримання прибутку) й формують окремий, специфічний сектор капіталістичної економіки. При цьому слід зазначити, що у першому значенні соціальна економіка існувала переважно теоретично як абстрактна макроекономічна модель, а у другому – на практиці, у формі реальних господарюючих суб'єктів, діяльність яких здійснювалась на основі ідеї взаємодопомоги і мала чітке соціальне спрямування.

У зв'язку з цим твердження багатьох сучасних українських дослідників про те, що поняття «соціальна економіка» з'явилося в післявоєнній Німеччині й у науковому світі трактується як суспільна економіка [6], [9], є не зовсім коректним. Причиною цього, на наш погляд, могла стати поширена термінологічна плутанина в багатьох російськомовних джерелах, на які у своїх дослідженнях спирались окремі вітчизняні вчені [5].

Ще однією причиною термінологічної плутанини щодо поняття «соціальна економіка», на нашу думку, могло стати звернення українських вчених до досвіду Німеччини періоду її відбудови після Другої світової війни. Основою відбудовного процесу стала концепція, що поєднувала елементи капіталістичної (ринкової) економічної системи з соціальною політикою держави. Такий підхід базувався на розробках Альфреда Мюллера-Армака, німецького економіста і соціолога, який у 1947 році в своїй праці «Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft» першим застосував термін «Soziale Marktwirtschaft», що англійською перекладається як «social market economy» (соціальна ринкова економіка). Фактично зрозумілий і поширений на той час термін «соціальна економіка» був доповнений важливим уточнюючим словом «ринкова», що підкреслювало специфічність пропонованої моделі та її відмінність від існуючого до цього поняття.

У російських джерелах цей термін перекладається як «социальное рыночное хозяйство», «социально-рыночная экономика» і рідше – «социально-ориентированная рыночная экономика». На нашу думку, саме останній термін є найбільш вдалим, адже найкращим чином відображає закладений у нього зміст.

Саме до «нового синтезу» ринкової свободи та соціального захисту й прагнув А. Мюллер-Армак [11], розглядаючи нову модель повоєнної німецької економіки як концепцію особливого «третього шляху». Ця макроекономічна модель була чимось середнім між економіками капіталістичного та комуністичного (соціалістичного) типу. В її основі лежали ринкові відносини, але із посиленою соціальною функцією держави.

Слід звернути увагу на те, що у повоєнний період термін «social market economy» («соціальна ринкова економіка») почав швидко набувати популярності та використовувався переважно для характеристики німецької, а пізніше західно-європейської макроекономічної моделі економіки.

Поряд із цим продовжував існувати термін «social economy» («соціальна економіка»), який ще у роботах Ш. Жида кінця XIX ст. використовувався для означення окремого сектора ринкової економіки, що на мікрорівні включав сукупність специфічних соціально-орієнтованих суб’єктів ринкової економіки, що не мали на меті отримання прибутку та розподілу його між власниками. Тому такі організації спочатку називались «некапіталістичними», а пізніше – «неприбутковими» (non-profit). До цього сектора «соціальної економіки» передусім відносились кооперативи, а також товариства взаємодопомоги та асоціації, що часто об’єднувались однією назвою – «третій сектор» (third sector), що підкреслювало їх

принципову відмінність від суб'єктів приватного (комерційного) та державного секторів економіки [4, с. 90].

Характеристики двох різних значень терміна «соціальна економіка» показано у таблиці 4.5.1.

Таблиця 4.5.1

Основні характеристики різних значень терміна «соціальна економіка»

Модель економіки	**Сектори економіки**		
	Приватний	Державний	«Третій сектор» **(соціальна економіка-2)**
Капіталістична (P→∞; C→ min)	max	min	max
Комуністична (соціалістична) (P→0; C→ max)	min	max	min
«Третій шлях» **соціальна економіка-1** (теоретична концепція вдосконалення капіталізму XIX ст.) **соціальна РИНКОВА економіка** (впроваджена в країнах західної Європи з кінця 40-х рр. XX ст. модель економіки) (P<max, C>min)	max	min<Д<max	max

де P – ринкова свобода; C – соціальний захист

Джерело: розроблено авторами

Класична капіталістична модель економіки характеризувалась практично необмеженою ринковою свободою (P→∞) та мінімальним соціальним захистом населення з боку держави (C→min). Її антипод, комуністична (соціалістична) модель економіки, – декларованим прагненням до максимального соціального захисту людей (C→max) на основі повного домінування держави і відсутності ринкових відносин (P→0).

Ці крайні, діаметрально протилежні моделі економіки спонукали до пошуку «третього шляху», одним із варіантів якого, як зазначалось вище, стала макроекономічна концепція «соціальної економіки». Ця теоретична концепція почала отримувати своє практичне втілення лише у 40-х рр. XX ст. у повоєнній Німеччині та інших країнах Європи під назвою «соціальна ринкова економіка». При цьому термін «ринкова» було вжито не випадково, а для уточнення особливості цієї моделі – «модернізований» капіталізм з обмеженою ринковою свободою (P<max) та підсиленим соціальним захистом населення (C>min).

У кожній з перелічених моделей економіки існували і отримали різний розвиток 3 сектори – державний, приватний (бізнес) і «третій», сформований особливими підприємствами (організаціями), які не відносились до перших двох. На відміну від приватного (бізнес) сектору (основою якого є приватна власність та приватні інтереси окремих осіб) та державного сектору (що базувався на державній власності й інтересах держави), у організацій «третього сектору» пріоритетом були спільні (колективні) інтереси групи осіб та їх спільна (колективна) діяльність.

З часом між цими секторами почали виникати певні гібридні форми (рис. 4.5.1).

Рис. 4.5.1. Відмінність організацій «третього сектору» від інших секторів [складено авторами]

Метою організацій, що відносяться до приватного сектору (малий, середній та великий бізнес), є отримання максимального прибутку для їх власників від надання послуг споживачам. Організації державного сектору (до цієї категорії відносяться й органи місцевого самоврядування) не

мають на меті отримання прибутку, а спрямовують свою діяльність на обслуговування суспільних потреб всіх громадян.

Організації «третього сектору» не мають на меті отримання і розподіл прибутку між власниками, а створюються з метою задоволення переважно соціальних потреб певної групи людей або суспільства, якщо ці потреби не задовольняються або недостатньо задовольняються державою чи/та бізнесом. Такі організації в своїй діяльності базуються на принципах солідарності, взаємодопомоги, турботи, співчуття та/або інших моральних цінностях.

Традиційно до «третього сектору» відносять всі організації, які не є приватними (формами бізнесу) чи державними. Тому вони є досить різноманітними за своїми цілями та організаційно-правовими формами і в різних країнах зустрічаються під різними назвами – організації третього сектору (thirdsector organisations – TSOs), неурядові організації (non-governmental organizations – NGOs), неприбуткові організації (non-profitorganization – NPOs), організації громадянського суспільства (civilsociety organizations – CSOs), громадські організації, некомерційні організації, організації добровольців (volunteer organizations), клуби (clubs), взаємні організації (mutual organizations), асоціації (associations), фонди (funds), кооперативи (cooperatives), організації соціальної економіки (social economy organizations), організації солідарної економіки (solidarity economy organizations), альтернативна економіка (alternative economy), неприбутковий сектор (non-lucrative sector), соціальні підприємства (social enterprises – SE), соціальні кооперативи (social cooperatives – SC), підприємства соціальної економіки (enterprises of social economy) тощо.

Стосовно останнього терміна слід зазначити, що за дослідженням експертів Європейського соціально-економічного комітету (EESC – консультативний орган ЄС), з кінця Другої світової війни до 1970-х років термін «соціальна економіка» практично випав із щоденного використання... [29, с. 8].

Однак у 1977 році Анрі Дерош, французький соціолог, теолог і філософ запропонував узагальнюючий термін «enterprises of Social Economy» («підприємства соціальної економіки») для означення організацій «третього сектору» економіки – не тільки традиційних кооперативів, взаємних товариств та асоціацій, а й нових організацій – соціальних підприємств і фондів, що також мали неприбуткову природу. При цьому А. Дерош наголошував на невдалості терміна «non-profit organizations» («неприбуткові організації») у зв’язку із неоднозначним, часто негативним його сприйняттям [14, с. 14].

Ця ініціатива була підтримана в інших країнах Європи (Бельгії, Італії, Іспанії, Швеції). Проте широкому практичному застосуванню цього терміна на міждержавному рівні серед країн ЄС заважала неузгодженість термінології окремих держав, зокрема Німеччини. Саме тому питання

соціальної економіки було винесене на рівень Європейської комісії для подолання цієї неузгодженості. У Європейському парламенті у 1990 році було створено спеціальну інтернаціональну групу з питань розвитку соціальної економіки [29, с. 94].

У процесі розпочатих дискусій стосовно подальшого розвитку сектора соціальної економіки виокремився і набув поширення ще один термін – «solidarity economy» («солідарна економіка», або «економіка солідарності») як частина соціальної економіки. В 2013 році була створена міжвідомча робоча група ООН з питань соціальної та солідарної економіки (UNTFSSE) [28], а у Франції у 2014 році був прийнятий спеціальний закон «Про соціальну та солідарну економіку» [23]. Тому в літературі терміни «соціальна» та «солідарна» економіка зустрічаються як окремо, так і разом, коли мова йде про організації чи підприємства соціальної (солідарної) економіки (SSE organisations або ESS).

Таким чином, терміни «соціальна економіка» та «третій сектор» змістовно є досить близькими, оскільки об'єднують специфічні недержавні, неприбуткові, соціально-орієнтовані організації. Однак «третій сектор» – це категорія, що включає соціальну економіку, але не обмежується нею. Іншими словами, «соціальна економіка» – це найбільша і найвагоміша частина «третього сектору». До неї традиційно відносяться такі суб'єкти господарювання, як кооперативи, взаємні товариства (товариства взаємного страхування, кредитування, лікарняні каси тощо), асоціації, соціальні підприємства і фонди (рис. 4.5.2).

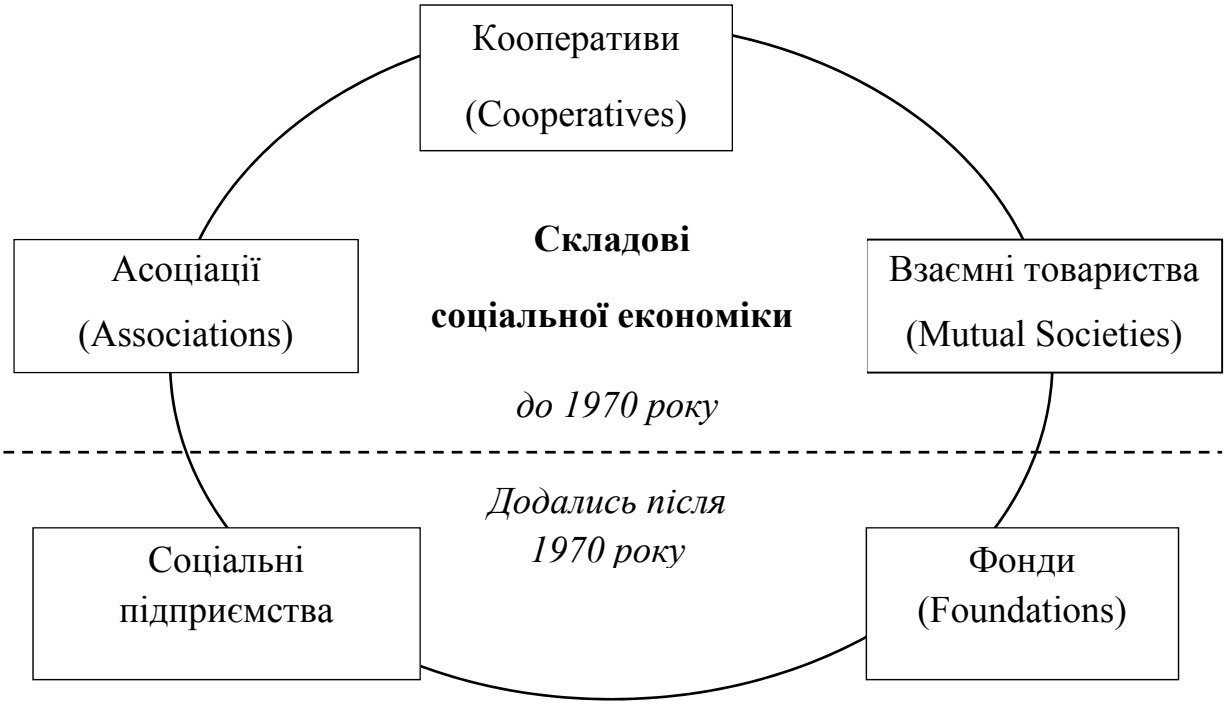

Рис. 4.5.2. Сучасний сектор «соціальної економіки» Європи [складено авторами]

Слід зазначити, що найстарішими і найпоширенішими суб'єктами соціальної економіки, що виникли ще в середині XIX ст. в період «дикого» капіталізму і існують по сьогоднішній день, є кооперативи. Їх значення та особливості діяльності детально описані в інших роботах [1–3], а загальні характеристики у порівнянні із асоціаціями та взаємними товариствами наведено в табл. 4.5.2.

Таблиця 4.5.2

Характеристики основних суб'єктів сектору соціальної економіки

Характеристика	Асоціації	Взаємні товариства	Кооперативи
Спрямування діяльності	Послуги своїм членам та/або всій громаді	Послуги своїм членам та їхнім родинам	Послуги своїм членам
Мета діяльності	Забезпечення членів необхідними послугами на вигідних умовах	Забезпечення своїх членів послугами (переважно страховими та кредитними) на основі взаємодопомоги	Забезпечення своїх членів товарами та/чи послугами на кращих умовах, ніж пропонує ринок
Членство	Фізичні або юридичні особи	Тільки фізичні особи	Фізичні та/або юридичні особи
Управління	«одна особа - один голос» або пропорційне	«одна особа – один голос»	«одна особа – один голос»
Фінансування	Незворотні членські внески та / або пожертви	Зворотні та незворотні членські внески, пожертви	Вступні, обов'язкові та додаткові пайові членські внески
Фінансовий результат (прибуток)	Спрямовується в резерви, розподіл не практикується	Спрямовується в резерви, розподіл не практикується	Частина повертається членам-клієнтам, решта – в неподільні резерви

Джерело: адаптовано авторами на основі [15, с.15]

В останні десятиліття почали виникати нові форми організацій соціальної економіки – соціальні підприємства. Їх особливості будуть розглянуті нижче. Наразі в Європі напрацьовано критерії приналежності організацій до суб'єктів соціальної економіки (рис. 4.5.3).

У «Європейській Хартії принципів соціальної економіки» [29, с. 19], прийнятій на рівні ЄС представницькими організаціями кооперативів, взаємних товариств, асоціацій і фондів (CEP-CMAF), визначено наступні принципи, що характеризують організації соціальної економіки:

– пріоритет особистості та соціальних цілей над капіталом;
– добровільне та відкрите (доступне) членство;
– демократичний контроль за організацією з боку членів (не стосується фондів, оскільки вони не мають членів);
– поєднання інтересів членів (користувачів) та/або загальних інтересів;
– захист і використання принципів солідарності та відповідальності;
– автономне управління та незалежність від державних органів;
– використання фінансових ресурсів для досягнення цілей сталого розвитку, послуг для членів або загальних інтересів.

Рис. 4.5.3. Критерії, що визначають приналежність до соціальної економіки [18, с. 8]

За офіційними даними Європейської Комісії, в Європі діє понад 2,1 млн підприємств, що представляють сектор соціальної економіки. Це складає понад 10 % усіх підприємств ЄС. В діяльності цих підприємств

задіяно близько 11 млн працівників (майже 6 % від їх загальної кількості робочих місць ЄС). У Франції, наприклад, яка за територією і населенням близька до України, організації, що відносяться до сектору соціальної економіки та економіки солідарності (SSE), формують 10 % ВВП країни та забезпечують 14 % робочих місць. Цей сектор налічує близько 200 000 організацій та 2,38 мільйона працівників [20]. Наведені дані переконливо свідчать про важливе місце «третього сектору» та організацій соціальної економіки в суспільстві.

4.5.2. Використання досвіду країн ЄС для формування ефективного «третього сектору» та розвитку суб'єктів соціальної економіки в Україні

Після проголошення незалежності в Україні були прийняті закони «Про об'єднання громадян» (1992 р.), «Про споживчу кооперацію» (1992 р.), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997 р.), «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» (2002 р.), «Про кредитні спілки» (2002 р.), «Про кооперацію» (2003 р.), «Про благодійну діяльність і благодійні організації» (2012 р.).

Крім цього, у податковому Кодексі України (п.133.4) передбачено таке поняття, як «неприбуткові підприємства, установи та організації», які мають пільгове оподаткування і до яких відносяться: бюджетні установи; громадські об'єднання, політичні партії, творчі спілки, релігійні організації, благодійні організації, пенсійні фонди; спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб; житлово-будівельні кооперативи, дачні (дачно-будівельні), садівничі та гаражні (гаражно-будівельні) кооперативи (товариства); об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, асоціації власників жилих будинків; професійні спілки, їх об'єднання й організації профспілок, а також організації роботодавців та їх об'єднання; сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи та їх кооперативні об'єднання; інші юридичні особи, діяльність яких відповідає вимогам п. 133.4 Податкового Кодексу [7].

Така, на перший погляд, ґрунтовна законодавча база мала б дати потужний імпульс для розвитку «третього сектору» та соціальної економіки в Україні. Однак, як свідчить українська статистика, цього не сталось. Цей сектор залишається малорозвинутим і, на відміну від європейських країн, не відіграє належної йому ролі в суспільстві та економіці, від чого страждають мільйони громадян, а економіка України залишається малоефективною.

Є багато причин цієї ситуації, але з них можна виділити три найголовніші: 1) недостатня обізнаність населення про місце і роль «третього сектору» та підприємств соціальної економіки у покращенні життя, що досталась у спадок від радянської системи; 2) недосконалість

українського законодавства та його суттєва відмінність у концептуальних питаннях від аналогічного законодавства інших країн; 3) лобістська діяльність окремих високопосадовців, що пов'язана із підміною понять, використанням гарних ідей, назв та успішних прикладів інших країн для маніпуляцій ними у своїх інтересах.

Прикладом останнього може слугувати проект закону України «Про соціальні підприємства», внесений одним із депутатів у 2015 році з досить переконливим обґрунтуванням: «…в Україні через нестабільність економіки та наслідки загальної економічної кризи особливого значення набуває необхідність розвитку суспільної діяльності, спрямованої на підтримку вразливих верств населення…

Але законодавчо визначені заходи і засоби розв'язання соціальних проблем є іноді недостатньо ефективними у вирішенні насущних соціальних питань, що викликає соціальну напруженість у суспільстві та невдоволеність населення такими обставинами… громадська ініціатива, приватна підприємницька активність – задіюються неповною мірою… На сьогодні стали нагальними зміни у підходах до вирішення соціально-значущих проблем.

В цьому аспекті є актуальним розвиток і функціонування соціального підприємництва як одного із інструментів соціального розвитку, що базується на посиленні ролі економічно активних учасників національного ринку у підтримці соціально вразливих категорій громадян та вирішенні соціально значущих питань… Подібний спосіб вирішення завдань соціального розвитку на рівні держави та місцевої влади активно впроваджується та діє у ряді зарубіжних країн…Китаю, Польщі, Італії, Бельгії, Кореї, США та інших…

Тож Україна потребує впровадження дієвого механізму системної соціальної взаємодії держави, бізнесу та громадян. Зазначений проект закону представляє модель участі українських підприємств у вирішенні соціально значущих питань розвитку суспільства…Основною метою законопроекту є впровадження правових умов створення соціальних підприємств та державного сприяння їх діяльності для забезпечення гідного рівня життя як окремої особи, так і регіону та країни в цілому…» [8].

У цьому обґрунтуванні досить правильно викладено аргументи і факти на користь створення в Україні законодавчої бази для діяльності соціальних підприємств. Крім цього, у самому законопроекті виписані критерії, за якими підприємство може бути визнане як соціальне. Зокрема зазначається, що до них належать: 1) забезпечення робочим місцем особи, віднесеної до соціально вразливих верств населення, частка зайнятості яких становить не менше половини загальної кількості працюючих на підприємстві; 2) надання соціальних послуг, визначених Законом України «Про соціальні послуги» за умови, що більше половини отримувачів цих послуг є незахищені верстви населення; 3) забезпечення робочим місцем та

надання соціальних послуг особам із соціально вразливих верств населення, якщо частка зайнятості таких осіб становить не менше 30 % загальної кількості працюючих на підприємстві та не менше 30 % отримувачів соціальних послуг відповідно; 4) виробництво та реалізація продукції підприємства особам із числа соціально вразливих за цінами собівартості продукції; 5) інвестиції у соціально-значимі проекти [8].

Але якщо порівняти запропоновані українським законодавцем критерії віднесення підприємства до соціального з аналогічними європейськими критеріями для соціальних підприємств, то можна побачити велику різницю. Так, у Регламенті, прийнятому Європарламентом у 2013 р. (RegulationNo.1296/2013), вказано, що це підприємство, незалежно від його юридичної форми, яке:

(а) згідно із законодавством чи установчими документами має своєю основною метою досягнення вимірюваних позитивних соціальних цілей (наслідків), а не отримання прибутку для своїх власників, членів чи акціонерів, і яке:

– надає послуги або товари, що приносять соціальну віддачу, та / або

– використовує метод виробництва товарів або послуг, що втілює його соціальну мету;

– використовує свій прибуток перш за все для досягнення своєї першочергової (соціальної) мети та має заздалегідь визначені процедури та правила, що регламентують будь-який розподіл прибутку між акціонерами та власниками, які гарантують, що такий розподіл не підриває первинної мети; та

– управляється підзвітним та прозорим способом, зокрема залучаючи до управління працівників, клієнтів та інші зацікавлені в його господарській діяльності сторони [12, с. 11].

Крім цього, у цьому документі визначено види бізнесу, які охоплює термін «соціальне підприємство», а саме:

– ті, для яких соціальна або суспільна мета загального благополуччя є причиною ведення комерційної діяльності,

– ті, у яких прибуток переважно реінвестується з метою досягнення цієї соціальної мети,

– ті, у яких метод організації або система власності відображає їх місію і базується на демократичних принципах чи принципах участі, зосереджуючись на соціальній справедливості.

Подібні підходи до соціальних підприємств і соціального підприємництва існують не тільки в країнах ЄС, а й у США, Канаді, Японії та інших країнах, а наведений приклад яскраво демонструє, наскільки український проект закону «Про соціальні підприємства» далекий від аналогічних зарубіжних законів (те саме можна сказати про інші вітчизняні закони, що регулюють сектор організацій соціальної економіки, зокрема сільськогос-

подарські та споживчі кооперативи, кредитні спілки тощо). При цьому слід зазначити, що вказаний законопроект, який був поданий ще у 2015 році, так і не став законом. Але не тому, що не відображав європейських і світових підходів до сектору соціальної економіки, а тому, що в процесі здійснення антикорупційної експертизи в ньому було виявлено корупціогенні фактори, в результаті чого він був визнаний таким, що не відповідає вимогам антикорупційного законодавства, і у 2019 році був відкликаний.

Таким чином, удосконалення українського законодавства, яке регулює «третій сектор» та організації соціальної економіки, є надзвичайно важливим, особливо в умовах глобальних викликів, які найближчі роки будуть суттєво впливати на українську економіку і рівень життя населення.

Слід зазначити, що після початку світової фінансової кризи 2008 року і викликаних нею наслідків уряди багатьох європейських країн, розуміючи значення «третього сектору» для населення, бізнесу і держави, почали максимально сприяти розвитку організацій соціальної економіки.

19 лютого 2009 року була прийнята резолюція Європарламенту «Social Economy (2008/2250(INI))», яка закликала країни-члени Європейського Союзу покращити умови для розвитку соціальної економіки шляхом прийняття відповідних національних законів. У цій резолюції зазначається, що уряди країн-членів у прийнятих національних законах «Про соціальну економіку» мають передбачити визнання важливої ролі та підтримку розвитку підприємств соціальної економіки.

З цією метою, наприклад, Уряд Франції прийняв рішення відзначати місячник соціальної та солідарної економіки (ESS) кожного листопада і робить це регулярно протягом останніх років, а Державний секретар з питань соціальної та солідарної економіки головує на церемонії нагородження ESS при підведенні підсумків цього заходу [19].

У Люксембурзі вперше серед країн ЄС (2009 р.) було створено Міністерство солідарної економіки та реалізовано урядову програму підтримки цього сектору. На думку уряду Люксембургу, соціальна економіка – це інноваційний сектор, що пропонує нові рішення для більш стійкої економіки. У 2011 році уряд реалізував перший План дій з економіки солідарності (PLES), спрямований на сприяння та розвиток соціальних підприємств. Того ж року була запущена нова система підтримки бізнес-проектів із соціальною метою чи метою солідарності в Люксембурзі (програма «1,2,3GOSocial»). У 2013 році розповсюдження соціальних ініціатив та ініціатив солідарності призвело до створення Люксембурзького союзу економіки соціальної та солідарної економіки (ULESS), метою якого є представництво, інформування, освіта та просування принципів та цінностей соціальної економіки в Люксембурзі [24, с. 3]. Подібні приклади були й у багатьох інших країнах ЄС.

Після Резолюції Європарламенту «Social Economy (2008/2250(INI))» країни ЄС почали активно приймати національні закони щодо організацій соціальної економіки – Іспанія (2011 р.), Португалія (2013 р.), Франція (2014 р.), Румунія (2015 р.), Греція (2016 р.), Бельгія (2017 р.) [29, с. 56]. В інших країнах ця робота активно ведеться. При цьому слід зазначити, що в національних законодавствах різних країн ЄС організації третього сектору і соціальної економіки представлені порізному, в різних формах. Це викликано національними та історичними особливостями, традиціями національного кооперативного руху та іншими факторами.

Наприклад, у французькому законі «Про соціальну і солідарну економіку» (2014 р.) до підприємств цього сектору (SSE) віднесені не тільки організації певних організаційно-правових форм, що належали до нього історично (кооперативи, асоціації, взаємні товариства та фонди) і діяльність кожного з яких регулюється окремим спеціальним законом, а й передбачено надання особливого статусу «солідарної компанії соціальної корисності» (ESUS) для діючих комерційних компаній, власники яких хочуть зайнятись соціальним підприємництвом на передбачених цим законом умовах [21]. Через такий механізм приватні компанії можуть отримати статус соціального підприємства (SE) без зміни своєї організаційно-правової форми і користуватись пільгами, що надає держава організаціям соціальної економіки. Але при цьому у своїй діяльності вони мають дотримуватись принципів і критеріїв соціальної економіки, про які йшлося вище і які чітко прописані у відповідному законі.

Існують й інші приклади. У Фінляндії закон передбачає, що всі наявні організаційно-правові форми мають право отримати ***статус*** соціального підприємства (SE). В Бельгії та Люксембурзі закон відносить до соціальних підприємств кооперативи та виділяє соціальне підприємство в окрему організаційно-правову ***форму*** (SE). В Італії соціальна економіка представлена лише у двох формах – соціального кооперативу (SC) і соціального підприємства (SE). При цьому, в італійському Законі No. 106/2016 про реформування третього сектору він визначений як категорія організацій, яка включає соціальні підприємства, але не обмежується ними. На відміну від соціальної економіки, третій сектор у визначенні італійського законодавства не охоплює звичайні кооперативи, а включає лише соціальні кооперативи (кооперативи, що отримали статус «соціальних») [12, с. 20].

Міжнародна дослідницька мережа соціальних підприємств (EMES) визначає соціальне підприємство як автономну організацію, яка надає товари чи послуги з явною метою принести користь громаді, що належить або управляється групою громадян, у яких матеріальний інтерес власників підлягає обмеженням. При цьому зазначається, що можливими юридичними

формами соціального підприємства може бути кооператив, некомерційна організація, благодійна організація, асоціація взаємного страхування, культурне об’єднання та спортивне об’єднання [24, с. 7].

Незважаючи на певні відмінності та особливості моделей законодавства кожної європейської країни, можна визначити спільне ядро в підходах щодо соціальних підприємств. Цю юридичну ідентичність соціальних підприємств можна структурувати навколо наступних аспектів:

1. Соціальне підприємство – це юридична особа, створена відповідно до приватного права та незалежна від уряду і місцевих адміністрацій.
2. Винятковою або переважною метою діяльності соціального підприємства є загальні (суспільні) інтереси чи інтереси певної (частіше нефіксованої та/або не персоніфікованої) групи.
3. На соціальне підприємство поширюється повне або принаймні часткове обмеження розподілу прибутку, існують конкретні правила розподілу прибутку та активів протягом усього терміну існування, в т.ч. при ліквідації чи у випадку втрати статусу соціального підприємства.
4. Соціальне підприємство здійснює суспільно корисну діяльність, включаючи трудову інтеграцію маргінальних чи малозабезпечених груп населення, в порядку, визначеному у законодавством.
5. На соціальне підприємство поширюються вимоги прозорого і демократичного управління, включаючи зобов'язання оприлюднення соціального звіту, залучення до управління різних зацікавлених сторін, забезпечення справедливого ставлення до своїх працівників, особливо до неблагополучних.
6. Коли статус соціального підприємства отримує приватна компанія (чи інша юридично-правова форма бізнесу), до неї застосовуються додаткові вимоги та обмеження щодо управління з метою вирішення потенційних суперечностей між формою компанії та статусом соціального підприємства. Коли статус соціального підприємства отримує кооператив, – до нього додаткові вимоги не застосовуються завдяки його демократичній та спільній структурі управління і тому, що він є суб'єктом, що має сильну ідентичність з соціальним підприємством.
7. Соціальне підприємство підлягає громадському контролю з метою забезпечення відповідності законодавчим вимогам та захисту назви (бренда) «соціальне підприємство», збереження його цінності та уникнення дискредитації.

Подібні підходи доцільно застосувати й в українському законодавстві, гармонізація якого з європейським є досить актуальним процесом в умовах європейської інтеграції України.

Для України може бути корисним ще один європейський досвід – чітке розмежування на законодавчому рівні таких понять, як «соціальне підприємство», «соціально-відповідальне підприємство» і «корпоративна соціальна відповідальність». В законодавстві багатьох країн ЄС, що регулює соціальну економіку, ці поняття чітко розмежовуються. Діяльність соціального підприємства підпорядковується спеціальному законодавству, що визначає специфіку його функціонування. Соціальне підприємство – особлива форма господарської діяльності, яка своїми цілями і механізмами функціонування суттєво відрізняється від звичайних (бізнесових) підприємств, навіть тих, яким близькі соціальні проблеми і які беруть на себе відповідальність та сприяють їх вирішенню. В законодавстві європейських країн такі підприємства класифікуються як «соціально-відповідальне підприємство» або «підприємство із корпоративною соціальною відповідальністю» (corporate social responsibility – CSR).

При цьому, CSR чітко визначена на законодавчому рівні як «концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні проблеми у свої господарські операції та у взаємодію із зацікавленими сторонами на добровільній основі». Таким чином, терміни «інтегрують» та «на добровільних засадах» дозволяють провести чітку різницю між соціальним підприємством (SE) та корпоративною соціальною відповідальністю (CSR). Соціальні підприємства переслідують, в основному або виключно, соціальні цілі і роблять це не тоді, коли забажають (що передбачає фраза «на добровільних засадах»), а тому, що це є їх метою і без цієї мети їх діяльність не має сенсу.

Ще одним важливим аспектом, на який доцільно звернути увагу, є трактування поняття «соціальне підприємство» в Російській Федерації, яке було впроваджено Федеральним законом від 26.07.2019 № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» [10]. Згідно з цим законом, соціальне підприємництво в РФ – це підприємницька діяльність, спрямована на досягнення суспільно-корисних цілей, що сприяє вирішенню соціальних проблем громадян і суспільства і яка здійснюється у відповідності з умовами, передбаченими частиною 1 ст. 24 вказаного Федерального закону, а соціальне підприємство – це суб’єкт малого або середнього підприємництва, що здійснює діяльність у сфері соціального підприємництва.

Аналіз цього закону дозволяє зробити висновок, що російська модель соціального підприємства за своїм змістом досить далека від європейської моделі [27] і за своєю суттю більш схожа до корпоративної соціальної відповідальності. Тому використання російського підходу в процесі

вдосконалення української законодавчої бази для сектору соціальної економіки є недоцільним у зв'язку з тим, що він не відповідає європейському і не вирішує фундаментальних проблем цього сектору в Україні.

Таким чином, в основу процесу розбудови «третього сектору» в Україні доцільно покласти напрацьований протягом багатьох років досвід країн ЄС. Відродження в країні повноцінної соціальної економіки, яка гармонійно доповнить діяльність державних органів та бізнесу, дозволить покращити життя людей і малого бізнесу в умовах глобальних викликів.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко В.В. Кооперативні організації: економічна природа та проблеми відродження в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук, КНУ імені Тараса Шевченка, К. – 1993. –18 с. DOI: 10.13140/RG.2.2.33410.50884
2. Гончаренко В.В. Кооперативні форми господарювання у світовому та національному господарстві / В. В. Гончаренко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Полтава: ПУЕТ, 2011. – №3 (48). – С. 88-94.
3. Гончаренко В.В., Мілька А.І. Соціально-економічна ефективність кооперативних підприємств та національних кооперативних систем (нові теоретико-методологічні підходи) // Науковий вісник ПУЕТ. Економічні науки. – 2016. – № 2(74). – С.9-18.
4. Гончаренко В.В., Пантелеймоненко А. О. Дискусійні аспекти використання терміна «Соціальна економіка» в сучасній українській економічній науці // Історія народного господарства та економічної думки України. Збірник наукових праць Інституту економіки та прогнозування НАН України. – 2020. – № 53. – С.83-102.
5. Єременко В. Г. Основи соціальної економіки: Популярний курс. К.: МАУП, 1997. – 168 с.
6. Коваленко О.М., Мазник Л.В. Соціальна економіка: Конспект лекцій. – К. : НУХТ, 2013. – 170 с.
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text
8. Про соціальні підприємства. Проект закону України № 2710 від 23.04.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=2710&skl=9
9. Соціальна економіка : навч. посіб. / Кол. авт. О. О. Бєляєв, М. І. Диба, В. І. Кириленко та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 196 с.
10. Федеральный закон от 26.07.2019 № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201907260077?index=12&rangeSize=1

11. 70 years of social market economy. URL: https://www.deutschland.de/en/topic/business/social-market-economy-in-germany-growth-and-prosperity(Lastaccessed: 23.03.2020)

12. A European Statute for Social and Solidarity-Based Enterprise (2017) EuroParlament, DIRECTORATE GENERAL FOR INTERNAL POLICIES, EU, 48 p. Available from: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/583123/IPOL_STU(2017)583123_EN.pdf [accessed Dec 18 2020].

13. Cassel G. Theoretische Sozialökonomie. Leipzig: C. F. Winter. English translation 1923: The Theory of Social Economy, London: T. F. Unwin. 1918, URL: https://mises.org/library/theory-social-economy (Last accessed: 21.03.2020)

14. Demoustier D., Rousselière D. Social Economy as Social Science and Practice: Historical Perspectives on France. URL: http://base.socioeco.org/docs/cahr_emoi6.pdf (Last accessed: 21.03.2020)

15. Defourny J., Develtere P., Fonteneau B. The social economy: the worldwide making of a third sector. Liège: Centre d'Economie Sociale HIVA University of Liège Catholic University of Leuven, 1999. 35 p.

16. Gide Ch. Economie Sociale. Les Institutions de Progrès Social. Paris : L. Laroseet L. Tenin, 1912. 587p.

17. Kay A, Roy MJ and Donaldson C (2016) Re-Imagining Social Enterprise. Social Enterprise Journal 12(2). DOI: dx.doi.org/10.1108/SEJ-05-2016-0018

18. Liger Q., Stefan M., Britton J. Social economy. Directorate general for internal policies. Policy department a: economic and scientific policy. Brussels: European Parliament's Committee on Internal Market and Consumer Protection, 2016. 120 p.

19. Lemoisdel'économie sociale et solidaire (ESS) Available from: https://www.economie.gouv.fr/mois-de-leconomie-sociale-et-solidaire2020

20. L'économie sociale et solidaire. Available from: https://www.economie.gouv.fr/leconomie-sociale-et-solidaire# [accessed Dec 18 2020].

21. LOI n° 2014-856 du 31 juill et 2014 relative à l'économie sociale et solidaire. Available from: https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000029313296/ [accessed Dec 18 2020].

22. Moulaert F. Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present. *Urban Studies.* 2005. October. – Vol. 42. № 11. P. 2037– 2053.

23. Projet deloirelatif à l'économie sociale et solidaire. Rapport n° 84 (2013-2014) de M. Marc DAUNIS, faitaunom de la commission des affaires économiques, déposéle 16 octobre 2013 http://www.senat.fr/rap/l13-084/l13-084.html

24. Sarracino, F. and Peroni Ch. (2015) Assessing the social and solidarity economy in Luxembourg, Available from: https://emes.net/content/uploads/publications/assessing-the-social-and-solidarity-economy-in-luxembourg/ESCP-5EMES-18_Assessing_social_solidarity_economy_Luxembourg_Sarracino_Peroni.pdf[accessed Dec 18 2020].

25. Social Economy and Social Enterprise. In: Kobayashi, A. (Ed.), International Encyclopedia of Human Geography, 2nd edition. vol. 12, Elsevier, pp.239–247. Available from: https://www.researchgate.net/publication/344201928_Social_Economy_ and_Social_Enterprise[accessed Dec 18 2020].

26. Sarracino, F. and Peroni Ch. (2015) Assessing the social and solidarity economy in Luxembourg, Available from: https://emes.net/content/uploads/publications/assessing-the-social-and-solidarity-economy-in-luxembourg/ESCP-5EMES-18_Assessing_social_solidarity_economy_Luxembourg_Sarracino_Peroni.pdf

27. Social enterprises. [Назва з екрана]. Офіційний сайт Європейської Комісії. https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en

28. The UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy (UNTFSSE), Available from: https://unsse.org/about/ [accessed Dec 18 2020].

29. The Social Economy in the European Union, Brussel: European Economic and Social Committee, 2012, 68p.

4.6. ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПЛАНУ ПРОТИСТОЯННЯ РОЗМИВАННЮ ОПОДАТКОВУВАНОЇ БАЗИ ТА ВИВЕДЕННЯ ПРИБУТКУ З-ПІД ОПОДАТКУВАННЯ (BEPS) В УКРАЇНІ

4.6.1. Передумови виникнення та запровадження BEPS

Сучасний етап розвитку світового співтовариства характеризується прискоренням темпів економічної та фінансової глобалізації. Такий стан речей робить неможливим контроль питань оподаткування суб'єктів господарювання виключно національними податковими органами, що посилює можливості суб'єктів господарювання та транснаціональних компаній в ухиленні від сплати податків. Ця проблема в останні десятиріччя набула надзвичайної актуальності, відтак питання боротьби з ухиленням від оподаткування потребують вирішення на міжнародному рівні.

Варто зазначити, що питання ухилення оподаткування і, відповідно, протидії цьому явищу існують протягом усієї історії розвитку світових економічних відносин. Деякі країни, прагнучи отримати більше фінансових потоків, створювали на своїй території сприятливі податкові умови, що приваблювало суб'єктів господарювання з інших країн.

Ще в давні часи, коли в Афінах було введено податок на експорт та імпорт в розмірі 2%, купці почали провозити товари через невеликі острови, розташовані поряд, що стали прообразом сучасних офшорів. Такі ж практики пізніше застосовувалися в італійських містах Трієст та Ліворно, балканському Шібернік, а пізніше вільними від податків територіями стали Гібралтар та Бангкок [16].

З поглибленням процесів економічної та фінансової глобалізації в XX сторіччі міжнародне податкове планування набуло ще більшої актуальності. Так, у 30-х роках почали формуватися офшорні центри в Люксембурзі, Швейцарії, Панамі, Багамських островах, деяких штатах США. В другій половині XX сторіччя сформувалися так звані «британські офшори». Це невеликі квазі-державні утворення – колишні британські колонії або залежні території, які стали надзвичайно популярні серед суб'єктів господарювання, що прагнули мінімізувати свої податкові виплати будь-яким шляхом.

У XXI сторіччі міжнародне податкове планування набуло таких масштабів, що за оцінками спеціалістів ОЕСР загальні втрати країн від розмивання оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування складають від 4 до 10 % загальносвітових надходжень від податку на прибуток, що складає від 100 до 240 млрд дол. США щорічно [14].

Таким чином, питання розмивання оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування (далі – BEPS) є викликом практично для всіх країн світу, причому чим більшу частку в податкових находженнях країни складає податок на прибуток підприємств, тим більш залежною є країна від BEPS. Варто акцентувати увагу, що це втрати від абсолютно законних схем податкового планування, які формально не порушують ані жодних норм національного податкового законодавства, ані міжнародних правил.

Зважаючи на існування такої проблеми, яка отримала назву «агресивне податкове планування», та подальше її поглиблення, розвинуті країни Великої двадцятки (G20) разом з Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) почали шукати шляхи щодо їх подолання або обмеження.

Варто зазначити, що боротьба розвинених країн світу проти офшорів ведеться досить давно. Уперше проблеми подвійного оподаткування обговорювалися у 1920 році на Міжнародній фінансовій конференції в Брюсселі. Цього ж року була створена Ліга націй, яка напрацювала перші типові проекти конвенції про уникнення подвійного оподаткування та міжнародного співробітництва у сфері адміністрування податків. А з середини 50-х років XX століття центром міжнародного податкового співробітництва та протидії агресивному податковому плануванню став Податковий комітет ОЕСР [17].

Першою спробою обмежити операції агресивного податкового планування стала «Модельна конвенція ОЕСР з подвійного оподаткування доходів та капіталу», розроблена в 1963 році та удосконалена в 1977 році, яка діє донині. Саме на її основі укладено переважну більшість існуючих договорів про усунення подвійного оподаткування. Серед іншого ця Конвенція містить положення, основним призначенням яких є протидія нагресивним методам податкового планування, зокрема щодо бенефіціального володіння доходами, про обмін інформацією між компетентними органами країн, між якими укладаються договори, про асоційовані підприємства та інші. Україна не є членом ОЕСР, тому не приєдналася до цієї Конвенції, однак на її основі укладена переважна більшість нині діючих двосторонніх міжнародних договорів про усунення подвійного оподаткування.

Наступним етапом боротьби проти уникнення оподаткування стали документи, прийняті наприкінці 80-х років, зокрема:

1. Ініціатива ОЕСР з протидії шкідливій податковій політиці 1988 року. І хоча це більшою мірою політичний документ, спрямований на виявлення юрисдикцій, які переманювали до себе суб'єктів господарювання з країн з високими ставками податків, створюючи сприятливі податкові режими, це був один з перших документів, що здійснював прямий тиск на офшори. Результатом його прийняття стала відмова деяких офшорних територій від своїх преференційних податкових режимів та підписання з членами ОЕСР низки договорів про обмін податковою інформацією (Tax Information Exchange Agreements (TIEA)).

2. Багатостороння конвенція ОЕСР про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах від 1988 року, яка регулювала питання взаємодопомоги її учасників у галузі адміністрування транскордонного оподаткування та боротьби з ухиленням від сплати податків.

Згодом в 1995 році ОЕСР затвердила «Настанови ОЕСР з трансфертного ціноутворення», що теж певною мірою сприяло дотриманню податкового законодавства, оскільки угоди, що суперечать правилам цього документа, можуть бути переглянуті.

В останні роки основними напрямами боротьби розвинених країн з високим рівнем оподаткування проти офшорів є:

– втілення в законодавство правил оподаткування контрольованих іноземних компаніїй (Controlled Foreign Company (CFC)). В загальному випадку ці правила зводяться до того, що певний тип доходів іноземних компаній, які не є резидентами країни, оподатковується за правилами тієї країни, резидентом якої вона є;

– введення міжнародного автоматичного обміну інформацією. Для того щоб країни з високим рівнем оподаткування мали змогу «повернути» гроші, вивезені раніше, та оподаткувати їх, здійснюється ефективний обмін інформацією про реальних власників рахунків в офшорах. Так почали укладатися двосторонні договори про обмін податковою інформацією (Tax Information Exchange Agreements (TIEA)) та було прийнято Багатосторонню конвенцію про взаємну адміністративну допомогу у податкових справах (Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters (MCMAATM));

– активне впровадження «Плану BEPS», на розгляді якого ми зупинимося детальніше.

Оскільки переважну частку світового ВВП складають транснаціональні компанії та компанії, які швидко переходять на нову операційну модель з матричною системою управління та інтегрованими мережами поставок на регіональному та глобальному рівнях, що не вимагає співпадіння місця

перебування споживачів та виробництва продукції, це спонукає власників до використання агресивного податкового планування.

Втрата державних податкових надходжень через агресивне податкове планування мультинаціональних корпорацій об'єднала світ навколо пошуку ефективних інструментів боротьби з виведення прибутку з-під оподаткування.

Для вирішення питань глобальної проблеми розмивання оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування ОЕСР та країни Великої двадцятки (G20) об’єднали свої зусилля стосовно напрацювання плану в напрямку протидії BEPS і зуміли залучити до його реалізації уже понад 135 країн світу [14]. Запровадження цих правил радикально змінює принципи оподаткування, які існують у світі.

Про BEPS йдеться тоді, коли мова йде про агресивні схеми податкового планування, застосовуючи які міжнародні групи компаній штучно виводять свої доходи з країн з високим рівнем оподаткування (де вони генеруються) в країни з низьким або нульовим оподаткуванням, тобто маніпулюють прибутком групи з метою мінімізації податків.

Основи цього проекту були закладені в 2012 році, а уже в 2013 ОЕСР опублікувала свій перший звіт з даної проблематики і запропонувала так званий «План дій щодо розмивання оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування» (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting), або скорочено «План BEPS». Він реалізується разом з Програмою розширеного співробітництва і призначений для встановлення спільних правил гри, які країни мають використовувати при формуванні стратегії податкового планування.

«План BEPS» складається з 15 пунктів, кожен з яких є описом конкретної податкової проблеми з зазначенням пропонованих шляхів її подолання, які мають бути імплементовані у внутрішнє законодавство країн та враховані при укладанні міжнародних договорів між країнами. В жовтні 2015 року ОЕСР завершила фінальну розробку цих пунктів і представила остаточний варіант «План BEPS» на саміті G20.

4.6.2. П'ятнадцять заходів Плану BEPS: світовий досвід

Пакет BEPS складається зі звітів щодо 15 заходів, в яких визначаються заходи з огляду на нові мінімальні стандарти, перегляд існуючих стандартів, а також загальні підходи, які сприятимуть конвергенції національних практик, та настанови щодо застосування передових практик.

Ці заходи розроблені для реалізації на національному рівні та шляхом застосування положень податкових угод у координованому порядку, за підтримки цільового моніторингу та посилення прозорості. Пакет містить результати значних та роздільних зусиль ОЕСР та країн Великої

двадцятки, які працюють разом над рівними підставами, за участі дедалі більшої кількості країн, що розвиваються [18].

Пакет BEPS складається з п'яти типів результатів з різними статусами:

1. Мінімальні стандарти (шкідливі податкові практики, порушення угоди, звітність в розрізі країн та механізм урегулювання спорів) були узгоджені з метою забезпечення дотримання країнами та їх суб'єктами господарювання базових принципів BEPS, а їх відсутність призвела б до негативних наслідків для інших країн. Вони є основою реалізації BEPS.

2. Загальні підходи (гібридні податкові схеми та можливість утримання відсоткових витрат) сприятимуть конвергенції національних практик. Це призведе до зближення країн, та в майбутньому ці стандарти можуть перейти до групи мінімальних.

3. З посиленням міжнародних стандартів (постійне представництво, трансфертне ціноутворення) існуючі до цього стандарти оновлюються з метою більш повного охоплення усіх господарських процесів. Це обумовлює набір узгоджених настанов, які передбачають уніфіковане трактування положень на підставі Модельних податкових конвенцій ОЕСР та ООН.

4. Передові практики (правила щодо підконтрольних іноземних компаній та щодо обов'язкового розкриття) розроблені з метою підтримки країн, що мають намір змінити своє національне законодавство. Вони не є обов'язковими, проте відображають домовленості, втілення яких планується на практиці.

5. Аналітичні звіти (податкові виклики для цифрової економіки, економічний аналіз BEPS та розвиток багатостороннього інструменту) були запроваджені, призводячи до подальших робіт з моніторингу.

Загальний перелік заходів, що пропонуються для впровадження з метою запобігання розмиванню оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування (BEPS), згруповано в таблиці 4.6.1.

Розглянемо розміщені в таблиці заходи більш детально:

Захід 1. Вирішення податкових проблем, спричинених цифровізацією.

Даний захід передбачає розробку підходів до оподаткування компаній цифрового сектору на основі детального аналізу різних бізнес-моделей та ланцюгів створення вартості. Мета даного заходу зводиться до виявлення особливих труднощів у застосуванні існуючих правил міжнародного оподаткування до компаній цифрового сектору економіки та розробки ефективних способів вирішення даних проблем за допомогою цілісного підходу з урахуванням як прямого, так і непрямого оподаткування.

План передбачає аналіз наступних питань:

Таблиця 4.6.1

Заходи Плану BEPS за темами*

<table>
<tr><th>Узгодженість</th><th>Сутність</th><th>Прозорість</th><th>Аналіз</th></tr>
<tr><td>Захід 2. Нейтралізація наслідків гібридних податкових схем</td><td>Захід 6. Запобігання зловживанням з конвенціями, направлений на обмеження зловживань угодами про уникнення подвійного оподаткування</td><td>Захід 11. Вимірювання та моніторинг BEPS</td><td rowspan="2">Захід 1. Вирішення податкових проблем, спричинених цифровізацією</td></tr>
<tr><td>Захід 3. Розроблення ефективних правил стосовно контрольованих іноземних компаній (КІК)</td><td>Захід 7. Запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва</td><td>Захід 12. Обов’язкові правила розкриття інформації</td></tr>
<tr><td>Захід 4. Обмеження розмивання бази оподаткування шляхом вирахування з бази оподаткування інших фінансових виплат</td><td rowspan="2">Захід 8 - 10. Узгодження наслідків трансфертного ціноутворення і зростання капіталізації: нематеріальні активи, ризики і капітал, інші операції з високим ступенем ризику</td><td>Захід 13. Документація з трансфертного ціноутворення та звітність у розрізі країн</td><td rowspan="2">Захід 15. Розроблення багатосторон-нього інструменту для внесення змін до угод про уникнення подвійного оподаткування</td></tr>
<tr><td>Захід 5. Підвищення ефективності протидії шкідливим податко-вим практикам з урахуванням принципу прозорості та сутності</td><td>Захід 14. Підвищення ефективності механізмів урегулювання спорів</td></tr>
</table>

Джерело: складено за даними [18]

* *Сірим кольором виділено мінімальний перелік обов’язкових до впровадження заходів*

– «цифрова» присутність у країні без створення присутності, що підлягає оподаткуванню;

– віднесення вартості, яка створюється в результаті передачі інформації користувачам шляхом продажу/надання цифрових продуктів та послуг;

– кваліфікація та визначення джерела доходу в нових моделях ведення бізнесу;

– забезпечення збирання податків з ПДВ / податку на торговельну діяльність та надання послуг у відношенні діяльності міжнародних компаній, які працюють у цифровому секторі.

У процесі реалізації цього заходу було встановлено, що цифрова економіка – складний феномен, який значно ускладнює уникнення, BEPS і робота в цьому напрямку повинна продовжуватися [1].

Окрема група заходів (Заходи 2-5) направлена на досягнення узгодженості на міжнародному рівні у сфері корпоративного оподаткування. Запровадження цих заходів викликане необхідністю доповнення існуючих до цього норм новими стандартами з метою мінімізації виведення прибутку з-під оподаткування.

Захід 2. Нейтралізація наслідків гібридних податкових схем направлена на усунення наслідків використання гібридних інструментів або суб'єктів, включаючи подвійне оподаткування, довгострокову податкову відстрочку або подвійне вирахування. У межах цього заходу передбачається скоординувати заходи, які стосуються вирахування витрат на оплату відсотків, розробка правил контрольованих іноземних компаній та удосконалення договорів про подвійне оподаткування [2]. Також передбачається усунення існуючих різниць у оподаткуванні гібридних інструментів.

Реалізація цього заходу передбачає:

– внесення змін у Модельну конвенцію ОЕСР з метою обмеження використання пільг за Угодами про уникнення подвійного оподаткування у ситуаціях, які призводять до зловживання ними;

– розробка положень у національних законодавствах, які будуть протидіяти повному звільненню від сплати податку на рівні отримувача доходу, за яким сторона, що його виплачує, застосовує податкове вирахування;

– положення національних законодавств, які би обмежували застосування податкового вирахування по платежах, які не оподатковуються на рівні отримувача доходу або не підпадають під оподаткування у відповідності з правилами оподаткування контрольованих іноземних компаній або іншими співставними правилами; та (чи)

– облік у витратах з метою оподаткування платежів, по яких податкове вирахування також застосовується в іншій юрисдикції;

– розробка положень, які регулюють ситуацію, коли більше ніж одна країна претендує на використання заходів, які вказані вище, до якої-небудь угоди або структури.

Захід 3. Розроблення ефективних правил стосовно контрольованих іноземних компаній (КІК) передбачає посилення вимог до діяльності контрольованих іноземних компаній. Це обумовлено тим, що в багатьох країнах поширена практика виводу прибутків компаній-резидентів на рівень дочірніх компаній, які зареєстровані в низько податкових юрисдикціях. Наразі ОЕСР розроблено рекомендації щодо загальних принципів регулювання діяльності КІК, які є досить гнучкими та мають на

меті сприяти мінімізації BEPS, але при цьому не вступають у протиріччя з індивідуальними цілями країн, що їх приймають до виконання [3].

Ці правила, по-перше, передбачають оподаткування прибутку в країні резидентства кінцевої материнської компанії, а по-друге, мають позитивно впливати на оподаткування в країні джерела доходу, оскільки обмежують переведення прибутку у низькоподаткову резидентність.

Захід 4. Обмеження розмивання бази оподаткування шляхом вирахування з бази оподаткування інших фінансових виплат передбачає обмеження розмивання бази оподаткування шляхом вирахування виплат відсотків за борговим капіталом та інших фінансових платежів. Актуальність даного заходу пояснюється тим, що вирахування відсоткових платежів з метою оподаткування може призвести до подвійного неоподаткування у випадку, якщо компанія залучає або надає боргове фінансування. Вирахування витрат з інших фінансових операцій, таких, скажімо, як фінансові гарантії, теж може призвести до схожих проблем.

У межах цього заходу ОЕСР виявлено найкращі практики, які дозволяють обмеження прийомів BEPS, що ґрунтуються на вирахуванні виплат відсотків. Також проводиться робота з удосконалення механізмів трансфертного ціноутворення, передбачена даним заходом [4], в тому числі по відношенню до угод надання фінансових гарантій, гарантій виконання угод, деривативів, венчурного фінансування та договорів страхування.

Захід 5. Підвищення ефективності протидії шкідливим податковим практикам з урахуванням принципу прозорості та сутності. Актуальність проблеми обумовлена висновками ОЕСР відносно ситуації з продовження існування преференційних практик, що призводить до зниження ставок податку на прибуток і виведення прибутків міжнародних компаній в низько податкові юрисдикції.

У межах реалізації цього заходу пропонується вести роботу з налагодження більш ефективного обміну податковою інформацією, а також напрацювання вимог до фактичної присутності для застосування відповідних пільг. Результатом такої діяльності має стати огляд пільгових податкових режимів у країнах-членах ОЕСР і країнах, що не входять до цієї організації, а також перегляд існуючих критеріїв, що застосовуються для кваліфікації національного податкового режиму як таких, що сприяють зловживанням з боку компаній [5].

Наступна група заходів (заходи 6-10) направлена на подолання наслідків та переваг міжнародних стандартів. У Плані BEPS зазначено, що незважаючи на задовільні результати застосування існуючих правил оподаткування в багатьох випадках вони потребують удосконалення

Захід 6. Запобігання зловживанням з конвенціями – спрямований на обмеження зловживання угодами про уникнення подвійного оподаткування.

У межах цього заходу пропонується розробити «положення типового договору і рекомендації відносно структури внутрішньодержавних правил з уникнення надання пільг за договорами при неналежних обставинах».

Крім того, акцентується увага на важливості роз'яснювальної роботи стосовно неприпустимості використання угод про уникнення подвійного оподаткування з метою неоподаткування та визначення принципів податкової політики, які варто враховувати при укладанні договорів щодо уникнення подвійного оподаткування з іншими країнами [6].

Захід 7. Запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва. У межах реалізації заходу уточнюється значення окресленого вище поняття через існування неоднозначного його трактування в різних країнах. Визначення терміна «постійне представництво» буде переглянуто для того, щоб виключити випадки зловживання правилами «незалежного агента», а також структури за участі комісіонерів та штучним поділом діяльності для того, щоб відповідати вимогам, що дозволяють отримувати пільги, передбачені для підготовчих та допоміжних видів діяльності. Також передбачено проведення роботи щодо удосконалення правил трансфертного ціноутворення [7].

Захід 8. Узгодження наслідків трансфертного ціноутворення і зростання капіталізації: нематеріальні активи. Даний елемент Плану BEPS передбачає розробку правил трансфертного ціноутворення, які будуть перешкоджати виведенню прибутку шляхом переміщення нематеріальних активів у межах групи компаній. Також проводиться розробка правил трансфертного ціноутворення стосовно нематеріальних активів, оцінку яких важко провести [8].

У межах цього заходу планується:

– розробити нове визначення поняття «нематеріальні активи»;

– забезпечити належний розподіл прибутку від передачі та використання нематеріальних активів;

– розробити правила передачі нематеріальних активів, які важко оцінити;

– внести правки до порядку розподілу витрат між взаємозалежними особами.

Захід 9. Узгодження наслідків трансфертного ціноутворення і зростання капіталізації: ризики і капітал. У межах цього заходу Плану BEPS передбачається розробка правил трансфертного ціноутворення, що перешкоджатимуть виводу прибутку шляхом перенесення ризиків або розподілу надлишкового капіталу між членами групи. Зокрема відповідність отриманого доходу і понесених витрат передбачається забезпечувати шляхом недопущення «нарахування належних прибутків структурі тільки тому, що вона взяла на себе ризики або надала капітал у межах договору».

Робота в межах цього заходу проводиться в тісній координації з реалізацією заходу 4 Обмеження розмивання бази оподаткування шляхом вирахування з бази оподаткування інших фінансових виплат [8].

Захід 10. Узгодження наслідків трансфертного ціноутворення і зростання капіталізації: інші операції з високим ступенем ризику передбачає розробку заходів щодо угод з високим ступенем ризику між пов'язаними особами, що не розглядаються в заходах 8 та 9, а саме уточнення порядку застосування методів підтвердження ринкового рівня цін на товари та послуги з метою оподаткування, в тому числі методу розподілу прибутку; ввести заходи, що протидіють звичайним способам розмивання бази оподаткування, таким як виплата винагороди за надання управлінських послуг, а також облік з метою оподаткування витрат материнської організації.

У межах даного заходу планується доповнити правила трансфертного ціноутворення положеннями, що протидіють BEPS, шляхом уточнення різних спірних моментів [8].

Останній великий блок заходів (заходи 11 – 14) направлений на забезпечення прозорості, посилення достовірності та прогнозованості операцій, що здійснюються компаніями.

Захід 11. Вимірювання та моніторинг BEPS стосується розробки методик збору інформації про розмивання бази оподаткування та переміщення прибутку. У межах даного пункту передбачається виявити реальний масштаб поширення BEPS та супутніх наслідків, в тому числі і впливу на інші країни.

Також планується визначити нові категорії даних, що підлягають збору та напрацювання, методик роботи на макро- (прямі іноземні інвестиції, платіжний баланс і т.д.) та мікрорівні (дані фінансової та податкової звітності) [9].

Захід 12. Обов'язкові правила розкриття інформації передбачає розробку системи заходів щодо покращення повноти та якості інформації про стратегії податкового планування. Пропонується розробка вимог про обов'язкове розкриття платниками податків інформації про угоди з використанням схем агресивного податкового планування [10] або неправомірні угоди, режими чи структури з урахуванням витрат для податкових органів та бізнесу, а також досвіду інших країн у реалізації цих заходів.

Міжнародні податкові схеми є об'єктом посиленої уваги та вивчення. В межах цього етапу планується проаналізувати поняття «податкової вигоди», а також розробити модельні угоди щодо обміну інформацією стосовно міжнародних податкових схем між податковими органами. Результатом цього заходу мають стати рекомендації щодо внесення змін до норм національних законодавств.

Захід 13. Документація з трансфертного ціноутворення та звітність в розрізі країн направлений на удосконалення вимог до документації з трансфертного ціноутворення та їх уніфікації для всіх країн. Також даний захід передбачає забезпечення обміну інформацією щодо трансфертного ціноутворення між країнами. Розроблено нові вимоги до інформації, що подається до податкових органів, та відповідні типові форми документації [11]. Необхідність цього етапу пов'язана з тим, що податкові органи не завжди розуміють повний ланцюг створення вартості, що ускладнює застосування принципу «витягнутої руки» та збільшує можливості для зловживання в межах BEPS.

Захід 14. Підвищення ефективності механізмів урегулювання спорів.

У Плані BEPS акцентовано увагу на тому, що застосування нових норм у межах проекту з боротьби з розмиванням бази оподаткування та переміщення прибутку можуть створювати невизначеність, у першу чергу для бізнесу, діяльність якого вони покликані контролювати. Тому важливим елементом плану є удосконалення процедури пошуку взаємної згоди при укладанні угод про ціноутворення, в тому числі створення механізму вирішення спорів, пов'язаних з застосуванням податкових угод, що ґрунтуються на процедурі арбітражу [12].

Заключний захід Плану BEPS (Захід 15) направлений на якнайшвидшу реалізацію решти пунктів Плану. Передбачається, що результатом роботи з реалізації Плану стане розробка рекомендацій з удосконалення національного законодавства, а також внесення ряду поправок в Модельну конвенцію з оподаткування ОЕСР.

Захід 15. Розроблення багатостороннього інструменту для внесення змін до угод про уникнення подвійного оподаткування передбачає проведення всестороннього аналізу податкового законодавства та міжнародного права з метою подальшої розробки багатостороннього інструменту, який дозволить різним юрисдикціям на добровільних засадах реалізовувати заходи щодо уникнення розмивання оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування та внести відповідні зміни в їх двосторонні угоди про уникнення подвійного оподаткування [13].

У межах цього кроку ОЕСР була розроблена і 24 листопада 2016 року затверджена Багатостороння конвенція про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування (далі – Угода MLI), яка спрямована на боротьбу з розмиванням податкової бази і переміщенням прибутку за кордон.

4.6.3. Запровадження Плану BEPS в Україні

22 листопада 2016 року Україна подала заявку на вступ до BEPS-асоціації з 1 січня 2017 року, чим підтвердила готовність спільно з більшістю країн боротися з агресивним податковим плануванням та захищати свої податкові надходження. Україна приєдналась до Програми розширеного співробітництва в межах Організації економічного співробітництва і розвитку (далі – ОЕСР) в 2017 році і взяла на себе зобов'язання запровадити «Мінімальний пакет» Плану дій BEPS [20], який включав обов'язкову реалізацію 4-х кроків з 15-ти можливих, а саме кроків 5, 6, 3, 14. Кроки 6 та 14 передбачають обов'язкове внесення змін до діючих міжнародних двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування шляхом проведення двосторонніх переговорів.

Першочергово Україна зобов'язалась реалізувати наступні пункти:

– ліквідувати шкідливі податкові практики;

– вдосконалити діючі домовленості щодо уникнення подвійного оподаткування, щоб підприємства не могли зловживати мінімізацією податків;

– покращити діюче законодавство в частині трансфертного ціноутворення та потенційного обміну інформацією;

– збільшити ефективність механізмів вирішення суперечок у справах про уникнення подвійного оподаткування.

Завдяки запровадженню вказаних заходів міжнародні компанії втратять можливість використовувати пробіли та неузгодженості в національному та міжнародному податковому законодавстві з метою зменшення або уникнення податків, перш за все податку на прибуток, що є особливо важливим для країн з економікою, що розвивається, до яких відноситься і Україна, оскільки їх бюджет є особливо чутливим до цього податку.

Запровадження Плану BEPS в Україні стосується:

– транснаціональних корпорацій, які присутні в Україні (дочірні підприємства);

– представництв міжнародних компаній;

– середніх та великих підприємств, які здійснюють розрахунки з нерезидентами;

– груп українських компаній, чиї активи структуровані з використанням зарубіжних надбудов та холдингів, перш за все у таких офшорних зонах, як Нідерланди, Кіпр, Британські Віргінські острови тощо;

– громадян України, які володіють компаніями за кордоном.

З метою запровадження пакету BEPS в Україні Міністерством фінансів України спільно з Національним банком України була розроблена

Дорожня карта реалізації Плану дій BEPS, а також проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподатковування та виведенню прибутку з-під оподаткування» [21], який був оприлюднений 24 жовтня 2018 року.

Проект Закону був спрямований на втілення в Україні восьми найбільш критичних для нашої країни кроків (Заходи 3, 4, 6 – 10, 13). Його прийняття мало підтримати фінансову стабільність у країні в умовах існуючого вільного руху капіталів та фінансової лібералізації, підвищити ефективність податкового регулювання та запровадити єдині вимоги до прозорості ведення бізнесу в Україні за міжнародними стандартами, а також створити можливості та спростити вихід українських підприємств на міжнародні ринки завдяки тому, що Україна входить до переліку країн, що співпрацюють з питань оподаткування, що сприяло би поступовому зникненню упередженого ставлення до нашої країни з боку потенційних інвесторів, іноземних контрагентів, банків та інших суб'єктів.

Наразі в Україні ведеться активна робота щодо впровадження взятих на себе зобов'язань, яка має продовжитися в майбутньому. Хронологію імплементації Плану BEPS в Україні представлено в таблиці 4.6.2.

Відповідно до Указу Президента України «Про заходи щодо протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон» було створено робочу групу для підготовки законопроектів з питань протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон.

З метою наближення української податкової системи до стандартів ОЕСР було прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» [22], який набув чинності 23 травня 2020 року. Ним впроваджуються зміни, які спрямовані на боротьбу з розмиванням податкової бази та виведення прибутку з-під оподаткування, підвищення податкової прозорості, дотримання податкових норм та вдосконалення податкового адміністрування, запроваджено принцип «превалювання суті над формою» (потрібно доводити наявність ділової мети бізнес-операції), вводиться правило контрольованих іноземних компаній (українські учасники іноземної компанії мають подавати звіт в податкові органи України) та інші важливі правила протидії уникненню оподаткування, що має сприяти переходу українських підприємств та українських бенефіціарів іноземних компаній до більш прозорих правил ведення бізнесу та перегляду бізнес-моделей [15].

Таблиця 4.6.2

Імплементація Плану дій BEPS в Україні

Дата	Подія
2017 рік	Україна приєдналася до BEPS inclusive framework (зобов'язання щодо мінімального стандарту – кроки 5, 6, 13, 14)
23.07.2018	Підписання багатосторонньої Конвенції MLI (підґрунтя для впровадження кроків 6, 7, 14 та 15)
28.02.2019	Ратифікація Конвенції MLI
01.12.2019	Набуття чинності багатосторонньої Конвенції MLI
29.10.2019	Ратифікація FATCA (перший крок до CRS)
16.01.2020	Прийняття Закону України № 466
23.05.2020	Набрання чинності Законом України №466 (норми для впровадження кроків 3, 4, 6, 7, 8-10, 13 та 14)
01.01.2021	Введення в дію правил КІК та нових критеріїв щодо правил тонкої капіталізації (кроки 3 та 4)
2022 рік	Перша подача звітів CBCR за 2021 рік, але не раніше ніж у рік, в якому укладено угоду MCAA CBC (крок 13)

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України

Крім того, розширюються повноваження податкових органів, оскільки тепер вони можуть встановлювати наявність провини платника податків та податкового правопорушення, ділової мети бізнес-операції та економічного ефекту від неї, визначати наявність постійного представництва в Україні та накладати штраф за відсутність його реєстрації. Новаціями Закону 466 також є:

– для того, щоб використовувати пільги, які передбачені DTT (Double Tax Treaty – договір про уникнення подвійного оподаткування), суб'єктам господарювання потрібно буде доводити наявність економічних та інвестиційних цілей, які переслідуються при виборі тієї чи іншої юрисдикції (наприклад, наявність сприятливого інвестиційного клімату, інвестиційних програм, стабільність економіки, наявність пільг (але таких, що не пов'язані з оподаткуванням), необхідність виходу на ринок інших країн тощо), що підтверджується планами розвитку бізнесу, а отже, переваг юрисдикції з точки зору ведення бізнесу;

– з'явилась можливість застосовувати DTT не тільки з безпосереднім, але і саме з беніфіціарним власником доходу, отже, тепер якщо ваш контрагент не є беніфіціарним власником, то ви все одно зможете скористатись перевагами DTT щодо податку на репатріацію, якщо більш низька ставка податку передбачена конвенцією з країною, резидентом якої

він є (зазвичай ставка податку на репатріацію у DTT є нижчою (5/10%), ніж передбачено Податковим кодексом України (15%));

– при продажу фізичною особою інвестиційного активу (корпоративних прав української компанії) пов'язаному нерезиденту або нерезиденту з низькоподаткової юрисдикції, розрахунок інвестиційного прибутку здійснюється виходячи зі звичайної ціни активу, яку потрібно буде, скоріш за все, підтверджувати за допомогою оцінки, що призведе до того, що «перекидати» корпоративні права всередині групи по номінальній ціні стане недоцільно;

– до переліку платників податку на прибуток з 1 січня 2021 року включаються нерезиденти, які мають місце ефективного управління на території України, тобто якщо буде встановлено, що нерезидент веде бухгалтерський та управлінський облік в Україні, управляє банківськими рахунками в Україні або персоналом іноземної компанії з України, то він буде визнаватись платником податків в Україні, а отже, має стати на облік в податковому органі. Перший звіт КІК потрібно буде подавати у 2022 році за 2021.

Іншим надзвичайно важливим для України документом є MLI – Багатостороння міжнародна конвенція, яка дозволяє удосконалити механізми боротьби зі штучним використанням податкових переваг міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування та уніфікує окремі положення цих договорів, була ратифікована Верховною Радою України і набрала чинності з 1 грудня 2019 року [23, 24].

Завдяки ратифікації Україна не потрапила до списку країн, які не виконали мінімальний стандарт Плану BEPS, який публікує OECP наприкінці кожного року, тобто до «чорного списку» офшорів.

Крім того, ратифікація конвенції дозволяє одночасно внести необхідні зміни до всіх діючих міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування, завдяки чому ми виконали кроки 6 та 14 Плану BEPS. Але потрібно брати до уваги той факт, що ратифікація конвенції призводить до необхідності внесення змін до великої кількості нормативно-правових актів національного законодавства, оскільки її запровадження впливає на податкову сферу, цивільно-правові та господарські відносини.

Завдяки інструментам, які передбачені Угодою MLI, створюється механізм боротьби контролюючих органів із зловживанням положеннями конвенцій про уникнення подвійного оподаткування, що не дозволить суб'єктам господарювання оптимізувати податкові зобов'язання за допомогою звичайних схем. Платники податків матимуть право застосовувати пільгові ставки оподаткування за угодами лише за умови, що одержання такої пільги не є основною метою здійснення операції (Захід 6).

Наразі триває робота щодо порівняння норм MLI з положеннями більш ніж сімдесяти діючих міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування.

Угода MLI повинна:

– врегулювати питання гібридних невідповідностей у домовленостях (Захід 2);

– визначити статус постійних представництв. Конвенція передбачає оновлення визначення постійного представництва, а також визначення правил щодо уникнення штучного статусу постійного представництва (Захід 7);

– поліпшити механізми вирішення податкових спорів. Передбачає, що платники податків матимуть право на звернення до компетентних органів обох країн-учасниць конвенції у разі виникнення спорів між платником податку та податковим органом (Захід 14). Отже, якщо платник податків вважає, що податковий орган неправильно застосував положення Міжнародної конвенції, він може оскаржити це рішення у Міністерстві фінансів України, і після проведення консультацій з податковим органом іншої країни скарга може бути задоволена.

Угода MLI містить положення двох типів:

– обов’язкові для виконання кожною державою, яка її підписала;

– факультативні норми, застосування яких до кожної конкретної угоди буде залежати від рішення кожної з держав.

До обов’язкових до застосування положень, які прийняті і Україною, належать:

– стаття 6 «Мета Угоди про оподаткування, на яку поширюється дія цієї Конвенції» – кожна угода про уникнення подвійного оподаткування доповнюється преамбулою, в якій зазначається, що угоди не повинні створювати можливості для повного звільнення від оподаткування або зменшення оподаткування шляхом податкового ухилення або уникнення (у тому числі шляхом неправомірного використання угод з метою отримання пільг, передбачених цією Угодою, задля отримання непрямої вигоди резидентами третіх юрисдикцій);

– стаття 7 «Попередження зловживань положеннями договору» – обмеження можливості застосування пільгових положень угод, якщо їх основною метою є отримання таких пільг;

– стаття 7 «Попередження зловживань положеннями договору»: тест ділової мети – необхідно доводити, що транзакція або угода, яка дозволяє використовувати пільги у оподаткуванні, має реальну економічну ціль. Тобто тепер кожна операція суб’єкта господарювання буде піддаватись детальній перевірці з боку податкових органів на предмет доцільності укладення тієї чи іншої угоди. В першу чергу під контроль потраплять виплати, які здійснюються нерезидентам, а також доцільність

створення іноземних компаній, на користь яких здійснюються виплати з України. Між Україною та Кіпром «Principle Purpose Test» застосовується з 1 травня 2020 року;

– стаття 16 «Процедури взаємного узгодження» – дає можливість платнику податків самостійно ініціювати процедуру взаємного узгодження, тобто подати заяву до компетентного органу будь-якої з договірних держав протягом трьох років після встановлення факту оподаткування, яке не відповідає положенням угоди. Важливим є той факт, що досягнута домовленість буде виконуватись незалежно від строків, які передбачені національним законодавством;

– стаття 9 «Доходи від відчуження акцій або частки участі особи, вартість яких одержується здебільшого з нерухомого майна» – доходи, одержані резидентом договірної юрисдикції шляхом відчуження акцій або інших прав участі у суб'єкті господарювання, можуть оподатковуватися в іншій договірній юрисдикції, за умови, що ці акції або права одержали більше встановленої частини своєї вартості від нерухомого майна (нерухомості), розміщеного в цій іншій Договірній юрисдикції (або за умови, що більше встановленої частини власності особи складається з такого нерухомого майна (нерухомості));

– стаття 10 «Правило протидії зловживань постійними представництвами, розташованими в третіх юрисдикціях» – запроваджено механізм протидії ухиленню від сплати податків постійними представництвами, а саме незастосування переваг (звільнень), передбачених угодами, стосовно порядку оподаткування постійного представництва, розташованого в третій юрисдикції, якщо ставка податку в цій юрисдикції нижче 60% від податку, яким було б стягнено в першій згаданій державі з такого виду доходу, якщо б таке представництво було розташовано в першій згаданій державі. Тобто положення передбачає право держави-джерела доходу оподатковувати дохід постійного представництва, який звільняється від оподаткування у державі резиденства головного офісу або оподатковується за зниженими ставками у державі, в якій розташоване це постійне представництво.

Конвенцією запроваджено механізм протидії штучному уникненню статусу постійного представництва шляхом:

– посилення норм щодо застосування договорів комісії, що передбачає створення постійного представництва у випадках, коли діяльність здійснюється агентом, який систематично укладає контракти від імені підприємства або грає основну роль у їх укладенні;

– звуження визначення поняття «підготовча та допоміжна діяльність». Економічна діяльність не призводить до створення постійного представництва у випадках, перелічених в угодах та якщо діяльність не має постійного характеру. Також цією нормою заборонено розділення на

окремі види діяльності, які можуть трактуватись як діяльність, яка має допоміжний або підготовчий характер, з метою уникнення створення постійного представництва;

– Конвенція фактично забороняє розділення контрактів за часом. Ця норма спрямована на запобігання штучному поділу контрактів для окремих видів діяльності з метою уникнення створення постійного представництва.

В межах реалізації Плану BEPS Україна має намір приєднатись до автоматичного обміну інформацією відповідно до міжнародного стандарту CRS (Common Reporting Standard). Для цього вона має підписати багатосторонню угоду з ОЕСР щодо співробітництва між компетентними органами з питань автоматичного обміну інформацією та гарантувати надійність зберігання інформації, яка отримана в межах обміну. Після приєднання до CRS Україна буде обмінюватись даними щодо банківських рахунків фізичних та юридичних осіб, фінансових посередників. При цьому інформація в межах CRS буде направлятись в країну податкового резидентства власника такого рахунка.

На даний час Україна за запитом вже обмінюється інформацією з країнами, з якими підписані договори про уникнення подвійного оподаткування (Double Tax Treaty, або скорочено DTT).

3 грудня 2019 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з ратифікацією Угоди між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки для поліпшення виконання податкових правил й застосування положень Закону США «Про податкові вимоги до іноземних рахунків (FATCA)» [25], який дозволив Україні обмінюватись інформацією в межах угоди по FATCA, яка діє з 1 липня 2014 року та метою якої є завадити ухиленню від сплати податків громадянами США, які працюють на території інших країн шляхом накладання зобов'язань на іноземні банки та інші фінансові установи надавати інформацію щодо клієнтів у податкову службу США. Обмін інформацією відбувається автоматично у відповідності до стандартів звітності CRS.

Якщо вести мову про обмін інформацією в межах одного із заходів BEPS, то він поки не здійснюється.

Станом на кінець 2020 року в Україні створено нормативно-правове підґрунтя для реалізації більшості кроків BEPS, а саме:

– розкриття фізичними особами-резидентами України своєї участі в іноземних компаніях, які вони контролюють (КІК), і правила оподаткування таких компаній;

– обмеження витрат на фінансові операції з пов'язаними особами;

– боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних режимів оподаткування;

– запобігання зловживанням у зв'язку із застосуванням договорів про уникнення подвійного оподаткування;

– запобігання штучному уникненню визнання статусу постійного представництва;

– удосконалення контролю за трансфертним ціноутворенням;

– правила звітності в розрізі країн для міжнародних груп компаній;

– механізм вирішення конфліктів;

– впровадження багатостороннього інструменту – MLI (Multilateral Instrument) [15].

Питаннями впровадження Плану BEPS в Україні займається Міністерство фінансів у співпраці з Державною податковою службою та за підтримки міжнародних експертів.

Також триває робота в наступних напрямках:

– виконання заходів Дорожньої карти щодо реалізації положень Закону № 466, яка передбачає розробку більш ніж 10 підзаконних нормативно-правових актів;

– вивчення міжнародного досвіду практичного застосування правил BEPS;

– проведення процедур, необхідних для запровадження автоматичного обміну інформацією (AOI), в т.ч. укладання угоди MCAA CBC.

Крім вказаних вище позитивних новацій введення в дію Закону № 466 викликає наступні побоювання:

– українська економіка не готова до введення масштабних змін до правил гри у податковій сфері, особливо під час пандемії Covid-19;

– введення режиму КІК спрямовано на те, щоб прискорити оподаткування пасивних доходів компаній, які не платять податки в країні їх реєстрації. З одного боку це гарна ініціатива, а з іншого правила сформульовані досить жорстко і зачіпають не тільки власників фіктивних офшорних компаній, але й усіх громадян України, у власності і контролі яких знаходяться будь-які іноземні компанії. Одним з них доведеться під загрозою штрафних санкцій за помилку здавати звітність у податкову, а іншим сплачувати податок з нерозподіленого прибутку КІК;

– недовіра до українських податкових органів та судів, в тому числі щодо оцінки цими органами «ділової мети», «конструктивних дивідендів», інших правил роботи з нерезидентами, що можуть стати засобами тиску на платників податків, які через відсутність реформ у податковій та судовій сферах не зможуть захистити свої інтереси;

– загроза витоку інформації, яка буде отримана з нової звітності по КІК;

– Закон ускладнює присутність іноземних компаній в Україні без створення постійного представництва, до якого прирівнюється резидент,

який використовує корпоративну пошту нерезидента, проводить від його імені переговори, укладає контракти;

– Закон ліквідує можливість продажу української нерухомості через продаж корпоративних прав компанії, включаючи іноземні компанії. Тепер такий продаж буде оподатковуватись за ставкою 15%;

– не було прийнято Законопроект №1232 від 02.09.2019, який передбачає проведення податкової амністії, яка має передувати будь-яким суттєвим змінам у податковому законодавстві (спеціальне добровільне декларування доходів та активів, звільнення від розкриття джерел походження доходів та власності, знижена ставка податку для цих доходів та власності розмірі 5%, нульова декларація).

Але все-таки, на нашу думку, реалізація мінімального Плану BEPS дозволить ефективно протидіяти агресивному податковому плануванню, розмиванню податкової бази та виведенню прибутку з-під оподаткування. Є сподівання, що імплементація цього плану позитивно вплине на репутацію українського бізнесу на міжнародній арені, що призведе до більш активної співпраці з іноземними контрагентами завдяки запровадженню більш жорстких умов ухилення від оподаткування. Завданням максимум є перекриття всіх можливих недоліків та прогалин у національному податковому законодавстві.

Але проблема полягає в тому, що заходи Плану BEPS спрямовані на операції з нерезидентами, а також не враховують проблем, які існують у функціонуванні податкової служби та судів в Україні, існуючий рівень тіньової економіки, який призведе до того, що ті, хто ухилявся від сплати податків, будуть ухилятись ще більше або навіть переведуть свій бізнес за кордон, а добросовісні платники податків зазнають ще більше втрат. Замість початкових 4 пунктів плану, зобов’язання щодо виконання яких Україні взяла на себе, зараз імплементуються 9, що є забагато, враховуючи нинішній стан економіки.

Запровадження Плану BEPS створює переваги для транснаціонального бізнесу, оскільки для нього нічого не зміниться, а податкове навантаження на національний бізнес зросте, що може призвести до збільшення іноземного капіталу в економіці України. Збільшення повноважень податкових органів може призвести до посилення фіскалізації української економіки. При цьому в Україні так і не запроваджено податок на виведений капітал.

Таким чином, для того щоб запровадження Плану BEPS мало для України позитивні наслідки, потрібно підходити комплексно до реформування податкової системи, а не вносити окремі зміни у податкове законодавство, які не дозволяють вирішити проблеми тінізації економіки та забезпечити сприятливий економічний клімат для розвитку підприємств, створити прозору систему функціонування податкових,

правоохоронних і судових органів, яка дозволить платникам податків захищати свої інтереси та не піддаватись зловживанням з боку органів державної влади.

Список використаних джерел:

1. Action 1 Tax Challenges Arising from Digitalisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/
2. Action 2 Neutralising the effects of hybrid mismatch arrangements [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action2/
3. Action 3 Controlled Foreign Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action3/
4. Action 4 Limitation on Interest [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action4/
5. Action 5 Harmful tax practices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action5/
6. Action 6 Prevention of tax treaty abuse [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action6/
7. Action 7 Permanent establishment status [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action7/
8. Action 8-10 Transfer Pricing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action8-10/
9. Action 11 BEPS data analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action11/
10. Action 12 Mandatory Disclosure Rules [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action12/
11. Action 13 Country-by-Country Reporting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action13/
12. Action 14 Mutual Agreement Procedure [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action14/
13. Action 15 Multilateral Instrument [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action15/
14. What is BEPS? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.oecd.org/tax/beps/
15. Онлайн-конференція «Реалізація плану BEPS в Україні» 25.09.2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/news/startuvala-mizhnarodna-onlajn-konferenciya-realizaciya-planu-beps-v-ukrayini
16. План BEPS: конец эпохи агрессивного налогового планирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nexus.ua/plan-beps-konets-epokhi-agressivnogo-nalogovogo-planirovaniya
17. План дій BEPS як пігулка проти агресивного податкового планування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/columns/2016/11/29/612679/
18. Рекомендації з реалізації Плану дій BEPS (мінімальні стандарти) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/storage/files/2017_Roadmap_BEPS_UKRAINE_ua(1).pdf

19. Шелепов А.В. Проект BEPS: глобальное сотрудничество в сфере налогообложения // Вестник международных организаций. Т. 11. № 4 (2016).

20. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bepsinua.bank.gov.ua/beps/src/files/BEPS_Action_Plan.pdf

21. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподатковування та виведенню прибутку з-під оподаткування» [Електронний ресурс]. - Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Режим доступу: https://www.mof.gov.ua/storage/files/zakonoproektBEPS.pdf

22. Указ Президента України «Про заходи щодо протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон» № 180/2016 року від 28.04.2016 [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Президента України. Режим доступу: https://www.president.gov.ua/documents/1802016-19966

23. Багатостороння конвенція про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування від 24 листопада 2016 (Офіційний переклад) [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/376_001-16#n2

24. Закон України «Про ратифікацію Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування» від 28.02.2019 № 2692-VIII [Електронний ресурс]. - Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2692-19#Text

25. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з ратифікацією Угоди між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки для поліпшення виконання податкових правил й застосування положень Закону США «Про податкові вимоги до іноземних рахунків (FATCA)» від 3.12.2019 № 323-IX [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/323-20#Text

ПІСЛЯМОВА

Підсумовуючи представлені вище результати економічного аналізу теоретико-методологічних засад та особливостей розвитку форм та суб'єктів міжнародних економічних відносин у контексті глобальних проблем сучасності, зазначимо, що у центрі проведеного дослідження – теоретичні та практичні аспекти низки нових процесів і тенденцій трансформації міжнародних економічних відносин, які справляють і в найближчі десятиліття будуть справляти все більший вплив на всю світову економіку: людиномірність як новий парадигмальний методологічний формат досліджень міжнародних економічних відносин, підвищення міжнародної конкурентоспроможності в процесі становлення інформаційної економіки, розвиток конкурентних відносин в умовах фінансової глобалізації, актуалітети впровадження інноваційних фінансових технологій в умовах цифрової трансформації глобальної фінансової системи, мегарегіональні угоди як новий етап розвитку багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, глобальне старіння населення як виклик розвитку міжнародних економічних відносин, вплив економічної ментальності на розвиток інтеграційних процесів у глобалізованому світі, роль транснаціональних корпорацій у вирішенні глобальних проблем сучасності, специфіка інноваційних стратегій сучасних ТНК в умовах обмеженості ресурсів та інші.

Особливого науково-теоретичного і практичного значення набувають проблеми дослідження потенціалу формування стратегії розвитку України в умовах протистояння глобальним викликам з урахуванням сучасних реалій розвитку Української держави: забезпечення фінансової інклюзії в Україні під впливом глобальних викликів, сценарії організації наукових досліджень у стратегії розвитку України, умови формування стратегії розвитку вищої освіти в Україні, використання потенціалу «третього сектора» і суб'єктів «соціальної економіки» в Україні тощо.

Загальновизнаним є те, що здійснювані в країні соціально-економічні перетворення призвели до результатів, якісно відмінних від очікуваних. Незважаючи на численні декларовані наміри, в суспільстві й насамперед у політичної еліти немає єдності щодо стратегічних перспектив національ-

ного розвитку, напрямів та цілей глибинних структурних змін, механізмів входження до світогосподарського середовища. Досвід, накопичений за роки перетворень, переконливо довів необхідність перегляду сформованої нині національної моделі розвитку, виявлення екзогенних та ендогенних ризиків трансформації економіки України та обґрунтування стратегічних пріоритетів її ефективної реінтеграції у глобальний економічний простір.

З огляду на вищесказане стає очевидним, що недостатній ступінь розробки теоретико-методологічних засад розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів, з одного боку, та важливість результатів даного дослідження для забезпечення динамічного розвитку національних економік і насамперед України, з другого, свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Складена оцінка економічної безпеки країн ЄС та України за складовими та загальний показник за 2016 рік

Країна	Економічна	Соціальна	Політична	Екологічна	Загальний показник економічної безпеки
	Значення індикатора кожної складової				
2016					
Австрія	0.676	0.704	0.863	0.632	0.717
Бельгія	0.645	0.668	0.745	0.042	0.494
Болгарія	0.323	0.400	0.311	0.338	0.342
Велика Британія	0.666	0.729	0.810	0.700	0.725
Греція	0.169	0.388	0.394	0.557	0.370
Данія	0.794	0.759	0.872	0.866	0.822
Естонія	0.683	0.545	0.595	0.810	0.655
Ірландія	0.700	0.723	0.830	0.629	0.719
Іспанія	0.415	0.634	0.627	0.839	0.622
Італія	0.298	0.423	0.496	0.436	0.411
Кіпр	0.413	0.521	0.400	0.050	0.333
Латвія	0.484	0.510	0.446	0.548	0.496
Литва	0.431	0.595	0.524	0.528	0.518
Люксембург	0.858	0.678	0.822	0.627	0.744
Мальта	0.616	0.519	0.640	0.800	0.640
Нідерланди	0.817	0.763	0.901	0.213	0.649
Німеччина	0.709	0.690	0.855	0.416	0.660
Польща	0.428	0.550	0.537	0.143	0.404
Португалія	0.464	0.639	0.682	0.813	0.645
Румунія	0.272	0.412	0.385	0.323	0.347
Словаччина	0.430	0.570	0.525	0.521	0.511
Словенія	0.462	0.586	0.678	0.845	0.637
Угорщина	0.396	0.498	0.387	0.447	0.431
Фінляндія	0.765	0.756	0.949	1.000	0.864
Франція	0.535	0.642	0.743	0.774	0.671
Хорватія	0.248	0.402	0.436	0.663	0.430
Чехія	0.572	0.744	0.594	0.453	0.587
Швеція	0.799	0.736	0.892	0.977	0.849
Україна	0.107	0.270	0.110	0.000	0.118

Джерело: розраховано авторами

Таблиця А.2

Складена оцінка економічної безпеки країн ЄС та України за складовими та загальний показник за 2017 рік

Країна	Економічна	Соціальна	Політична	Екологічна	Загальний показник економічної безпеки
	Значення індикатора кожної складової				
2017					
Австрія	0.727	0.795	0.807	0.840	0.775
Бельгія	0.675	0.728	0.742	0.789	0.714
Болгарія	0.306	0.310	0.368	0.482	0.327
Велика Британія	0.720	0.813	0.777	0.869	0.769
Греція	0.216	0.388	0.421	0.667	0.326
Данія	0.838	0.898	0.918	0.924	0.884
Естонія	0.616	0.542	0.594	0.368	0.583
Ірландія	0.690	0.830	0.763	0.833	0.759
Іспанія	0.511	0.667	0.603	0.821	0.590
Італія	0.429	0.434	0.496	0.775	0.452
Кіпр	0.407	0.598	0.373	0.635	0.449
Латвія	0.449	0.454	0.479	0.426	0.460
Литва	0.428	0.466	0.530	0.530	0.473
Люксембург	0.831	0.812	0.751	0.845	0.797
Мальта	0.591	0.665	0.605	0.902	0.620
Нідерланди	0.836	0.845	0.877	0.727	0.853
Німеччина	0.761	0.788	0.875	0.820	0.806
Польща	0.457	0.501	0.552	0.362	0.502
Португалія	0.539	0.621	0.704	0.613	0.618
Румунія	0.335	0.347	0.440	0.383	0.371
Словаччина	0.436	0.568	0.520	0.570	0.505
Словенія	0.555	0.644	0.704	0.473	0.631
Угорщина	0.401	0.476	0.414	0.391	0.429
Фінляндія	0.789	0.843	0.922	0.829	0.850
Франція	0.621	0.658	0.746	1.000	0.673
Хорватія	0.269	0.296	0.425	0.405	0.323
Чехія	0.577	0.682	0.596	0.477	0.617
Швеція	0.813	0.843	0.875	0.889	0.843
Україна	0.094	0.128	0.081	0.000	0.099

Джерело: розраховано авторами

Таблиця А.3

Складена оцінка економічної безпеки країн ЄС та України за складовими та загальний показник за 2018 рік

Країна	Економічна	Соціальна	Політична	Екологічна	Загальний показник економічної безпеки
	Значення індикатора кожної складової				
2018					
Австрія	0.750	0.615	0.794	0.912	0.764
Бельгія	0.669	0.652	0.752	0.721	0.698
Болгарія	0.389	0.348	0.368	0.227	0.331
Велика Британія	0.688	0.642	0.744	0.964	0.755
Греція	0.233	0.435	0.357	0.594	0.399
Данія	0.858	0.677	0.916	1.000	0.859
Естонія	0.650	0.390	0.629	0.479	0.533
Ірландія	0.695	0.620	0.771	0.706	0.697
Іспанія	0.573	0.745	0.615	0.752	0.660
Італія	0.438	0.581	0.502	0.652	0.541
Кіпр	0.440	0.476	0.383	0.464	0.440
Латвія	0.520	0.362	0.517	0.367	0.439
Литва	0.492	0.382	0.543	0.406	0.454
Люксембург	0.854	0.690	0.759	0.994	0.821
Мальта	0.629	0.621	0.507	0.642	0.599
Нідерланди	0.846	0.619	0.901	0.782	0.784
Німеччина	0.757	0.604	0.877	0.839	0.766
Польща	0.471	0.405	0.497	0.345	0.428
Португалія	0.535	0.648	0.727	0.530	0.608
Румунія	0.359	0.357	0.437	0.461	0.402
Словаччина	0.485	0.440	0.517	0.570	0.502
Словенія	0.578	0.512	0.717	0.682	0.620
Угорщина	0.429	0.406	0.395	0.430	0.415
Фінляндія	0.798	0.664	0.935	0.891	0.819
Франція	0.612	0.634	0.764	0.924	0.729
Хорватія	0.372	0.336	0.391	0.412	0.378
Чехія	0.592	0.454	0.598	0.652	0.572
Швеція	0.802	0.597	0.877	0.885	0.786
Україна	0.110	0.176	0.068	0.000	0.086

Джерело: розраховано авторами

Таблиця А.4

Складена оцінка економічної безпеки країн ЄС та України за складовими та загальний показник за 2019 рік

Країна	Економічна	Соціальна	Політична	Екологічна	Загальний показник економічної безпеки
	Значення індикатора кожної складової				
2019					
Австрія	0.761	0.635	0.788	0.904	0.772
Бельгія	0.673	0.646	0.75	0.711	0.695
Болгарія	0.402	0.361	0.379	0.27	0.353
Велика Британія	0.698	0.715	0.741	0.918	0.768
Греція	0.241	0.452	0.381	0.538	0.403
Данія	0.855	0.745	0.899	0.925	0.856
Естонія	0.662	0.403	0.641	0.546	0.563
Ірландія	0.705	0.618	0.783	0.77	0.719
Іспанія	0.563	0.718	0.604	0.575	0.595
Італія	0.415	0.511	0.473	0.665	0.458
Кіпр	0.476	0.469	0.397	0.49	0.447
Латвія	0.519	0.365	0.524	0.344	0.469
Литва	0.502	0.393	0.567	0.462	0.481
Люксембург	0.861	0.697	0.754	0.96	0.818
Мальта	0.623	0.628	0.513	0.652	0.607
Нідерланди	0.849	0.625	0.905	0.825	0.803
Німеччина	0.781	0.599	0.884	0.888	0.797
Польща	0.491	0.469	0.587	0.445	0.498
Португалія	0.546	0.652	0.735	0.515	0.612
Румунія	0.364	0.438	0.411	0.451	0.416
Словаччина	0.481	0.435	0.523	0.597	0.509
Словенія	0.597	0.521	0.73	0.712	0.651
Угорщина	0.426	0.417	0.387	0.478	0.427
Фінляндія	0.843	0.681	0.965	0.979	0.867
Франція	0.612	0.641	0.754	0.877	0.721
Хорватія	0.324	0.312	0.354	0.362	0.338
Чехія	0.598	0.487	0.626	0.781	0.623
Швеція	0.872	0.789	0.876	0.799	0.834
Україна	0.113	0.167	0.072	0.000	0.088

Джерело: розраховано авторами

ДОДАТОК Б

Рейтинг країн ЄС на основі показників ефективності бізнесу

Країна	Економічна свобода			Простота ведення бізнесу			Конкурентоспро-можність		
	2008	2018	Зміна	2008	2018	Зміна	2008	2018	Зміна
Австрія	25	30	-5	30	19	11	17	19	-2
Бельгія	17	49	-32	20	42	-22	20	17	3
Болгарія	62	47	15	54	39	15	72	50	22
Хорватія	109	95	14	124	43	81	51	74	-23
Кіпр	20	48	-28	-	45	-	46	83	-37
Чехія	31	28	3	52	27	25	29	31	-2
Данія	13	18	-5	7	3	4	4	12	-8
Естонія	12	6	6	17	12	5	25	30	-5
Фінляндія	16	24	-8	14	13	1	2	10	-8
Франція	45	72	-27	35	29	6	18	21	-3
Німеччина	19	26	-7	21	17	4	8	5	3
Греція	94	127	-33	109	61	48	47	86	-39
Угорщина	44	56	-12	66	41	25	41	69	-28
Ірландія	7	9	-2	10	18	-8	21	23	-2
Італія	60	79	-19	82	50	32	42	44	-2
Литва	41	20	21	24	14	10	36	49	-13
Латвія	22	16	6	16	21	-5	40	35	5
Люксембург	8	14	-6	-	59	-	22	20	2
Мальта	42	50	-8	-	-	-	39	40	-1
Польща	87	45	42	75	24	51	48	36	12
Португалія	43	77	-34	40	25	15	34	46	-12
Румунія	67	39	28	49	36	13	68	62	6
Словаччина	40	57	-17	36	33	3	37	65	-28
Словенія	58	97	-39	61	30	31	33	56	-23
Іспанія	27	69	-42	39	32	7	28	32	-4
Швеція	21	19	2	13	9	4	3	6	-3
Нідерланди	14	15	-1	22	28	-6	9	4	5
Велика Британія	6	12	-6	6	7	-1	10	7	3
Всього країн	157	180		175	190		125	138	
	– країни, що входять до топ-30								

Складено за: [35]

ДОДАТОК В

Показники обсягів ВВП та рівня економічної безпеки країн ЄС та України за період 2016–2019 років

	2016		2017		2018		2019	
	ВВП на душу нас., тис. дол. США	Рівень економ. безпеки	ВВП на душу нас., тис. дол. США	Рівень економ. безпеки	ВВП на душу нас., тис. дол. США	Рівень економічної безпеки	ВВП на душу нас., тис. дол. США	Рівень економ. безпеки
Австрія	45.2	0.717	47.5	0.775	51.5	0.764	50.3	0.772
Бельгія	42.0	0.494	44.3	0.714	47.5	0.698	46.2	0.695
Болгарія	7.5	0.342	8.3	0.327	9.4	0.331	9.8	0.353
Велика Британія	41.6	0.725	40.4	0.769	43.0	0.755	42.4	0.768
Греція	18.1	0.370	18.9	0.326	20.3	0.399	19.6	0.403
Данія	54.7	0.822	57.1	0.884	61.4	0.859	59.7	0.856
Естонія	18.2	0.655	20.4	0.583	23.3	0.533	23.8	0.563
Іспанія	30.3	0.622	28.1	0.590	26.5	0.660	29.9	0.595
Італія	31.0	0.411	32.4	0.452	34.5	0.541	33.1	0.458
Кіпр	24.5	0.333	26.3	0.449	28.7	0.440	28	0.447
Латвія	14.2	0.496	15.6	0.460	17.8	0.439	17.8	0.469
Литва	15.0	0.518	16.9	0.473	19.1	0.454	19.4	0.481
Мальта	30.1	0.640	27.2	0.620	25.1	0.599	30.4	0.607
Нідерланди	46.0	0.649	48.7	0.853	53.0	0.784	52.6	0.803
Німеччина	42.0	0.660	44.3	0.806	47.6	0.766	46.4	0.797
Польща	12.4	0.404	13.9	0.502	15.4	0.428	15.6	0.498
Португалія	20.0	0.645	21.5	0.618	23.5	0.608	23.1	0.612
Румунія	9.6	0.347	10.9	0.371	12.4	0.402	12.9	0.416
Словаччина	16.5	0.511	17.6	0.505	19.4	0.502	19.3	0.509
Словенія	21.6	0.637	23.5	0.631	26.0	0.620	26	0.651
Угорщина	13.0	0.431	14.5	0.429	16.2	0.415	16.5	0.427
Фінляндія	43.8	0.864	46.3	0.850	50.0	0.819	48.8	0.867
Франція	37.0	0.671	38.8	0.673	41.6	0.729	41.9	0.721
Хорватія	12.4	0.430	13.4	0.323	14.9	0.378	14.9	0.338
Чехія	18.5	0.587	20.4	0.617	23.0	0.572	23.5	0.623
Швеція	52.0	0.849	53.8	0.843	54.6	0.786	51.4	0.834
Україна	2.2	0.118	2.6	0.099	3.1	0.086	3.7	0.088

Складено за: [24]

Наукове видання

Гаврилова Анна Олександрівна
Гончаренко Владислав Васильович
Гончаренко Наталія Іванівна
Гунда Анастасія Борисівна
Данько Наталія Іванівна
Делас Віталіна Анатоліївна
Дерід Ірина Олександрівна
Дмітрієв Володимир Миколайович
Довгаль Георгій Володимирович
Довгаль Олена Андріївна
Жихор Олена Борисівна
Задорожна Ольга Григорівна
Задорожний Григорій Васильович
Зайцева Анна Сергіївна
Іщенко Марія Олександрівна
Казакова Надія Артурівна
Касьян Світлана Анатоліївна
Коваленко Роман Сергійович
Майборода Ольга Євгенівна
Матюшенко Ігор Юрійович
Мельничук Вікторія Петрівна
Мєдвєдкова Наталія Сергіївна
Носова Євгенія Анатоліївна
Пантелеймоненко Андрій Олексійович
Підчоса Олександр Васильович
Плєшакова Наталія Анатоліївна
Погрібна Наталія Володимирівна
Ревякін Георгій Володимирович
Решетняк Олена Іванівна
Рєзніков Валерій Володимирович
Сердюк Ганна Валеріївна
Фоміна Єлізавета Василівна
Ханова Олена В'ячеславівна
Циганов Сергій Андрійович
Циганова Надія Вікторівна
Черномаз Павло Олексійович
Шаповал Анастасія Віталіївна
Шаповал Поліна Валеріївна
Шолом Аліна Сергіївна
Шуба Марина Володимирівна
Шуба Олена Артурівна
Юрченко Олена Євгенівна
Юрченко Світлана Олексіївна
Якубовський Сергій Олексійович
Яфінович Олена Богданівна

ІМПЕРАТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Колективна монографія

За редакцією О. А. Довгаль

Коректор *О. В. Анцибора*
Комп’ютерне верстання *В. В. Савінкова*
Макет обкладинки *Н. Є. Пруднік*

Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 31,65. Наклад 300 пр. Зам. № 15/21.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб’єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.02.2009

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32