

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ»
Сектор міжнародних фінансових досліджень**

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ КРАЇН G7



**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

м. Київ, 03 жовтня 2019 р.

Київ – 2019

**НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ»**

Сектор міжнародних фінансових досліджень

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ КРАЇН G7

**Збірник матеріалів
міжнародної наукової конференції
м. Київ, 03 жовтня 2019 р.**

Київ – 2019

УДК 338.23:[339.9:061.2G7]
Г35

Редакційна колегія:

відпов. редактор д.е.н., проф. О.О. Борзенко, к.е.н., с.н.с. Т.О. Панфілова, к.е.н., с.н.с. Є.В. Редзюк, головний консультант відділу зовнішньоекономічної політики НІСД І.В. Ус; вч. секретар І.В. Єрмолаєва

Рецензенти:

д.е.н. В.В. Зимовець (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» – Київ); д.е.н., проф. В.Л. Осецький (кафедра економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київського національного університету ім. Т.Шевченка – Київ)

Рекомендовано до друку Вченою радою ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (постанова № 96 від 03 грудня 2019 р., протокол № 12)

Г35 **Геоелекономічні виклики для країн G7** : збірник матеріалів міжнародної наукової конференції / відп. ред. д.е.н., проф. О.О. Борзенко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2019. – 128 с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/scc/14.pdf>

ISBN 978-966-02-9096-9 (електронний ресурс)

Збірник матеріалів міжнародної наукової конференції присвячено дослідженню впливу країн АСЕАН на G7; сучасним валютно-фінансовим, інвестиційним викликам для G7. Проаналізовано існуючі проблеми у сфері взаємодії країн G7 та запропоновано шляхи їх стабілізації. Сформульовано нові ідеї та підходи щодо співпраці країн G7 на сучасному етапі розвитку.

ISBN 978-966-02-9096-9 (електронний ресурс)

УДК 338.23:[339.9:061.2G7]

© НАН України, 2019

© ДУ «Інститут економіки та прогнозування
НАН України», 2019

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позиції. Редакції, яка залишає за собою право вносити стилістичну правку текстів.

ЗМІСТ

Жаліло Я.А. Щодо новітніх економічних чинників формування гео економічних пріоритетів	6
Сіденко В.Р. Виклики G20 для формату G7	10
Wang Jingo, Borzenko Olena. The role of China in the international economy of the modern world	13
Плотніков О.В. Протиріччя країн Великої сімки у контексті впливу на Україну	14
Луїна І.О. Ризики фіскальної стійкості в умовах нестабільності соціально-економічних умов	18
Рогач О.І. Реструктуризація глобальних ланцюжків створення вартості багатонаціональних підприємств	22
Шаров О.М. BREXIT: «плюси» та «мінуси» для глобальної гео економіки	25
Борзенко О.О. Сучасні виклики для центральних банків країн G7	32
Мокій А.І., Скляр Н.М., Піх М.З., Бублей Г.А. Торговельне партнерство України з позиції «Іншого канону» Е. Райнерта	35
Резнікова О.О. Проблеми формування стійкості економіки до зовнішніх загроз	39
Бобровицький А.В. Україна та країни Великої сімки – виклики та можливості	41
Матвійчук С.Р. Точки сили на світовій економічній арені сучасності	43
Колосова В.П. Сучасні фінансові та інвестиційні виклики	45
Піляєв І.С. Стратегічно-кризовий трикутник в Євразії: виклики для G7	48
Дейнеко Л.В. Протекціонізм у сучасній зовнішньоторговельній політиці країн G7	52
Чугаєв О.А. Економічна сила США	56
Редзюк Є.В. Валютно-фінансова політика країн G7 в умовах негативного впливу глобалізації	62
Бойко О.М. Досвід країн G7 у напрямі створення та розвитку кластерів як драйверів зростання інноваційної активності промислових підприємств	65
Дейнеко О.Т. Інструменти політики протекціонізму і вільної торгівлі в регулюванні агропродовольчого ринку країн G7	71
Ус І.В. СОТ як вузол суперечностей глобальної економіки	75
Бурлай Т.В. Економічна та цифрова дивергенція країн ЄС як виклик європейському інтеграційному проекту	77
Никифороук О.І. Інфраструктура нової технологічної парадигми як фактор глобального розвитку	86
Панфілова Т.О. Сучасні тенденції та ризики глобальних торговельних відносин	89
Pidchosa O., Buz A. Reshoring Policy: Approaches of G7 Member Countries	95

Кушніренко О.М., Зарудна О.С. Розвиток глобальних ланцюгів доданої вартості в умовах технологічних трансформацій Індустрії 4.0	99
Підвисоцький Я.В. Сучасні виклики для країн АСЕАН у економічній співпраці з країнами G7	105
Гахович Н.Г., Завгородня М.Ю. Вплив гео економічних чинників на зовнішню торгівлю України машинобудівною продукцією	108
Шовкун І.А. Виклики прискорення технологічних змін та механізми реагування	112
Максименко І.П. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності: європейський досвід	117
Глазова А.Б. Країни G7 у процесах цифровізації світового фінансового ринку	121
Литвин М.М. Переваги соціальних (пенсійних) програм країн ОЕСР	122
Білоусова О.С. Трансформація економічних функцій держави у контексті забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів	124

Я.А. ЖАЛІЛО,
д-р екон. наук, с.н.с.,
заступник директора
Національного інституту стратегічних досліджень

ЩОДО НОВІТНІХ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ

Формування геополітичних пріоритетів – це завжди процес виявлення оптимальних шляхів реалізації національних інтересів, що безпосередньо залежить від глобального середовища в якому відбувається ця реалізація. Тому дослідження сучасних чинників, які визначають це середовище, дозволяє пояснювати та значною мірою передбачати еволюцію геополітичних пріоритетів.

Глобалізований світ *видозмінює рушійні сили розвитку* та чинники впливу на окремі країни, групи країн, регіони світу. Відбувається наростання вагомості *зовнішніх впливів* навіть для традиційно досить автаркічних країн. Прояви ж відкритості тих країн, які традиційно перебували під жорстким «опроміненням» глобальними чинниками (до таких країн належить і Україна), стають дедалі розмаїтішими та витонченішими.

Значні специфічні риси, притаманні сучасному етапу глобалізації, насамперед пов'язані зі **зміною акторів глобальних процесів, перелік яких, раніше представлений національними державами, наразі суттєво урізноманітнюється.**

По-перше, актором глобалізації стають господарюючі суб'єкти. Технологічний прогрес суттєво підвищив автономність економічних суб'єктів по відношенню до умов їхнього функціонування, які могли бути засобами контролю над ними з боку національних урядів: бізнес може мати незалежні системи життєзабезпечення виробничих (офісних) площ, персонал, більшість якого працює на засадах аутсорсингу, віртуальні екстериторіальні мережі збуту власної продукції тощо, сучасні інформаційні технології знижують трансакційні витрати виходу на зовнішні ринки. Наразі така автономність може бути властива навіть відносно невеликим компаніям – що руйнує «монополію» ТНК на суб'єктність у глобалізації. Таким зрушенням значною мірою сприяє структура сукупної пропозиції на ринках: дедалі більшу частку в ній складають продукти нематеріального виробництва.

На додачу, процеси інформаційної глобалізації значно розширили обізнаність щодо можливих альтернативних напрямів використання фінансових ресурсів, а інформаційні технології звели до мінімуму часові й організаційні витрати здійснення фінансових інвестицій: це обумовлює високу мобільність капіталів, для яких межі національних економічних систем становлять дедалі меншу значущість.

По-друге, на основі поширення проектів макрорегіональної міжнародної співпраці та транскордонного співробітництва різко зростає суб'єктність

регіонів та субрегіонів як акторів глобалізації. Послаблення значущості національних кордонів для економічних комунікацій пробуджують інституційні зрушення, які руйнують механізми відтворення «пастки» периферійності для віддалених від центрів економічної сили регіонів. В умовах інституційного динамізму формуються нові інституційні форми та практики, які підтримують і заохочують інновативність. Впроваджуючи нову модель як ефективнішу, регіональна периферія може народжувати нові центри економічного тяжіння.

По-третє, країни «третього» світу, які раніше розглядалися суто як об'єкти глобалізаційного процесу, наразі стрімко набувають суб'єктності. Глобалізація, обумовивши «розмивання» традиційних патріархальних економічних укладів та уніфікацію їх основних системних параметрів з класичними індустріальними моделями ринкової економіки, посилила сприйнятливість економік країн, що розвиваються, до інвестицій, орієнтованих на використання наявного в них ресурсного потенціалу. Цьому сприяли і значні вкладення, які у попереднє десятиліття здійснено у цих країнах у людський капітал. Наразі країни, що розвиваються, самі стають інвесторами, зосереджуючи інвестиції горизонтально – у середовищі собі подібних.

Зміщення центрів зростання до «третього світу» спонукає багатьох експертів говорити про «відстрочку постіндустріалізації». В той час як у розвинених країнах становлення постіндустріальних укладів практично відбулося, країни, що розвиваються, мусять концентруватися здебільшого на надолуженні відставання в рамках індустріальної моделі – до цього спонукає специфіка зростаючого внутрішнього, та й зовнішнього попиту. Розвиток постіндустріального сегменту в таких країнах гальмується також *нерозвиненістю інституційних систем* – адже капіталізація секторів економіки, які визначають постіндустріальний уклад, забезпечується насамперед інституційними чинниками.

Те, що індустріальний розвиток відбувається у країнах, що розвиваються, синхронно із надолуженням «цифрового розриву», дозволяє ефективно інтегрувати постіндустріальні технології до традиційних секторів економіки, що є запорукою їх значно вищої продуктивності та конкурентоспроможності. Відбувається свого роду *«постіндустріальний синтез»*, який складає новітню конкурентну перевагу країн «третього світу» та підтримує їхню глобальну суб'єктність.

По-четверте, самостійним актором глобалізації стає людина. Глобальній спільноті притаманна глибинна криза ідентичності, пов'язана зі зміною місця людини у виробничому процесі внаслідок Четвертої промислової революції. Через витіснення людини з процесу виробництва відбувається функціональна дезорієнтація та розмивання соціально-групової ідентичності. Зростає залежність статусу особистості не від природжених (місце проживання, етнічна належність тощо), а від особисто набутих якісних характеристик (освіти, навичок, досвіду, життєвої позиції, мотивації тощо), – все це, доповнене розширеними можливостями транспортних та інформаційних комунікацій, обумовлює високу соціальну мобільність, у т.ч. у міждержавному вимірі.

Зміна суб'єктності процесів глобалізації неминуче тягне за собою **зміну її інституційних механізмів**. Процеси економічної глобалізації привели до мультиплікації каналів взаємозв'язку економічних суб'єктів різного економіко-правового та географічного походження, що фактично унеможливило збереження на попередньому рівні державного контролю за ресурсними потоками, послаблюється територіальна ідентичність економічної діяльності: як у міжнародному масштабі, так і у вимірі регіонів окремої країни;

Відбувається **зниження дієвості традиційних інститутів** національного та наднаціонального регулювання. Імплантація складових постіндустріального (мережевого) суспільства в індустріальні економіки порушує цілісність національних економічних просторів. Зростання інституційного розриву між реальним і фінансовим секторами обумовлює відрив важливих макроекономічних параметрів (пропозиції грошей, цін, валютних курсів) від реальної економічної основи [1]. Намагання застосувати механізми скоординованої глобальної антикризової політики різко послаблюють суверенність національних економічних політик, знижують дієздатність як національних урядів, так і складових національного громадянського суспільства через появу нових глобальних суб'єктів влади, якими є елементи «глобальної держави» та неформальні центри глобального впливу, транснаціональні мережі співробітництва, міжнародні регуляторні органи [2].

Між тим, показовим є феномен **недієвості міжнародних регуляцій**. Перший видимий його прояв – фінансово-економічна криза 2008-2009 рр., яка показала неефективність інституційного контролю над фінансовими ринками, що зруйнувало саму довіру до фінансового сектору як невід'ємної складової сучасного економічного «організму». Наслідок: втягування світу у затяжну економічну депресію.

Наступна хвиля – **криза системи безпеки 2014 року**. Наслідки посткризової депресії були далеко не останніми чинниками того, що Україна виявилася найслабшою ланкою, «вибитою» із стандартного міжнародно-правового поля внаслідок внутрішньої системної кризи та масованих недружніх дій Російської Федерації. Наразі втрачено довіру до міжнародної системи стримувань, переваг, гарантій, розірвано «межі припустимого» у міжнародній політиці, принаймні у європейському регіоні.

Логічно очікуваним наступним етапом може стати **криза національних держав**, яка розгортатиметься, коли у відповідь на недієздатність глобальних інститутів відбуватиметься стихійне переформатування інституцій національного рівня, що увійде у суперечність з усталеними правовими нормами.

Інтернаціоналізація інституційної системи суттєво розширює поняття ринку інститутів [3], створюючи основу для **інституційної конкуренції на міжнародному рівні**. Стикаючись з недостатньою спроможністю національних інституційних систем до вирішення суттєвих проблем економічного розвитку, визначальною серед яких є саме дефіцит ресурсів розвитку та користуючись інтернаціоналізацією інституційних відносин, економічні суб'єкти роблять

вибір на користь входження до глобальних ланцюгів створення вартості, які кращим чином вирішують проблему цього дефіциту та дозволяють досягти максимального факторного доходу.

Отже, в умовах імпліцитної лібералізації будь-які засоби протекціонізму втрачають дієвість, а ресурси зрештою перепадають тій економічній системі, яка перемагає в інституційній конкуренції.

Наразі відбувається **«перезавантаження» полярності світу** – з монополярності останнього десятиліття ХХ ст. світ знову перетворюється на полі-, або й мультиполярний. Проте дія системи описаних вище чинників обумовлює варіативність побудови такої мультиполярності:

- структурування акторів глобалізації довкола обмеженого числа «центрів тяжіння»;
- атомізація глобального середовища та втрата здатності акторів глобалізації до консолідації;
- множинність та примноження «центрів тяжіння», реалізація концепції «нового регіоналізму» [4].

Реалізація конкретного сценарію залежить від того, що саме виступатиме в ролі головного об'єкта глобалізаційних комунікацій: природні ресурси, технології чи соціальний капітал.

З нашої точки зору, саме якість людського та соціального капіталу визначає спроможність національної держави продукувати технологічні та соціальні інновації й перебрати на себе управління ресурсами, які випадають з поля впливу в процесі об'єктивного ослаблення ієрархії традиційних центрів глобальної сили. Що «витягуватиме» національні спільноти з ризиків периферійності та формуватиме нові глобальні «центри тяжіння».

Резюме: зміна суб'єктності глобалізації веде до зміни її інституційної моделі. На зміну неефективній «безпеці порядку» на основі стаціонарності геоекономічних та геополітичних потуг, що функціонують у логіці дихотомії «лібералізм-протекціонізм», має прийти концепт «безпеки розвитку», який виходить з мультисуб'єктності глобалізації, а отже – диверсифікованості політик, вибір яких відбувається в процесі інституційної конкуренції та забезпечує перетворення глобалізації на ресурс локального розвитку.

Відповідним чином має відбуватися **побудова національних пріоритетів розвитку** в умовах дії сучасних геостратегічних викликів, до яких належать:

- локалізація – створення макрорегіональних середовищ, дружніх для залучення до економічного розвитку ресурсів з урахуванням їх територіальної локалізації;
- інклюзивність – задіяність у розвитку усіх членів спільноти на основі досягнення соціально-групової реідентифікації в процесі структурної модернізації економіки;
- нова ендогенність – досягнення максимальної реалізації потенціалу національної економіки в умовах високого рівня економічної відкритості на основі оптимізації її інституційної організації;

– постановка та реалізація Цілей сталого розвитку як результату глобального консенсусу щодо інтегрального бачення майбутнього.

Список використаних джерел

1. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 22–23.

2. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / за заг. ред. А.С. Гальчинського, С.В. Львовичкіна, В.П. Семиноженка. Київ: Нац. ін-т стратег. досл., 2004. 261 с.

3. Pejovich S. The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe. *Economic Institutions, Markets and Competition*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996. P. 111–126.

4. Hettne B., Söderbaum F. The New Regionalism Approach. *Politeia*. 1998. Vol 17. No 3.

В.Р. СІДЕНКО,

*д-р екон. наук, член-кореспондент НАН України,
Український центр економічних і політичних досліджень
імені Олександра Разумкова*

ВИКЛИКИ G20 ДЛЯ ФОРМАТУ G7

Головний виклик для формату G7 полягає у тому, що група семи найбільш розвинених країн світу поступово втрачає свої монополні позиції в якості центра генерування глобальних рішень. Глобальні претензії провідної «семірки» розвинених країн дедалі більше оспорюються з боку найбільш впливових представників з групи країн, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються – т.зв. E7: emerging market economies (Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, Мексика, Росія, Туреччина).

Країни E7 розвиваються помітно більш високими темпами, що дає підставу для прогнозів (у т.ч. тих, що здійснюються провідними західними центрами економічного аналізу), в яких передбачено, що саме E7 стануть в перспективі до 2050 року основними генераторами ВВП у світовій економіці (рис. 1 та 2).

Згідно з цими прогнозами, сукупний розмір ВВП країн E7 у 2040 році буде вдвічі перевищувати розмір економік G7, а у 2050 р. майже досягне половини світового ВВП – проти ледь більше 20 % у G7. Частка ЄС-27 у світовому ВВП (за ПКС) до 2050 року знизиться з нинішніх 15% до 9% і буде менше частки однієї Індії (15%).

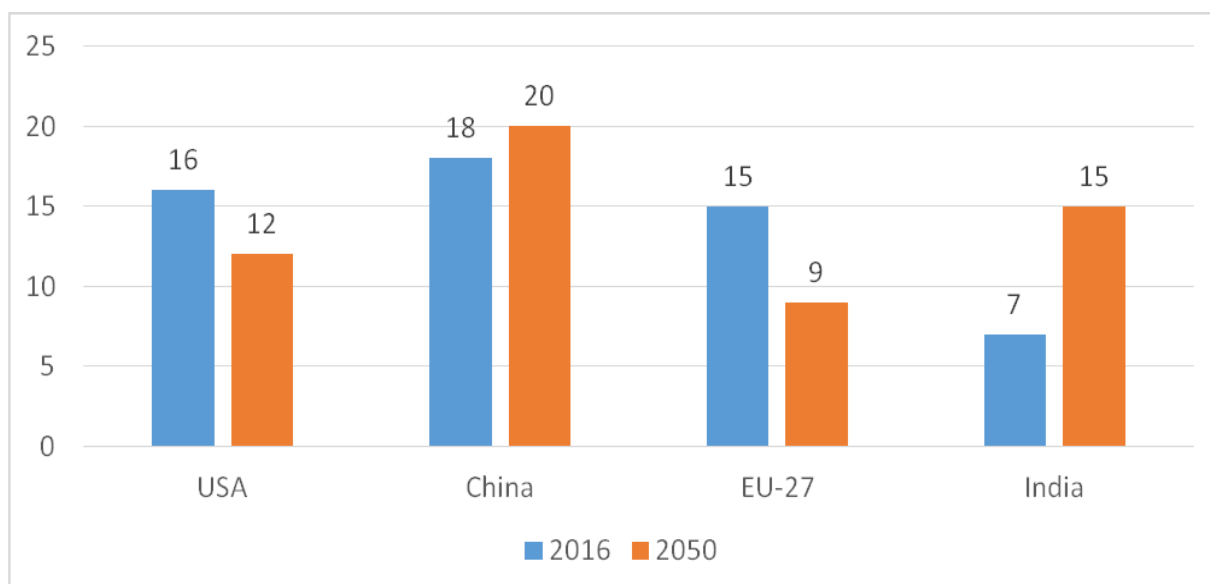


Рис. 1. Прогноз PricewaterhouseCoopers стосовно частки різних країн та регіонів у продукуванні світового ВВП: 2050 рік у порівнянні з 2016 р. (за паритетом купівельної спроможності – ПКС)

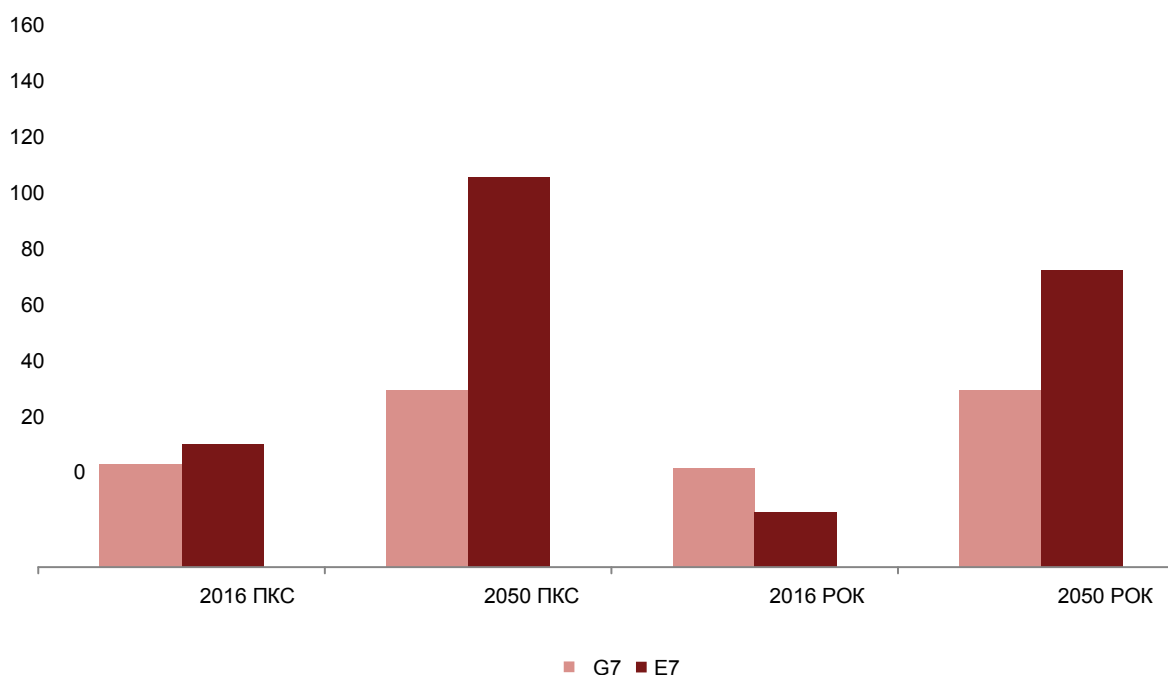


Рис. 2. Прогноз PricewaterhouseCoopers: сукупні величини ВВП G7 та E7 у 2016 та 2050 роках (за ПКС та ринковим валютним курсом – РОК), трлн дол. США

Примітка: дані за 2016 р. – МВФ, ВВП на основі ПКС – у постійних цінах 2016 року.

Джерело рис. 1–2: The Long View: How will the global economic order change by 2050? PricewaterhouseCoopers, February 2017. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf>

За таких умов країни G7 вже не можуть диктувати умови, і центр прийняття глобальних рішень переміщується у формат G20, в рамках якого необхідно шукати політико-економічні компроміси. Причому вага тих членів «двадцятки», які не входять до G7, буде виразно збільшуватися.

Звичайно, на боці країн G7 продовжують залишатися важливі переваги в сфері технологій, а також за загальним рівнем інституційного розвитку (зокрема, стосовно інститутів прав власності та забезпечення виконання контрактів). Ці переваги впливають на рівні продуктивності та якісні параметри потенціалу економічного розвитку. Проте немає підстав вважати, що ці переваги будуть зберігатися в перспективі незмінними і не будуть зазнавати ерозії. Більше того, вже сьогодні в окремих сферах технологій деякі країни-лідери E7 кидають виклик G7, у т.ч. технологічному лідеру цієї групи – США. Мова йде, не лише про лідерство, наприклад, Китаю у розробці найсучасніших технологій мобільного зв'язку чи в галузі розробки штучного інтелекту, Індії – у сфері програмних засобів для комп'ютерних систем. Викликом є й те, що технологічний потенціал самих США стає дедалі більш залежним від фахівців, що мають походження з вказаних країн E7 та інших зарубіжних країн (рис. 3). Утримувати за таких умов свою технологічну перевагу і запобігати дифузії критично важливих технологічних рішень за кордон – надзвичайно складно.

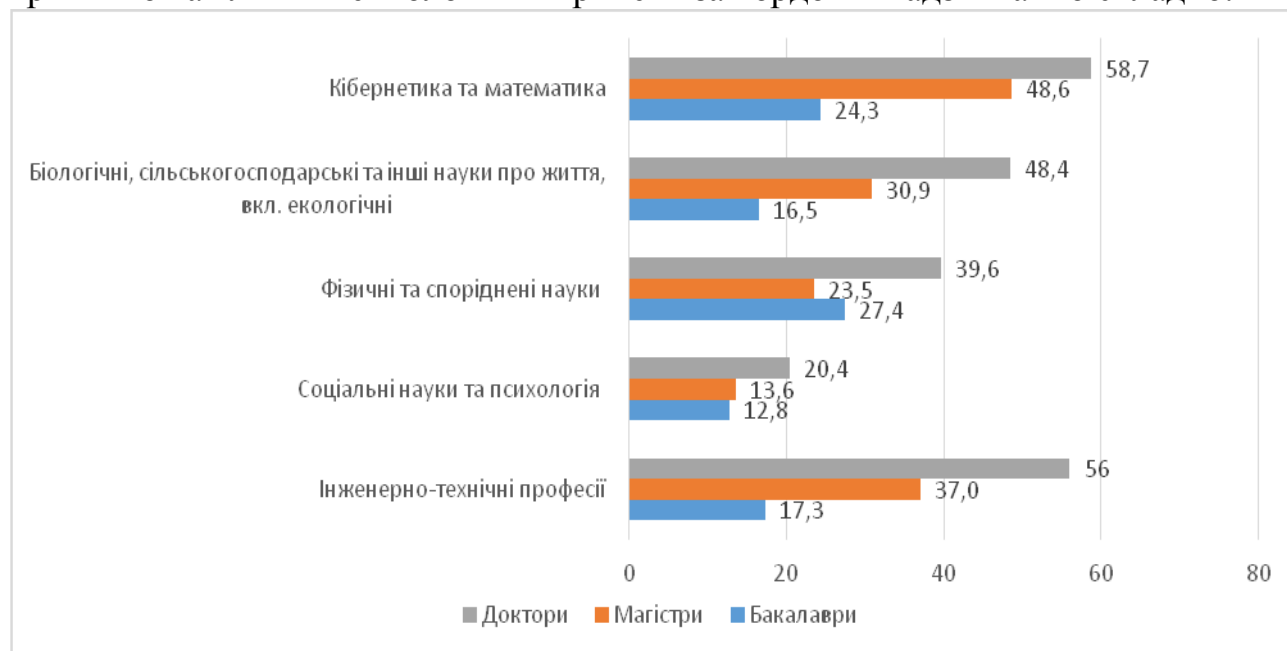


Рис. 3. Частка вчених та інженерів, народжених за кордоном, серед зайнятих в наукоємних та технологічно містких професіях в США, у розподілі по освітніх рівнях та професійних категоріях, 2017 р., %

Джерело: National Science Foundation. Science & Engineering Labor Force. Sept. 2019.

Водночас слід зазначити, що Четверта промислова революція, яка перебуває у процесі свого розгортання та створює передумови для радикальних технологічних інновацій, може істотно змінити співвідношення сил на світовій економічній арені. Від того, наскільки стратегічно орієнтованою буде політика, спрямована на опанування її пріоритетних напрямів, залежить майбутній

баланс сил та здатність G7 реально впливати на параметри світового господарства.

З іншого боку, G20 не повинна перетворитися на арену геополітичного суперництва між G7 та E7. Це загрожувало б величезними втратами для всієї світової економіки та міжнародної безпеки, нездатністю вирішувати ключові глобальні проблеми сучасності та наростанням ризику небезпечної глобальної конфронтації. Відповіді на нові виклики мають бути конструктивними, а не вести до руйнування важливих міжнародних угод та міжнародних інститутів регулювання світової економіки.

WANG JINGO,

*Director School of policy and
international relations Lanzhou University (China),*

OLENA BORZENKO,

*Dr. habil., professor, Chief of Section
SI «Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine»,
professor of Lanzhou University (China)*

THE ROLE OF CHINA IN THE INTERNATIONAL ECONOMY OF THE MODERN WORLD

In China there is no purpose to influence the internal politics of other countries like the US or the Soviet Union, to export their ideology and model development. The “One Belt and One Way” project is primarily an economic project.

At the same time, China has a natural interest in being heard in human rights issues, international criminal law, international trade law, and other areas. President of China declares in the international arena that there is no desire for the country to impose its development model; in the final analysis, China offers the world an alternative to the existing order.

This is a long-term project for several decades to come. It covers the territories of 68 countries, whose population is 70% of the world's population, and the natural resources of these territories are 75% of the world. The project is designed for the joint development of the countries participating in it in such areas as infrastructure, transport, logistics, tourism, cultural exchange, healthcare, telecommunications, finance, agriculture, science, technology, and the environment.

Not only government agencies, international organizations, but also civil society are actively involved in the development of the project. Joining forces helps to overcome new risks and emerging difficulties in politics and economics. The result of an ambitious project, including the creation of the *Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)* to increase financial integration. The creation of such institutions is a sign of China's disagreement with the current "rules of the game." “One belt and one way” provides for the development of the so-called six economic corridors passing through Asia, Europe and Africa. The Eurasian land bridge (*The New Eurasia Land*

Bridge), or the New Silk Road, 12 thousand kilometers long, originates from the Jiangsu province in China and ends in Rotterdam.

In China, many projects, including local initiatives, are taking place under the name of the “One Belt and One Way” project. For China, this is not only an infrastructure development project, but also policy coordination and overcoming economic barriers. Today China puts more emphasis on their own product; less than before, relies on foreign investment.

It is worth noting that, in describing the Chinese project as an opportunity for joint development taking part in it Art wounds recognizes camping use China for the most part their own labor for their projects. China received the most unfriendly comments about its investment in Africa, where companies belonging to the PRC with Chinese workers appeared, and not with jobs for local residents. The Chinese were accused of taking the extracted raw materials to their homeland from African countries. At the same time, the investment China is making in Africa is huge. China is trying to convince the mutual benefits of its projects for partners, as it introduces new technologies in developing countries. The same condition is imposed by China for foreign companies implementing their projects within China: it is necessary to share technology with China in order to gain a share in the Chinese market.

Whereas earlier, Western colleagues were convinced that eastern colleagues were more likely to have business relations based on one trust and not on strict contractual norms, today China, seeking international cooperation, is forced to adjust its habits. Many projects in the framework of the "One Belt and One Road" sold in China's contract law, which may indicate its further distribution.

О.В. ПЛОТНИКОВ,

д-р екон. наук, професор,,

Заслужений економіст України,

провідний науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ПРОТИРІЧЧЯ КРАЇН ВЕЛИКОЇ СІМКИ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА УКРАЇНУ

Протиріччя країн Великої сімки є не лише традиційними, а й такими, що мають постійний розвиток, поширення та занурювання. Якщо раніше можна були вести мову про протиріччя між США, європейськими країнами – членами Великої сімки та Японією, то зараз європейські проблеми є також вкрай важливими. Ідеться про перспективи й наслідки Brexit та вплив цього процесу на країни Євросоюзу. Відповідно Велика Британія виступає як ініціатор деструктивних процесів в Євросоюзі, що не може не вплинути на її місце і роль в Великій сімці.

Крім цього, зберігаються традиційні протиріччя між Великою Британією, Францією та Італією як європейськими країнами – членами Великої сімки.

Також на традиційному рівні зберігаються протиріччя між Японією, США та європейськими країнами – членами Великої сімки. Ці протиріччя мають походження ще з традиційних історичних економічних центрів впливу США – Європа – Японія. Нарешті можна характеризувати і протиріччя між Канадою і США, незважаючи на економічну і політичну близькість.

Така багатосторонність протиріч країн Великої сімки серед іншого обумовлює і темпи економічного зростання в глобальному і регіональному аспектах. За даними Світового банку [1], згідно з прогнозами, в 2019 році темпи зростання світової економіки сповільняться відчутніше, ніж очікувалося раніше, – до 2,6%, а потім, в 2020 році трохи підвищаться і становитимуть 2,7%. Темпи зростання економіки країн з ринком, що формується і країн, що розвиваються, в 2020 році, як очікується, стабілізуються, оскільки період фінансових труднощів у деяких країнах залишиться позаду, проте економічна динаміка залишається млявою.

Очікується, що в групі країн з розвинутою економікою, особливо в зоні євро, економічне зростання в 2019 році сповільниться внаслідок скорочення експорту і інвестицій. Темпи зростання економіки США в 2019 році, за прогнозами, трохи знизяться – до 2,5%, а в 2020 році сповільняться до 1,7%. У зоні євро темпи зростання, як очікується, коливатимуться в 2020–2021 роках близько позначки 1,4%: слабкість торгівлі та внутрішнього попиту негативно позначаться на економічній активності, незважаючи на продовження її підтримки засобами грошово-кредитної політики.

У країнах з ринком, що формується і країнах, що розвиваються, темпи економічного зростання, за прогнозами, досягнуто в 2019 році найнижчої позначки за чотири роки – 4%, а потім, в 2020 році зміцніють до 4,6%. Наразі економіка ряду країн долає наслідки фінансових потрясінь і політичної невизначеності. Очікується, що негативний вплив цих факторів зійде нанівець, а зростання світової торгівлі – темпи якого, за прогнозами, виявляться в 2019 році найнижчими за десять років, що минули після фінансової кризи, – до певної міри відновиться.

У світі активним чином розвивається фінансова глобалізація. Фінансова глобалізація відображає процес руху фінансових ресурсів за межами державних кордонів. А окрім безпосереднього руху фінансових ресурсів, фінансова глобалізація охоплює також сукупність відносин, що пов'язані з формуванням, акумулюванням та використанням фінансових ресурсів не зважаючи на існування державних кордонів. Навіть сучасні критичні погляди щодо глобалізації [2] не зменшують її прояви та значення.

Фінансова глобалізація має певні небезпеки як для розвинених країн, так і для країн, що мають невисокий економічний рівень розвитку. Існують реальні небезпеки фінансової глобалізації: по-перше, небезпека глобальних фінансових криз; по-друге, небезпека підриву суверенітету країн з невисоким рівнем розвитку з причин боргової та іншої фінансової залежності; по-третє, розрив рівня фінансового і, в цілому економічного, розвитку окремих країн; по-четверте, фінансове підпорядкування країн з невисоким рівнем розвитку з боку

розвинутих країн; по-п'яте, фінансіалізація культурних та інших нематеріальних цінностей. Ці небезпеки є досить серйозними у глобальному аспекті.

Пожвавлення світової економіки, яке відмічається сьогодні, не має однозначного впливу на Україну. Серед позитивів можна визначити те, що тією або іншою мірою західний капітал буде працювати з Україною, хоч умови і принципи такої роботи, природно, зазнають змін. До негативів можна віднести історичні умови такого пожвавлення – зараз країни Заходу більш зациклені «самі на собі», а не на пошуку можливостей роботи з ризикованими ринками, до яких відноситься і Україна. В будь-якому випадку Україна не може і не відіграватиме провідну роль у процесі розподілу економічного впливу у світі. Все, що їй залишилося, – знайти своє оптимальне місце із тим, щоб мінімізувати негативні впливи фінансової глобалізації на своє майбутнє.

Конкуренція між США та зоною євро може мати відчутні негативні наслідки не лише в рамках фінансової глобалізації, а й у більш широкому сенсі. При цьому можлива втрата або принаймні консервація найбільш передових технологій: у разі перемоги євросони – оскільки вона традиційно має проблеми з їх створенням, у разі перемоги США – через різке стиснення ринків продажу і реалізацію цих технологій, що послабить стимули їх розробки і зменшить ресурси, що залучаються на ці цілі.

Досить торкнутися однієї з складових проблем інтеграції до міжнародних економічних відносин – ступеня зрілості фінансового ринку. Розвиненість фінансового ринку на національному рівні є необхідною умовою для розвитку інтеграційних процесів у ринок світовий. Так, зокрема, загальновідомий показник ринкової капіталізації внутрішнього ринку дозволяє не лише давати оцінки конкретним ринковим секторам, а й використовувати динаміку цих показників при стосунках з іноземними кредиторами – як міжнародними фінансово-кредитними установами, так і приватними інвесторами. Теж саме можна казати й про формування та динаміку розвитку національного фондового індексу.

Традиційні труднощі з залученням в Україну іноземних інвестицій. Навіть не зважаючи на наслідок наведених подій, сфера залучення іноземних інвестицій є вкрай вразливою сферою в Україні. Існуючий стан процесу залучення іноземного капіталу в економіку України не дозволяє стверджувати про ефективність його надходження. Оцінюючи ситуацію в сфері залучення іноземного капіталу, слід зазначити, що загальна маса іноземних інвестицій в Україні, що була нагромаджена на протязі останніх років, є мізерною.

На жаль, процес трансформації в Україні затягнувся: якщо порівняти Україну з країнами Центральної й Східної Європи, то, звичайно, ці країни мають зовсім інші – набагато позитивніші – економічні показники. Це стосується й того, як розвивається їхній національний капітал, і як вони працюють із іноземними інвестиціями. А Україна все ще перебуває в пошуках того, як стати на рейки ефективного ринкового розвитку.

Україна продовжує закріплюватися як об'єкт, а не як суб'єкт міжнародних політичних та економічних відносин. Це також не дозволяє використовувати в національних інтересах протиріччя країн Великої сімки.

Водночас можливості використання досвіду розвитку інших країн є вкрай важливим для України як для визначення її поточного місця в світі, так і для можливостей максимального використання позитивних впливів фінансової глобалізації та мінімізації впливів негативних.

Таким чином, розвиток протиріч країн Великої сімки в контексті фінансової глобалізації дозволяють зробити такі узагальнення.

1. Протиріччя країн Великої сімки є не лише традиційними, а й такими, що мають постійний розвиток, поширення та занурювання. Якщо раніше можна були вести мову про протиріччя між США, європейськими країнами – членами Великої сімки та Японією, то зараз європейські проблеми є теж вкрай важливими. Також на традиційному рівні зберігаються протиріччя між Японією, США та європейськими країнами – членами Великої сімки. Ці протиріччя мають походження ще з традиційних історичних економічних центрів впливу США – Європа – Японія. Нарешті, можна характеризувати і протиріччя між Канадою і США, незважаючи на економічну і політичну близькість.

2. Фінансова глобалізація виступає як важіль, за допомогою якого відбувається стимулювання процесу вирівнювання розвитку окремих країн, але вирівнювання в межах причетності чи непричетності до центрів економічного впливу. В цьому розумінні фінансова глобалізація призводить, з одного боку, до підтягування рівня розвитку країн до певних «середніх показників» по групах країн залежно від центрів фінансового впливу, з іншого – фінансова глобалізація досить жорстко стримує країни від надмірного руху вперед та від переходу до більш високорозвиненої групи.

3. Україні важко знайти своє місце у процесі протиріч Великої сімки, враховуючи всю складність зовнішніх чинників і зовнішню залежність. Бажання підтримувати однакові рівні відносини з усіма країнами Великої сімки, не дозволяє враховувати їх протиріччя для досягнення національних інтересів та грати на таких протиріччях.

Список використаних джерел

1. Global Growth to Weaken to 2.6% in 2019. Substantial Risks Seen / The World Bank. JUNE 4, 2019. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2019/06/04/global-growth-to-weaken-to-26-in-2019-substantial-risks-seen/>

2. Is this the era of slowbalisation? *The Economist*. January 24, 2019. URL: <https://www.economist.com/podcasts/2019/01/24/is-this-the-era-of-slowbalisation>

І.О. ЛУНІНА
д-р екон. наук, професор,
Заслужений діяч науки і техніки України,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

РИЗИКИ ФІСКАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ¹

Концепція фінансової стійкості передбачає, що в середньо- і довгостроковій перспективі держава має можливість фінансувати бюджетні програми і обслуговувати свої боргові зобов'язання [1]. Увага високорозвинених країн до проблематики фінансової стійкості у останні десятиріччя обумовлена, перш за все, процесами демографічного старіння населення і відповідного зростання державних видатків на охорону здоров'я, довгостроковий догляд та пенсійне забезпечення. У багатьох країнах готуються національні доповіді щодо фінансової стійкості, в яких відображується результати оцінки можливостей і ризиків системи публічних фінансів, пов'язаних з обслуговуванням державної заборгованості, надійністю отримання доходів та наданням публічних послуг [2].

Згідно із стратегічними рамками національного розвитку України до 2030 р. підвищення наукоємності ВВП країни потребує зміни ідеології економічного зростання, зокрема, шляхом прискореного розвитку високотехнологічних секторів економіки на основі використання ланцюгів “наука-освіта-виробництво” [3]. До важливих передумов вирішення цих завдань слід віднести забезпечення бюджетного фінансування видатків на освіту, охорону здоров'я, наукову та науково-технічну діяльність у обсягах, передбачених існуючими нормативно-правовими актами України (табл. 1).

Таблиця 1

Законодавчі акти, що визначають обсяги бюджетного фінансування освіти, медичного обслуговування населення, наукової та науково-технічної діяльності

Закон України	Зміст норми щодо фінансування
Закон України “Про освіту” від 23.05.1991 № 1060. Втратив чинність від 28.09.2017	Стаття 61. Фінансово-господарська діяльність навчальних закладів та установ, організацій, підприємств системи освіти Держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше десяти відсотків національного доходу
Закон України “Про освіту” від 5 вересня 2017 р. № 2145-VIII	Стаття 78. Фінансування системи освіти 1. Держава забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше ніж 7 відсотків валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством.

¹ Публікацію підготовлено за виконання НДР "Макроекономічна збалансованість для забезпечення стійкості державних фінансів та економічного зростання в Україні" (№ держреєстрації 0118U100535).

Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров’я” від 19.11.92 № 2801-ХІІ, чинний.	Стаття 12. Охорона здоров’я - пріоритетний напрям державної діяльності Державна політика охорони здоров’я забезпечується бюджетними асигнуваннями в розмірі, що відповідає її науково обґрунтованим потребам, але не менше десяти відсотків національного доходу
Закон України “Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення” від 19 жовтня 2017 р. № 2168-VIII	Стаття 4. Програма медичних гарантій 5. Програма медичних гарантій затверджується Верховною Радою України у складі закону про Державний бюджет України на відповідний рік. Обсяг коштів Державного бюджету України, що спрямовуються на реалізацію програми медичних гарантій , щорічно визначається в Законі України про Державний бюджет України як частка валового внутрішнього продукту (у відсотках) у розмірі не менше 5 відсотків валового внутрішнього продукту України . Видатки на програму медичних гарантій є захищеними статтями видатків бюджету.
Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” від 13 грудня 1991 р. № 1977-ХІІ, втратив чинність від 16.01.2016	Стаття 34. Бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності Держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України . Видатки на наукову і науково-технічну діяльність є захищеними статтями видатків Державного бюджету України
Закон України “Про наукову і науково-технічну діяльність” від 26 листопада 2015 р. № 848-VIII	Стаття 48. Фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності 2. Держава забезпечує бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 відсотка валового внутрішнього продукту України Видатки на наукову і науково-технічну діяльність за рахунок державного бюджету є захищеними статтями видатків бюджету.

Джерело: складено автором на основі: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

Обсяги фактичних видатків на освіту, охорону здоров’я, науку суттєво менше передбачених існуючими правовими актами (табл. 2). Так, у 2009–2018 рр. середньорічні видатки на освіту не перевищували 6,4% ВВП, а у 2017–2018 рр. – 6%, тоді як за законодавством України мали становити не менше 7% ВВП.

Таблиця 2

Видатки Зведеного бюджету України на фінансування освіти, медичного обслуговування населення, наукової та науково-технічної діяльності у 2009–2018 рр. та за законодавством України, % ВВП

	У середньому за 2009–2018 рр.	2017	2018	Законодавчі нормативи
Охорона здоров’я	3,66	3,43	3,26	5,0
Освіта	6,38	5,96	5,90	7,0
Дослідження і розробки	0,28	0,18	0,20	1,7
Всього	10,32	9,58	9,35	

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України та Держстату України.

Видатки на охорону здоров’я у 2009–2018 р. у середньорічному обчисленні не перевищували 3,66% ВВП, тоді як за нормативно-правовими

актами України не можуть бути меншими 5% ВВП. Видатки на дослідження і розробки (0,28% ВВП) у декілька разів відставали від законодавчої норми (1,7% ВВП). При цьому спостерігається зменшення частки зазначених груп видатків у Зведеному бюджеті України – із 30,7% у середньому за 2009–2018 рр. до 26,6% у 2018 р.

Враховуючи критичну ситуацію із фінансуванням видатків, що мають важливе значення для формування ключових факторів інноваційного розвитку національної економіки, доцільно оцінити наслідки для фіскальної стійкості практичної реалізації законодавчих норм у зазначених сферах.

Індикатором середньострокової фіскальної стійкості S1 є показник фіскального розриву. Він базується на міжчасовому бюджетному обмеженні, згідно з яким поточна вартість показника державного боргу базового року і всіх майбутніх бюджетних витрат покривається поточною вартістю цільової величини державного боргу (станом на кінець періоду) і всіх майбутніх доходів. Фіскальний розрив є різницею між показником первинного сальдо, якій має досягатися щорічно у досліджуваному періоді для дотримання станом на кінець періоду цільового показника державного боргу, і первинним сальдо базового року (у % ВВП). Отже, фіскальний розрив є показником того, якою мірою необхідно змінити показник первинного сальдо з тим, щоб досягти цільового рівня державного боргу (у % ВВП відповідного року).

Для країн ЄС досить часто цільовим показником державного боргу є його рівень в 60% ВВП (Маастрихтський критерій) для здійснення коректних порівнянь показників фіскальної стійкості різних країн. У нашому дослідженні розглянуто сценарії із цільовими показниками державного боргу у 40 і 30% ВВП, враховуючи високу вартість його обслуговування для України.

Оцінки середньострокових показників фіскальної стійкості здійснено за чотири сценаріями, основні макроекономічні та бюджетні показники яких наведено у табл. 3. За сценаріями 1 та 2 базовим є 2017 рік; досліджуваний період становить 5 років (2018–2022); видатки на освіту, охорону здоров'я, науку у досліджуваному періоді відповідають показникам, що визначені законодавства України; цільові показники державного боргу – 40 та 30% ВВП. За сценаріями 3 та 4 базовим є 2018 рік; досліджуваний період становить 5 років (2019–2023); видатки на освіту, охорону здоров'я, науку у досліджуваному періоді відповідають показникам, що визначені законодавства України; цільові показники державного боргу – 40 та 30 % ВВП.

Розрахунки за сценарієм 1, у якому показник скоригованого первинного сальдо Зведеного бюджету (за вирахуванням не боргових джерел фінансування [4]) базового 2017 р. дорівнював мінус 0,3 % ВВП, показали, що фіскальний розрив у 2018–2022 рр. становить 1,18% ВВП. Тобто в період з 2018 по 2022 рік щороку первинне скориговане сальдо Зведеного бюджету повинно бути профіцитним та дорівнювати 0,88% ВВП, що вище, ніж в базовому році на 1,18 процентних пункти ВВП з тим, щоб у 2022 р досягти цільового показника державного боргу у 40% ВВП. Для досягнення цільового показника державного боргу у 30% ВВП у 2022 р. (за сценарієм 2) первинний скоригований профіцит

Зведеного бюджету у період 2018-2022 рр. має становити щороку 3,56 % ВВП, що вище, ніж в базовому році на 3,86 процентних пункти ВВП.

Таблиця 3

**Макроекономічні та бюджетні показники сценарних оцінок
фіскальної стійкості України**

Показник	Базовий рік, 2017	Соціально-економічні показники за нормативних рівнів фінансування освіти, охорони здоров'я та науки у 2018-2022 рр.	Базовий рік, 2018	Соціально-економічні показники за нормативних рівнів фінансування освіти та охорони здоров'я та науки у 2019-2023 рр.
Темп приросту номінального ВВП, % до попереднього року	25,1	25,1	19,3	19,3
Ефективна річна ставка обслуговування державного боргу, %	6,7	6,7	6,3	6,3
Сальдо Зведеного бюджету України, % ВВП	-1,4	-4,0	-1,9	-4,7
Видатки Зведеного бюджету України з обслуговування державного боргу, % ВВП	3,7	3,7	3,3	3,3
Первинне сальдо Зведеного бюджету України, % ВВП	2,3	-0,3	1,4	-1,5
Скориговане первинне сальдо Зведеного бюджету України, % ВВП	-0,3	-2,9	1,7	-1,1
Державний борг, % ВВП	61,5		52,3	
Видатки Зведеного бюджету України на охорону здоров'я, % ВВП	3,4	5,0	3,3	5,0
Видатки Зведеного бюджету України на освіту, % ВВП	6,0	7,0	5,9	7,0
Видатки Зведеного бюджету України на науку (дослідження і розробки), % ВВП	0,2	1,7	0,2	1,7

Джерело: складено автором.

Розрахунки за сценарієм 3, у якому показник скоригованого первинного сальдо Зведеного бюджету базового 2018 р. дорівнював 1,7 % ВВП (мав профіцит), показали, що фіскальний розрив у п'ятирічний період 2019–2023 рр. становить 0,02%. Тобто в період з 2018 по 2022 рік щороку первинне скориговане сальдо Зведеного бюджету повинно мати дещо більший профіцит у 1,72% ВВП, тобто вище, ніж в базовому році на 0,02 процентних пункти з тим, щоб у 2023 р досягти цільового показника державного боргу у 40% ВВП.

Для досягнення цільового показника державного боргу у 30% ВВП у 2023 р. (за сценарієм 4) первинний скоригований профіцит Зведеного бюджету у період 2019–2023 рр. має бути щороку на 2,5% ВВП більше, ніж у базовому році, та становити 4,2% ВВП.

Заходи бюджетної адаптації (збільшення надходжень або зменшення видатків) – з метою фінансування на законодавчо визначеному рівні видатків на освіту, охорону здоров'я, дослідження і розробки та одночасного забезпечення цільового показника державного боргу мають здійснюватися щорічно,

починаючи з наступного за базовим року (з 2018 р. – за сценаріями 1 та 2 і з 2019 р. за сценаріями 3 та 4).

Список використаних джерел

1. Ulla P. Assessing Fiscal Risks through Long-term Budget Projections. *OECD Journal on Budgeting*. 2006. Vol. 6. No. 1. P. 130.
2. Fuchs N. Langfristige Steuerungsinstrumente in öffentlichen Haushalten – eine vergleichende Analyse. Grabs, 31. Oktober 2016. С. 8–9.
3. Національна доповідь 2017 «Цілі сталого розвитку: Україна» / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2017.
4. Твердохлібова Д.В. Теорія та практика використання індикаторів бюджетної стійкості. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 3. С.7–47.

О.І. РОГАЧ

*д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮЖКІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В останні два десятиліття в організації та характері глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ) багатонаціональних підприємств відбуваються суттєві структурні зрушення. Це стосується динаміки, територіальних пропорцій та наукомісткості потоків товарів та послуг у таких мережових структурах створення вартості, а також реверсної тенденції релокації частини виробничих сегментів в контексті решорингу [1, с. 83–96]. ГЛСВ є динамічними та гнучкими системами. Вони достатньо рухливі та мобільні. З того часу, як 30-40 років тому фрагментація виробництва вийшла за межі національних кордонів і стала міжнародною, відбувалась постійна корекція або переналаштування міжнародних виробничих мереж у відповідь на зміни порівняльних переваг країн, зростання політичних ризиків або вироблення нових корпоративних стратегій мінімізації витрат.

На сучасному етапі інтернаціоналізації світової економіки простежуються дві тенденції локалізації глобальних ланцюжків багатонаціональних підприємств (БНП). Перша тенденція свідчить про гальмування зростання таких мереж в останні сім років, а пов'язана із нею друга тенденція характеризує посилення зворотного руху певних фрагментів міжнародного виробництва в країну первісного базування БНП. Після трьох декад бурхливого територіального та галузевого розширення міжнародних виробничих мереж, темпи цього процесу знизилися. Свідченням цього є доволі низькі темпи зростання продажів, доданої вартості та зайнятості іноземних філіалів багатонаціональних фірм в 2012–2017 роки [2, с. 2–23].

Технологічні фактори, очевидно, по-різному впливають на динаміку ГЛСВ у різних промислових секторах. Технологічні можливості фрагментації виробництва в деяких галузях вже достатньо розвинені (або навіть вичерпані) і подальше подрібнення вартісного ланцюжка не дає додаткових прибутків. Водночас існує багато галузей, які далекі від «порогу зрілості» розподілу виробничих завдань. Цілком імовірно, що гальмування зростання мережевого виробництва «зрілих галузей» компенсуватиметься більшою динамікою фрагментації інших галузей, які пізніше вступили на цей шлях (біотехнологічна, фармацевтична промисловість, індустрія креативних галузей і т.п.). Слід також врахувати, що сучасна промислова революція продовжує далі знижувати витрати на комунікації, транспортування та логістику, що сприяє географічному розосередженню все нових видів виробництв.

Значний вплив на сучасну економічну динаміку ГЛСВ зчинили загальні економічні фактори післякризового розвитку світової економіки в останні 5–7 років. Гальмування економічної динаміки більшості країн ЄС, країн БРІКС, посилення нестабільності та економічних проблем країн із новими ринками (Туреччина, Аргентина) та країн, що розвиваються, стали одним із головних факторів уповільнення розширення глобальних ланцюжків.

Другою тенденцією розвитку ГЛСВ в останнє десятиліття став помітний процес реструктуризації мереж міжнародного виробництва. Хоча, як уже зазначалося нами, модифікація ланцюжків виробництва відбувається постійно і не є новим явищем діяльності БНП, в останні роки вона відчувається особливо виразно і дедалі набирає більшої сили. Великий вплив на таку реструктуризацію має рещоринг, тобто повернення багатонаціональними фірмами частини своїх фрагментованих процесів назад «додому».

Процес рещорингу відбувається під впливом багатьох факторів, у тому числі роботизації та автоматизації обробних процесів, розвитку електронної торгівлі, впровадженню 3D принтерів тощо. Наприклад, роботизація та автоматизація процесів сприяють поверненню складальних виробництв в промислово розвинуті країни, особливо в автомобільній, машинобудівній промисловості. В останні роки нова індустріальна революція значно зменшує витрати на працю навіть у швейній, взуттєвій індустрії. Зрозуміло, що реверсна релокація окремих ланок виробництва знижує кількісні показники зростання ГЛСВ [3, с.159–164].

Усі моделі «торгівлі за завданнями» та фрагментації міжнародного виробництва (Ж. Гроссман, Е. Россі-Гансберг) вивчали розвиток зарубіжного аутсорсингу на основі певних ключових факторів – різниці у заробітній платі робітників та здешевлення транспортних витрат. Саме за цих умов, як довели теоретичні дослідження Маркузена, Гелпмана, окремі його сегменти переносяться в локації із дешевою робочою силою [4, с. 597–601]. Але четверта промислова революція, роботизація виробництва та нові технології видобування сланцевої нафти та газу у США змінюють ці традиційні тенденції фрагментації. Наприклад, сланцева революція вже спричинила падіння цін на газ, електроенергію у США, де вартість таких енергоресурсів стала нижчою ніж

в інших промислово розвинених країнах. Здешевлення енергоресурсів у США дало старт потужній реструктуризації ГЛСВ у багатьох галузях промислового виробництва.

Наступним важливим фактором реструктуризації ГЛСВ виступають фіскальні механізми, впроваджені у США адміністрацією Трампа, зокрема податкова реформа, хоча короткострокові та довгострокові ефекти таких заходів значно відрізняються. Однією із цілей розробників податкової реформи у США було стимулювати американські багатонаціональні компанії повертати значно більшу частину їх прибутків додому, і водночас уповільнити репатріацію із США прибутків розташованих тут філіалів європейських та інших БНП.

Нарешті, ще одним із важливих чинників динаміки та реструктуризації мережевого виробництва багатонаціональних підприємств є зростання геополітичних ризиків та політичної невизначеності. Політичні фактори та ризики завжди мали значну кореляцією із потоками прямих іноземних інвестицій.

Отже, новий етап індустріальної революції народжує фактори, що протидіють винесенню виробництва із промислово розвинених країн у країни із дешевою робочою силою, або навіть спричиняють повернення багатьох виробничих процесів із зон офшорингового аутсорсингу. Співвідношення таких сил «виштовхування» та «втягування» очевидно буде змінюватися на певних етапах діджиталізації світової економіки і розгортання новітніх роботизованих платформ виробництва. Саме воно визначатиме майбутню динаміку розширення (або можливо навіть скорочення) та реструктуризації глобальних ланцюжків створення вартості БНП [6].

Список використаних джерел

1. Рогач О. Багатонаціональні підприємства. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2019. 387 с.
2. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies / UNCTAD. Geneva and New York: United Nations, 2018. 192 p.
3. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy / UNCTAD. Geneva and New York: United Nations, 2017. 236 с.
4. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2018. 687 с.
5. Рогач О. Динаміка та пропорції руху прямих іноземних інвестицій після світової фінансової кризи. *Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу*: монографія / за редакцією Рогача О.І. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2019. С. 81–95.

О.М. ШАРОВ,
д-р екон. наук, професор
завідувач відділу зовнішньоекономічної політики
Національного інституту стратегічних досліджень

BREXIT: «ПЛЮСИ» ТА «МІНУСИ» ДЛЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ГЕОЕКОНОМІКИ

Питання щодо виходу Великої Британії зі складу Європейського Союзу поділило британське суспільство та політичний істеблішмент приблизно порівно. Ситуація ускладнена також тим, що правляча консервативна партія спочатку сама на чолі з прем'єр – міністром Д. Кемероном активно виступала за проведення такого референдуму, використовуючи антиєсівську риторику з метою посилення своєї позиції на переговорах щодо отримання «особливого статусу» країни в рамках Союзу. Однак після отримання бажаних поступок частина консервативної партії не пішла за своїм лідером (який почав виступати за залишення Великої Британії у складі ЄС на нових умовах), а продовжувала виступати за вихід з Союзу – на певних умовах, який обіцяла досягти новий лідер Тереза Мей. Водночас основна опозиційна сила – лейбористська партія – зайняла позицію, схожу з підходам консервативного уряду і агітує за те, щоб країна залишилася в ЄС. Такі ж позиції зайняла і більшість підприємницької спільноти, що певною мірою нейтралізувало антиєсівську агітацію, яку вели представники деяких інших політичних сил, у першу чергу Партія Незалежності Об'єднаного Королівства.

Зрештою Т. Мей також вимушена була піти у відставку і за справу взявся завзятий прихильник Brexit за будь-яку ціну – навіть, без жодної угоди з ЄС (No Deal Brexit).

Слід нагадати, що Британія завжди перебувала на особливому рахунку в ЄС. З початку вона не збиралася вступати до Союзу. Потім категорично проти виступала Франція в особі президента де Голля.

Зрештою у 1972 р. саме консерватори прийняли рішення про вступ до ЄС (з 1973 р.). А вже у 1975 р. за ініціативи лейбористів Велика Британія провела перший в історії національний референдум щодо того, чи слід їй залишатися в Європейській Спільноті. (Прем'єр-міністр Г.Вільсон попередньо досягнув у переговорах права на особливі умови для своєї країни, після чого став агітувати за збереження членства в ЄЕС.) Отож більшість проголосувала за те, щоб залишитися. Тим не менш, у 1983 р. лейбористи виступали за вихід зі Спільноти навіть без референдуму, але уряд М.Тетчер переміг і Британія залишилася.

Таким чином, Brexit – це просто черговий етап у постійному коливанні Британії між збереженням своєї «особливості» та «приєднанням до решти Європи» (до Континенту).

Щодо Європейського Союзу, то його керівництво з самого початку зайняло доволі агресивну позицію по відношенню до Brexit, що практично зразу похоронило сподівання на м'який Brexit на умовах певної асоціації або особливого статусу. (У зв'язку з цим можна нагадати, що Гренландія вийшла з ЄС, але залишила собі статус Європейської заморської території і навіть громадянство ЄС для своїх мешканців).

На одному з ранніх етапів переговорів між делегацією ЄС та Великої Британії Європейський Парламент (ЄП) запропонував укласти угоду про асоціацію з ЄС. Координатор ЄП за даним питанням, колишній прем'єр-міністр Бельгії Гі Верхофстадт (лідер групи лібералів в ЄП) вважав необхідним створенням свого роду моста між принципами Євросоюзу та «червоними лініями» Brexit. Відповідна реакція отримала підтримку європарламентарів (554 «за», 110 «проти», 51 утрималися). Група Верхофстадта привітала появу в 2018 р. Білої книги британського уряду, в якій у самому загальному затверджені ідеї асоціацій. ЄП постійно підтримував ідеальне оптимальне рішення цього питання, хоча не вважав можливим нескінченне переговорного процесу [1].

На початку переговорів було навіть узгоджено т.зв. «особливий статус» – право Великої Британії не брати участь у поглиблені політичної інтеграції ЄС; певних гарантій статусу Лондона як міжнародного фінансового центру (зокрема, можливість приймати «виключні захисні заходи» проти перереєстрації британських компаній та банків «на материку», до чого їх приваблюють переваги «єврозони»); дозвіл на значні скорочення бюджетних виплат трудовим мігрантам тощо. Крім того, він зберігав особливості відносин Британії з ЄС, які існували раніше – зокрема, офіційно підтверджену відсутність вимоги щодо майбутньої заміни національної валюти на євро.

Втім, такий підхід не знайшов підтримку в Єврокомісії – в якій переважало бажання наказати Британію (щоб не виникало спокуси у інших).

У нас також переважають «євроцентричні» оцінки Brexit – тобто вихід Британії з ЄС вважається однозначно «поганою ідеєю».

Однак неупереджений аналіз дозволяє побачити як негативні, так і позитивні наслідки Brexit. Причому це стосується і Британії, і ЄС, і глобальної геоeкономіки (включаючи Україну).

Наприкінці серпня ц.р. голова Банку Англії Марк Керні заявив, що економіка Великої Британії наразі близька до рівноваги, працює трохи нижче потенціалу з інфляцією трохи вище своєї мети – близько 2%, а внутрішній ціновий тиск помітно зростає. Сила ринку праці підтримує споживчі витрати, які зростають відповідно до реальних доходів.

Але ситуація може змінитися. Найбільша економічна реакція на Brexit – це слабкі інвестиції в бізнес, які затрималися протягом останніх кількох років, незважаючи на обмежену вільну потужність, надійні баланси, сприятливі фінансові умови та високий конкурентний обмінний курс. Є переконливі докази того, що це прямий результат невизначеності щодо майбутніх торгових відносин Великої Британії з ЄС, і це служить попередженням інших про

потенційний вплив постійної торговельної напруги на довіру та активність світового бізнесу.

Загрозою також залишаються **багаточисельні спекулятивні атаки на валютному та фондовому ринках**. Об'єктами таких атак стають як фунт стерлінгів, так і євро, а також акції британських та європейських компаній. Спекулянти грають на панічних побоюваннях щодо різкого погіршення економічної ситуації в Британії та країнах – членах ЄС. Інформаційною основою таких спекулятивних атак служать висновки аналітиків (в тому числі, Єврокомісії, Банку Англії, МВФ та ін.) щодо **негативного впливу виходу Британії з ЄС на світову економіку** в цілому і зокрема економіку Британії та решти країн Євросоюзу. Слід, однак, мати на увазі, що здебільше такі висновки мають упереджений характер (оскільки є політично мотивованими) і навіть наслідки, ймовірність яких очевидна або дуже висока часто трактують на користь або втрати різних сторін.

Щодо Великої Британії, то для неї негативний вплив Brexit буде визначатися:

– ускладненням доступу на товарні та фінансові ринки ЄС (на які припадає 45 % британського експорту);

– інфляційним тиском, викликаним подорожчанням товарів, імпортованих з ЄС (Британія має стійке негативне сальдо у торгівлі з континентальною частиною ЄС) внаслідок сплати додаткових митних платежів та НДС;

– зменшенням попиту на фінансові послуги (за рахунок країн – членів ЄС) та ймовірного переїзду частини фінансових установ до Франкфурту, Відня та Парижу;

– втратою можливостей впливати на прийняття регулятивних правил ЄС (які все одно будуть мати велике значення для двосторонніх економічних відносин), а також використання політичної ваги усього ЄС в процесі врегулювання економічних відносин з «третіми країнами».

Водночас згадані втрати частково можуть бути компенсовані припиненням щорічних платежів до спільного бюджету ЄС (в сумі до 13 млрд. ф. ст., з яких лише 7 млрд ф.ст. повертаються у якості зворотних субвенцій) та спрощенням торгово-економічних відносин Британії з «третіми країнами», чому зараз деколи заважають занадто обтяжливі бюрократичні вимоги, встановлені Брюсселем. Утім позитивний вплив цього фактора буде стримуватися необхідністю проведення окремих переговорів щодо торговельного режиму з деякими особливо важливими партнерами, з якими зараз ці питання врегульовані в межах їхніх відносин з ЄС в цілому (йдеться майже про 60 країн, насамперед, США, Індію, Китай, Японію та Австралію).

Для решти ЄС негативний вплив буде обумовлюватися, в першу чергу, діями таких факторів, як:

– загальне зменшення обсягів економіки ЄС та її значення для світової економіки внаслідок скорочення частки ЄС у загальному населенні світу (з 7 до 6,1%), у світовому ВВП (з 23,8 до 20%) та в експорті (з 33,9 до 30,3%).

– перетворення з внутрішнього на закордонний британського ринку, на який припадає від 16 до 21% продажу («експорту») товарів та послуг інших країн ЄС (що навіть більше, аніж їхній експорт до США);

– втрати Лондонського Сіті як провідного фінансового центру не тільки Європи, а й світу, що обмежить можливості здійснення ефективної фінансової та інвестиційної політики;

– посилення міграційної кризи внаслідок відмови Британії від прийняття незаконних мігрантів з інших країн ЄС;

– створення небезпечного прецеденту виходу з ЄС (який принципово відрізнятиметься від прикладу Гренландії, яка залишилась в статусі «заморської території ЄС» завдяки своєму політичному союзу з Данією), що створюватиме ситуацію невпевненості та нестабільності в економіці Союзу.

У фінансовій галузі головним наслідком Brexit може стати послаблення вимог щодо створення здорової банківської системи в межах Банківського Союзу ЄС – оскільки прагнення до розбудови такого союзу на основі консолідованого фінансового нагляду та відділення інвестиційних та кредитних операцій фінансових установ (ring – fencing) більше характерно саме для британців, у той час як німецька (а, особливо, французька) модель передбачає більш м'який підхід до оцінки банківських ризиків (що в цілому може негативно відбитися на міцності європейської фінансової системи).

Крім того, вихід Лондонського фондового ринку за межі ЄС помітно ослабить позиції останнього в конкуренції з фондовим ринком не тільки США, але і країн Південно-Східної Азії (перш за все, Гонконгу, Сінгапуру, Китаю та Японії) – адже в «континентальній Європі» співвідношення між банківським сектором та фондовим ринком наближається до чотирикратного перевищення (порівняно з майже паритетом – у США та проміжним значенням – у Великій Британії). А це, згідно з останніми дослідженнями, негативно відбивається на зростанні ВВП.

Неучасть Британії у Банківському Союзі означатиме не тільки втрату позитивного впливу на його формування та функціонування, але і позбавлення права включення британських державних облігацій до обов'язкових резервів континентальних банків – а це примусить їх до додаткової акумуляції готівкових коштів в сумі до 108 млрд євро.

Найбільше політико-економічне значення, однак, матиме зникнення Британії як певної протизваги Франції, що може загострити політичні та економічні розбіжності між Німеччиною та Францією. Таким чином, хоча без Британії решта ЄС отримає кращі умови для подальшої політико-економічної інтеграції (в напрямі мегадержави або «Сполучених Штатів Європи»), втім ризики розбалансованості значно зростуть (враховуючи також втрати таких країн, як Ірландія, Нідерланди, Кіпр та, певною мірою, Португалія, економіки яких дуже тісно пов'язані з Великою Британією), що **посилить загрозу існування Європейського Союзу.**

Загалом у довгостроковій перспективі (5–10 років) шанси успішного розвитку британської економіки можна вважати кращими (порівняно з

рештою країн Європейського Союзу) – звісно, за умови збереження режиму вільної торгівлі та руху капіталу з ЄС, а також приєднання (прямо або опосередковано) до угоди про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство – **підписання угоди щодо ТТІП відкладено на невизначений строк**. Зате Лондон може сподіватися не тільки на врахування своїх інтересів в ході нових переговорів з цього приводу, але навіть на ймовірне приєднання Британії до інтеграційного об'єднання США – Канада – Мексика – USMCA, а також поглибленої інтеграції між провідними фінансовими центрами (Лондоном та Нью-Йорком), що (за рахунок синергетичного ефекту) зробить нову фінансову інтеграцію фактично монополією у галузі фінансових послуг на світовому ринку.

Окремою небезпекою є можливість виходу Шотландії зі складу Об'єданого Королівства, оскільки чисельність прихильників незалежності зростає за рахунок громадян, які віддають перевагу залишенню країни у складі ЄС (а таких, за попередніми оцінками, в Шотландії більшість). Однак слід врахувати, що проведення повторного референдуму та процес виходу зі складу Великої Британії вимагатимуть не менше часу, аніж практичний вихід Великої Британії з ЄС. А процес приєднання нової країни (Шотландії) до Європейського Союзу також вимагатиме проходження тривалої процедури переговорів та затвердження прийнятого рішення. Отож, *«шотландські наслідки»* Brexit можуть позначитися лише у довгостроковій перспективі і будуть скореговані багатьма невідомими на даний час факторами політичного та економічного характеру (перш за усе, системою нових відносин між ЄС та Британією, а також реальними наслідками Brexit для усіх сторін та загальним станом світової економіки за кілька років).

Інша небезпека – це ймовірні *«ольстерські наслідки»* – наступний (після Шотландії) вихід зі складу Об'єданого Королівства Північної Ірландії (Ольстера) та приєднання її до іншого члена ЄС – Ірландської Республіки. Невипадково саме *«backstop»* («задній стоп-сигнал»), тобто умова неможливості повернення митного кордону між Ольстером та Ірландською республікою стала «каменем спотикання» на шляху до досягнення Угоди між Великою Британією та ЄС.

В цілому ж, у випадку виходу Великої Британії з ЄС **економічні наслідки для обох сторін**, без сумніву, у коротко- та, скоріш за усе, і середньостроковій перспективі **будуть негативними** (хоча і в різному ступені), а в довгостроковій перспективі будуть обумовлюватися головним чином політичними чинниками – зокрема, ступенем політичної інтеграції ЄС, співвідношенням політичних сил, впливом США на євроінтеграційні процеси тощо.

Тим не менш, **негативні наслідки для жодної зі сторін не матимуть катастрофічного (або доленосного) характеру** – так само, як свого часу рішення Франції щодо виходу з військових структур НАТО не мало катастрофічного характеру для безпеки західних країн (у тому числі самої Франції). Це обумовлюється тим, що тісні та легко відновлювальні у дійсно

надзвичайних ситуаціях зв'язки Великої Британії з континентальною Європою обумовлені двосторонніми об'єктивно існуючими інтересами і вихід Британії з офіційних структур Європейського Союзу не означатиме розірвання цих зв'язків або розвитку економічних систем Сторін у принципово різних напрямках, а знаменуватиме лише зміну формату відносин (і то, скоріш за усе, тимчасову).

Слід також враховувати, що політичні підходи до оцінки участі Великої Британії в європейській інтеграції часто змінюються: якщо уряд лейбористів будував свою аргументацію на вихвалянні переваг протекціоністської політики, то уряд консерваторів намагається переконати громадян у перевагах лібералізму та вільної торгівлі. А тому, *результати Brexit будуть мати для економіки усіх сторін значення, яке обумовлюватиметься не тільки змінами геоekonomічних параметрів, але й політико-ідеологічними підходами до подальшого розвитку Європейського Союзу та Великої Британії.*

Необхідно також мати на увазі, що і **у разі залишення Великої Британії у складі ЄС** можна очікувати помітні економічні наслідки, у тому числі:

– посилення економічної стагнації в країнах ЄС, обумовленої невпевненістю глобальних інвесторів щодо можливостей країн єврозони подолання фінансової кризи (особливо, в країнах «периферії»);

– загострення міграційної проблеми та ускладнення вільного руху робочої сили в цілому, як результат посилення «навантаження» на решту країн ЄС, частина з яких буде вимагати в цьому питанні «особливого статусу» (за британським аналогом);

– зростуть шанси на повернення до підготовки Угоди про Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) – що покращить перспективи ЄС в очах глобальних інвесторів.

В той же час, бажано врахувати можливість та ймовірність наслідків Brexit для України. Песимісти говорять про те, що вихід Британії закрий вхід для України (хоча чомусь він не впливає на приєднання західнобалканських країн). Думаю більш важливими є інші наслідки:

1. Перш за усе, це стосуватиметься зменшення економічного потенціалу ЄС та посилення турбулентності у відносинах між окремими країнами (Франція-Німеччина) та групами країн («південна периферія» – «північна основа», старі та нові члени Союзу), що підриватиме зовнішні стимули євроінтеграції України. У зв'язку з цим, бажано мати (або розпочати розробку) стратегічного плану поглиблення відносин з окремими «субоб'єднаннями» всередині ЄС – наприклад, країнами «Вишеградської четвірки» або Балтійсько-Чорноморського альянсу.

2. Необхідно враховувати наслідки ймовірних спекулятивних атак на валютному та фондовому ринках, оскільки це може негативно вплинути на українські компанії, які тісно співпрацюють з партнерами з Великої Британії та ЄС (погіршуючи фінансові можливості останніх). Але одночасно це означатиме підвищення курсу американської валюти та цінних паперів (акцій), що позитивно позначатиметься на валютних резервах Нацбанку та українських

комерційних банків (оскільки основна частина їх складається власне з доларів США та короткотермінових облігацій Казначейства США). Маючи це на увазі, бажано тимчасово утриматися від поступової диверсифікації офіційних валютних резервів в напрямку збільшення в їхній структурі частки, яка припадає на євро.

3. Окремо слід вказати на наслідки Brexit для політики санкцій проти Росії, обумовлені анексією Криму та підтримкою терористів на сході України. В такому випадку значно посиляться позиції ділових кіл Європи, пов'язаних з Росією, що, скоріш за все, призведе до пом'якшення антиросійських санкцій. У такій ситуації слід розглянути можливість попереджуючої нейтралізації «розуміючих Путіна»: наприклад, ще до проведення референдуму у Великій Британії поставити питання про посилення санкцій (у тому числі введення додаткових фінансових санкцій – які, у разі необхідності в подальшому можуть бути введені країнами англосаксонського блоку і без підтримки ЄС).

4. У випадку загострення міграційної проблеми можливим є посиленням тиску на Україну з пропозиціями щодо прийняття на своїй території «близькосхідних біженців», – в тому числі, у «зв'язці» з рішенням про безвізовий режим між Україною та ЄС. У свою чергу, у якості попереджуючого кроку Україна може поставити питання про надання додаткової технічної та фінансової допомоги для вирішення проблеми «внутрішніх біженців» (у тому числі обговорення питання квот на тимчасове працевлаштування українських громадян, які були вимушені покинути тимчасово окуповані території (включаючи АР Крим).

5. Факт отримання Великою Британією «особливого статусу» (тим більше, якщо цим прецедентом скористаються інші країни, наприклад, Греція) надасть підстави розпочати переговори щодо отримання «особливого статусу» й Україною – як проміжного етапу на шляху до повного членства в Європейському Союзі (тим більше, що аналогічні окремі домовленості стосуються вже Швейцарії та Ліхтенштейну).

6. Нарешті, перспективи прямої участі Великої Британії у переговорах щодо економічної співпраці з країнами Північної Америки, а також необхідність налагодження економічних зв'язків поза рамками ЄС (так саме, як і новий «особливий статус» – у разі залишення країни в ЄС) вимагають термінового кадрового зміцнення представництва інтересів України у Великій Британії (як Посольства України, так і представництва підприємницьких кіл).

Також необхідно пам'ятати, що Гренландія увійшла до Європейської Спільноти у 1973 р. (разом з Данією) і вийшла з неї у 1985 р. (на підставі референдуму 1982 р.) – обравши статус Європейської Заморської території. Цілком можливо, що вона захоче знову повернутися, оскільки сама не впорається з освоєнням Арктичного шельфу, а ЄС потрібен широкий вихід в Арктику.

А це означає, що і Brexit може бути не останнім етапом у розвитку відносин Великої Британії з її партнерами у континентальній Європі.

Підсумовуючи, можемо сказати словами В.Черчилля: «Це ще не кінець. Це навіть не початок кінця, але можливо – це кінець початку»

Список використаних джерел

1. Швейцер В. Европейский парламент: время перемен. *Современная Европа*. 2019. №3. С. 42–52. С. 46.

О.О. БОРЗЕНКО,

д-р екон. наук, професор, завідувач сектору міжнародних фінансових досліджень, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», професор Ланьжоуського університету (Китай)

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ КРАЇН G-7

Висока залежність багатьох економік від долара, ескалація торгових конфліктів у світі та ризики цифрових валют — проблеми, які сьогодні хвилюють кращих фінансистів світу. Центральні банки є частиною комплексної світової екосистеми. Їхні дії мають значні наслідки для усіх членів цієї екосистеми, але й інші інституції (наприклад, політики) суттєво впливають на діяльність центральних банків. *Світова економіка дуже змінилася за декілька останніх десятиліть, і це поставило перед центральними банками низку нових викликів* [1]. З одного боку, можна констатувати, що центральні банки та інші полісімейкери досягли значного прогресу у виконанні своїх традиційних завдань, тобто приборканні інфляції та зниження рівня безробіття. І справді, сьогодні у більшості країн світу спостерігаються рекордно низькі темпи інфляції та рівень безробіття. Крім того, у світовій економіці не має явних ознак і значних дисбалансів на фінансових ринках — на відміну, наприклад, від ситуації кінця 90-х у Південно-Східній Азії чи бульбашки іпотечного кредитування у США у 2007 році. З іншого боку, виникла ціла низка нових проблем, які мають значний вплив на діяльність центральних банків. По-перше, прискорення темпів фінансової та торгівельної глобалізації зробило дії центральних банків у окремих країнах набагато пов'язанішими між собою. Наприклад, дослідження фахівців Університету Стенфорду доводить, що долар США є унікальною світовою валютою, тому зміни у монетарній політиці ФРС чи на фінансових ринках США мають значний вплив на всі інші країни [2].

Останнім часом, унаслідок посилення глобалізаційних тенденцій у процесі ухвалення рішень з монетарної політики суттєво зросла вага зовнішніх умов (а саме, диференціалу внутрішньої та глобальної реальної нейтральної відсоткової ставки) — на противагу традиційному фокусу на внутрішніх умовах (тобто відхилення фактичного рівня інфляції від цільового та рівня ВВП від потенційного). Домінуюча роль долара США у світовій торгівлі матиме наслідки, які вплинуть на макроекономічну політику. А саме, якщо велика частка експорту будь-якої країни номінована в

доларах, то зовнішня конкурентоспроможність країни набагато більше залежить від динаміки курсу долару США на світових ринках, ніж від зміни курсу національної валюти.

Ще одним викликом для центральних банків є зростання ролі технологій у фінансовому секторі — розвиток *fintech*- та *bigtech*-індустрій, поява криптоактивів та цифрових валют. У глобалізованому світі зростають обсяги транскордонних грошових переказів, але їхня інфраструктура залишається доволі слабкорозвиненою. Це сприяє виникненню інноваційних продуктів в умовах стрімкого розвитку технологій. Одним із останніх яскравих свідчень цього є лібра — цифрова валюта, яка забезпечена резервними активами на основі кошика валют та може бути засобом обміну між учасниками соціальних платформ. Але функціонування такої валюти створює ряд фундаментальних проблем та викликів — приватність транзакцій, запобігання відмиванню коштів, кібербезпека та вплив на монетарну та фінансову стабільність [3].

Драматичні події навколо виходу Великої Британії з Євросоюзу та ескалація світових торгових війн також впливає на макроекономічну політику сьогодні. Наприклад, американська економіка знаходиться у гарному стані — економічна експансія продовжується вже 11 років поспіль, рівень безробіття є мінімальним за останні 50 років, а споживча інфляція перебуває близько (але дещо нижче) цільового показника в 2%. З іншого боку, розгортання глобальної торгової війни створює значну невизначеність для монетарної політики. На сьогодні британська економіка близька до рівноваги, але зростаюча невизначеність щодо формату та дати Brexit негативно впливає на настрої інвесторів та здатність Банку Англії проводити адекватну монетарну політику [4].

На сьогодні немає кращої альтернативи політиці, яка базується на гнучкому інфляційному таргетуванні, плаваючому обмінному курсі та ефективному застосуванні макропруденційних інструментів. Крім того, центральні банки повинні підвищувати ефективність своєї комунікаційної політики, намагаючись донести найважливіші меседжі не тільки до професійних учасників фінансового ринку, а й до широких верств населення [5].

Необхідні структурні покращення як в кожній країні окремо (збільшення глибини фінансових ринків, посилення операційної незалежності центральних банків та ефективності їх політики), так і в світовому контексті — ефективніший моніторинг глобальних ризиків, зміцнення глобальної системи фінансового захисту (через збільшення фінансового ресурсу МВФ та покращення координації діяльності регуляторів фінансових ринків).

Ну і третя, фундаментальна, довгострокова задача — це фундаментальні зміни у глобальній монетарно-фінансовій системі, які би відображали зростаючу мультиполярність світової економіки. А саме — створення глобальної світової валюти (*Synthetic Hegemonic Currency*), що дозволило би знизити глобальну залежність від долара США. За словами Карні, така валюта може

бути запроваджена як синтетичний інструмент на основі цифрових валют, емітованих центральними банками [6].

По-перше, світ стає дедалі волатильнішим та непередбачуванішим, що підвищує важливість проведення адекватної монетарної та фіскальної політики та прискорення структурних реформ.

По-друге, дії, спрямовані на досягнення цінової та фінансової стабільності, є основою для мінімізації ризиків та вирішення зазначених вище проблем.

По-третє, як це дивно не звучить, але досвід Національного банку України може бути корисним і для центральних банків розвинених країн. Ідеться, зокрема, про ефективність комунікацій, особливо під час економічної чи фінансової кризи та збільшення політичного тиску на центральний банк. Крім того, на відміну від розвинених країн, центральні банки країн з *emerging markets* мають неабиякий досвід роботи в умовах значної економічної та політичної невизначеності, коли стандартні макроекономічні моделі та інструменти монетарної політики мають обмежену ефективність.

Список використаних джерел

1. Global Flows in a Digital Age / McKinsey Global Institute Website. 2014. April. URL: http://www.mckinsey.com/insights/globalization/global_flows_in_a_digital_age (last accessed data: 10.06.2015).

2. Huang H.R. Institutional Structure of Financial Regulation in China: Where is it Now and Where is it Heading? *Institutional Structure of Financial Regulation: Theories and International Experiences* / ed. by R.H. Huang, D. Schoemaker. Routledge, 2015.

3. Michael B. Objectives-Based Twin-Peaks Financial Regulation in Hong Kong. *HKU Working Papers*. 2014. October. URL: http://works.bepress.com/bryane_michael/95 (last accessed data: 18.06.2015).

4. Consolidated or Specialized Financial Market Supervisors: Is there an Optimal Solution? *The Geneva Papers*. 2007. Vol. 32. N 1.

5. Nier E. Financial Stability Frameworks and the Role of Central Banks. *IMF Working Paper*. 2009. N 09/70.

6. Recent Developments in Supervisory Structures in the EU Member States (2007-2010). Frankfurt: European Central Bank, 2010.

А.І. МОКІЙ,
д-р екон. наук, професор
провідний науковий співробітник відділу регіональної економічної політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень
ім. М.І. Долишнього НАН України»

Н.М. СКЛЯР,
канд. екон. наук, докторант відділу воєнної та
воєнно-економічної політики
Національного інституту стратегічних досліджень

М.З. ПІХ,
канд. екон. наук, викладач-методист
Львівського державного коледжу
харчової переробної промисловості
Національного університету харчових технологій

Г.А. БУБЛЕЙ,
канд. екон. наук, доцент кафедри
міжнародних економічних відносин та підприємництва
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ «ІНШОГО КАНОНУ» Е. РАЙНЕРТА

Торговельне партнерство є наслідком зовнішньоторговельної політики держави і, відповідно, торговельних відносин. Своєю чергою, торговельне партнерство є базисом саме стратегічного партнерства з іншими країнами. Протягом усього періоду незалежності Україна перебуває в пошуку стратегічних партнерів як окремих країн (США, РФ, РП), так і груп країн (СНД, ЄврАзЕС, ЄС). Особливо актуалізувалася проблема вибору геостратегічного інтеграційного вектора після 2014 р., коли були укладені угоди про асоціацію з ЄС, про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою, міжурядові угоди між Україною і Турецькою Республікою про торговельно-економічне співробітництво, між Україною та Державою Ізраїль про торгівлю та економічне співробітництво. В науково-експертному середовищі обговорюються проекти зон вільної торгівлі з іншими країнами, пропозиції щодо доповнення Розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Певною мірою зазначені угоди можна вважати формою торговельного партнерства як складника партнерства стратегічного. При цьому залишається, на наш погляд, незавершеною методологічна основа торговельного партнерства. Щонайменше, нам не доводилося знайомитися з аналітико-прогнозними оцінками соціально-економічного ефекту від розширення торгівлі, участі в інтеграційних міжрегіональних утвореннях (за винятком праць А. Філіпенка, Г. Шамборовського). Виникає припущення про пасивну роль України як суб'єкта

міжнародних відносин у виборі партнерів та інтеграційного вектора з відповідною асиметрією інтересів.

У роботах [1; 2] виокремлені такі критерії стратегічного партнерства: спільні геостратегічні інтереси та цілі; суперечності у відносинах та їх гострота, досвід досягнення компромісів у розв'язанні; комплементарність національних макросистем, подібність і спільність цивілізаційних основ розвитку. Досить вичерпний огляд теоретико-прикладних підходів до тлумачення сутнісних характеристик партнерства, зокрема стратегічного, наведений у роботі Р. Енверова [3, с. 39], який доповнює критеріальні ознаки партнерства критеріями безпеки і ефективності двосторонніх відносин [3, с. 47]. Л. Власенко розширює критерії партнерства економічною безпекою двостороннього торговельного співробітництва та впливом на комплексну державну потужність (міць) країн – партнерів [4].

У контексті подальшого розвитку партнерства та участі у процесах глобальної і мегарегіональної економічної інтеграції, розглянемо їх з огляду на положення Іншого канону Е. Райнерта – послідовного критика неолібералізму, прихильника економічного націоналізму, згідно з концептуальним положенням якого економічний розвиток країни можливий лише за умови раціонального поєднання державного втручання, протекціонізму і стратегічних інвестицій, а не лише завдяки вільній торгівлі.

Спираючись на погляди економістів німецької історичної школи, зокрема Ф. Ліста, і сучасних дослідників закономірностей науково-технічного прогресу та інформаційно-технологічної революції, Е. Райнерт наголошує на історичному досвіді економічної політики. Сутність економічного успіху в ретроспективі полягає в тому, що економічна політика, яка відповідає інтересам розвитку нації, – це створення сприятливих умов для розвитку промисловості у всіх її видах. Саме з розвитком високотехнологічної промисловості пов'язані досягнення НТП, модернізація економіки, підвищення добробуту та безпеки розвитку націй. За Е. Райнертом, тільки переробна промисловість дозволяє країні модернізувати сільське господарство, що, певною мірою, продовжує положення Д. Юма щодо розвитку промисловості як засобу підвищення його ефективності. Критика Е. Райнертом положень класичної економічної теорії і політики, втілених у Вашингтонському консенсусі, полягає в зосередженні економічної теорії на закономірностях обміну поза проблемами виробництва.

Розглядаючи теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, Е. Райнерт, спираючись на гіпотезу Зінгера – Пребіша, доводить, що країна може спеціалізуватися на тупикових у сенсі технічного прогресу сировинних галузях, ефективність яких базується на відносно дешевій робочій силі. Підвищення ефективності виробництва сировини при відсутності переробної промисловості, за Е. Райнертом, може знизити експортні ціни, але не може збільшити доходи виробництва.

Концепцію Д. Рікардо можна використати як основу економічної політики країн, приблизно подібних за рівнем розвитку переробної промисловості. За визначенням ЮНКТАД, симетрична торгівля взаємовигідна

сторонам, але асиметрична – завжди не вигідна бідним країнам. На думку експертів ОЕСР, мета економічної політики розвинених країн полягає в тому, щоб підняти рівень реальної зарплати, залишаючись при цьому конкурентоспроможними на світових ринках. У більшості країн третього світу, як вважає Е. Райнерт, для того, щоб залишатися конкурентоспроможними на міжнародному ринку експортери сировини змушені знижувати рівень зарплат [5, с. 145]. Теоретичні положення Іншого канону стверджують, що вільна торгівля вигідна обом сторонам тільки тоді, коли вони перебувають на одній стадії розвитку [5, с. 97,145]. Додамо, що для підвищення рівня конкурентоспроможності економіки бідні країни застосовують девальвацію валюти, що обумовлює зниження реальних доходів населення. Як бачимо, Е. Райнертом здійснюється узагальнення не абстрактних моделей рівноваги і досконалої конкуренції, а історичного досвіду. «Стандартна економічна наука часто привчає людей дивитися на світ крізь призму методологічних і математичних лінз, при цьому опускаючи чинники реального життя. Історичний же підхід, навпаки, збирає будь-які фактичні докази, якщо вони стосуються справи» [5, с. 35].

Розвинені країни обов'язково здійснювали захист національної переробної промисловості, що докорінно відрізняється від рекомендацій Світового банку і МВФ, як елементів керуючої системи глобальної економіки, спираючись на постулати економічної науки. Водночас розвинені економіки дотримуються столітнього досвіду підтримки нових галузей переробної промисловості.

Щодо програми ЄС «Розумна спеціалізація» Е. Райнерт стверджує, що концепція «розумної спеціалізації» теоретично важлива, але передбачає існування «нерозумної спеціалізації». Отже, якщо Україна експортує пшеницю в Італію та імпортує спагетті, знаючи, що переплачує за кілограм в сотні разів більше, це приклад не дуже «розумної» спеціалізації [7]. Такий підхід відкриває інший погляд на торгівлю і теорію порівняльних переваг.

Значною мірою сучасні соціально-економічні проблеми України обумовлені «несправедливими договорами», ідея яких простежується в історії Китаю та Японії. Економічне відкриття Японії відбулося в 1853–1854 рр., коли американський адмірал Перрі приїхав до Японії і сказав: «Я хочу, щоб ви підписали договір про вільну торгівлю, я повернуся через рік і якщо ви не підпишете, я буду бомбити місто». Коли він повернувся, японці підписали договір, який не повинні були підписувати. У той час Сполучені Штати захищали свого виробника, але вимагали вільної торгівлі з Японією. Китай мав подібний досвід «несправедливих договорів», коли європейці змусили відкрити зовнішню торгівлю. Японці і китайці втратили «тарифну автономію» і не могли здійснювати власну торгову політику [8].

Економічно раціональним для України повинне стати торговельне партнерство з країнами в подібній геоекономічній і геополітичній ситуації (Грузія, Білорусь, Вірменія, Молдова, Азербайджан) із концентрацією зусиль і ресурсів на промисловому виробництві і розвитку внутрішнього ринку

високотехнологічних товарів. Враховуючи стан війни з сусідньою країною, пріоритетом повинен стати військово-економічний сектор та науково-технологічна сфера. Крім нарощування військової компоненти комплексної державної потужності (міці) країни, світовий досвід доводить, що саме у військово-економічному секторі виникають ініціативи шумпетерівського “творчого руйнування”, імпульси інноваційного розвитку інших галузей національної економіки.

Необхідність поглибленого аналізу результатів реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, інших міжурядових угод про торговельне партнерство потребує розвитку методології такого аналізу. З позиції Іншого канону Е. Райнерта доцільно здійснити стратегічні прогностичні оцінки зростаючої віддачі, спадних чи зростаючих видатків, синергічного ефекту від емуляції та асиміляції успішних торговельних політик країн-партнерів (Фінляндія, Ірландія, КНР, Республіка Корея та ін.) у вітчизняній економіці.

В теоретичній основі торговельного партнерства, на жаль, відсутній в стратегуванні соціально-економічного розвитку України в останні роки, видається раціональним спиратися на положення Е. Райнерта, окреслені в [9], доповнені інституціональним аналізом подібності соціально-економічних макросистем країн-партнерів, їх компліментарності чи антагоністичності, культурно-лінгвістичної і цивілізаційної дистанції.

Список використаних джерел

1. Мокій А., Яремко Л., Флейчук М. та ін. Китайська Народна Республіка як стратегічний партнер України у контексті прискорення процесу європейської інтеграції. Львів: Регіональний філіал НІСД у м. Львові, Львівська комерційна академія, ГО «Інститут міжнародних економічних досліджень, 2006. 52 с.

2. Мокій А.І., Науменко Н.С., Енверов Р.Р. Концептуальні підстави стратегічного партнерства між Україною та Турецькою Республікою. *Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. трудов.* Стамбул-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2010. С. 19–23.

3. Енверов Р.Р. Розвиток українсько-турецьких економічних відносин в процесі регіональної інтеграції: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2014. 21 с.

4. Власенко Л.В., Цвілій С.М. Економічна безпека інтеррегіонального співробітництва України з КНР. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць.* 2012. Вип. № 3(95). С. 314–324.

5. Reinert Erik S. How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable, 2007. 365 p.

6. Сенор Д., Сингер С. Нация умных людей. Москва: Карьера Пресс, 2011. С. 252–253.

7. Дубровык-Рохова А. «План «А» не сработал. У вас есть план «Б»? Эрик Райнерт — как Украине выжить и разбогатеть. URL: <https://day.kyiv.ua/ru/article/podrobnosti/plan-ne-srabotal-u-vas-est-plan-b>

8. Следзь С. Эрик Райнерт: "Не делайте то, что вам говорят делать американцы, а делайте то, что американцы делали сами..." Зеркало недели. Украина. 04.03.2017. № 8. URL: <https://zn.ua/business/erik-raynert-ne-delayte-to-chto-vam-govoryat-delat-amerikancy-a-delayte-to-chto-amerikancy-delali-sami-.html>

9. Reinert Erik S. Developmentalism. The Other Canon Foundation / Norway and Tallinn University of Technology. Estonia. 2009. 13 p.

О.О. РЕЗНИКОВА,

*канд. екон. наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу проблем стратегічного планування
Національного інституту стратегічних досліджень*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ ДО ЗОВНІШНІХ ЗАГРОЗ

Загалом стійкість національної економіки означає її здатність ефективно функціонувати в умовах негативних зовнішніх і внутрішніх впливів, а також завчасно і своєчасно на них реагувати. Забезпечення стійкості національної економіки тісно пов'язане із забезпеченням економічної безпеки держави. Ці процеси повинні доповнювати і посилювати одне одного, створюючи синергетичний ефект.

Висока залежність української економіки від зовнішніх ринків є чинником, який послаблює її стійкість. Йдеться не лише про коливання цін на світових товарних ринках та періодичне розгортання кризових процесів у глобальній економіці, що відбивається на обсягах експорту української продукції, високу залежність від імпорту енергоресурсів та зовнішнього фінансування. Відкритість національної економіки й суспільства містять уразливість до широкого спектру інших зовнішніх впливів – міжнародної політичної і безпекової нестабільності, поширення небезпечних хвороб, негативних наслідків природних катастроф і збройних конфліктів в інших країнах тощо.

У той же час, швидке розгортання 4-ої промислової революції й активна дематеріалізація виробництва поступово змінює розташування сил у глобальній економіці, знижуючи конкурентоспроможність країн, які постачають на світові ринки переважно товари з низькою доданою вартістю.

Зазначені ризики повною мірою притаманні Україні, економіка якої має високий рівень відкритості за достатньо неефективної структури виробництва.

За таких умов підвищення стійкості української економіки до зовнішніх впливів є одним з пріоритетних завдань її подальшого розвитку. Це потребує реалізації комплексу заходів, спрямованих на структурні зміни в економіці, стимулювання ендогенних чинників економічного зростання, адаптацію внутрішніх ринків до вимог нової інноваційної економіки, посилення

інституційних спроможностей в економічній сфері, модернізацію систем соціального захисту, освіти тощо.

З метою забезпечення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів державі необхідно також:

- визначити механізм і процедури запровадження особливого режиму для іноземних інвестицій, які потенційно можуть нести загрозу національній економічній безпеці (в першу чергу, інвестиції резидентів країни-агресора);
- запровадити з урахуванням можливостей Головного ситуаційного центру України систему раннього попередження загроз, зокрема щодо можливих кібератак на важливі об'єкти економічної інфраструктури країни;
- посилити правовий захист суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України у державі та за кордоном;
- диверсифікувати інструменти фінансової підтримки експортерів;
- запровадити тарифні і нетарифні заходи стимулювання експорту продукції з високою доданою вартістю;
- посилити інформаційну підтримку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- усунути бюрократичні бар'єри і підвищити прозорість ведення бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- стимулювати участь малих і середніх підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, особливо у прикордонних районах;
- стимулювати встановлення каналів стійких комунікацій між економічними суб'єктами і уповноваженими представниками держави;
- сприяти формуванню в українському суспільстві бізнескультури і поширенню знань щодо можливих економічних ризиків, подолання певних поведінкових упередженостей, необхідних дій домогосподарств й представників бізнесу з метою запобігання або мінімізації втрат та ін.

Україна залишається привабливим інвестиційним об'єктом для крупних іноземних інвесторів, незважаючи на ризики, пов'язані з наявністю незавершеного конфлікту на території країни та низки внутрішніх проблем. Пошук інвесторами альтернативних ринків для капіталовкладень у контексті високої ймовірності розгортання світової рецесії створює для України додаткові можливості для економічного розвитку.

Додатковими стимулами для підвищення зацікавленості інвесторів до нашої країни може стати подальший розвиток в Україні низки прогресивних трендів, зокрема:

- посилення ролі жінок у політичних і бізнес процесах;
- посилення взаємодії бізнесу і громадянського суспільства, у т.ч. місцевих громад;
- підвищення соціальної відповідальності бізнесу;
- розвиток освітніх і мистецьких ініціатив;
- посилення зв'язків з діаспорою за кордоном.

Ці процеси потребують активної підтримки з боку держави.

А.В. БОБРОВИЦЬКИЙ,
*канд. географ. наук, головний консультант
Національного інституту стратегічних досліджень*

УКРАЇНА ТА КРАЇНИ ВЕЛИКОЇ СІМКИ – ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

В умовах постійного переформатування світового політичного та економічного порядку, жорсткої економічної конкуренції та перерозподілу ринків, тобто в умовах постійної економічної турбулентності, перед Україною відкриваються можливості, зважаючи на залишок економічного та демографічного потенціалу, ще не втрачені для визначення свого місця у глобальних економічних та територіальних процесах.

Основним викликом на шляху до формування власної позиції та боротьбі за своє місце в світовій економічній спільноті є внутрішні проблеми, а саме:

– відсутність внутрішньої організації українського суспільства спрямована на досягнення результатів у зовнішньоекономічній політиці та надія на зовнішні впливи щодо внутрішньої організації суспільства;

– неефективність державного управління та недовіра українського суспільства до державного управління;

– імітація процесів розвитку та значний розрив між обіцяним та реальним впровадженням економічних змін у суспільстві;

– відсутність стратегії внутрішнього розвитку українського суспільства та зовнішньоекономічної присутності України у глобальному економічному порядку

– відсутність бачення ключової ланки у розвитку суспільства людини та масова корупція, що викликає масову взаємнедовіру в суспільстві.

У зв'язку цим суспільство потребує внутрішньої організації і внутрішнього порядку, що дасть поштовх до саморозвитку та залучення зовнішніх економічних та виробничих чинників у прискоренні розвитку.

До зовнішніх чинників слід віднести жорстку економічну та політичну конкуренцію на регіональних та глобальних ринках, де Україна наразі позиціонується, як країна експортер сировини та напівкочової продукції з низькою доданою вартістю. Високотехнологічні товари з високою доданою вартістю значно важче просувати на світові ринки з огляду на жорстку конкуренцію з одного боку та відсутність можливостей в Україні масового тиражування такої продукції.

Для підвищення конкурентоспроможності високотехнологічних українських товарів слід визначитись з державною політикою підтримки таких експортерів, основним критерієм якої може бути коефіцієнт рівня доданої вартості та унікальність товарів та послуг.

Для забезпечення свого місця в системі світового економічного порядку Україна також має використовувати міжнародну нормативно-правову базу та міжнародні договори щодо реальної підтримки України та забезпечення її

безпекової сфери, що дасть змогу оптимізувати витрати з державного бюджету на забезпечення безпеки та можливість підтримки експортного потенціалу України.

Сучасна міжнародна ситуація в світі вимагає змін у світовому економічному порядку, який було сформовано після Другої світової війни. Система регулювання валютних відносин, торгівлі між державами та вирішення міждержавних суперечок було урегульовано створенням відповідних міжнародних інститутів, як альтернативи військового вирішення міждержавних конфліктів. В результаті економічної та політичної конкуренції група найрозвиненіших країн, під контролем якої, фактично знаходяться міжнародні регулятивні інститути утворила клуб, який у відповідності до певної періодичності збирається в одній з країн – членів клубу для обговорення основ світопорядку та приймає певні негласні рішення щодо тактики та стратегій глобального розвитку.

Окрім глобальних питань на порядку денному таких самітів є локальні питання, зокрема питання російсько-української війни, питання конкурентності та інші. Думаю, що саме під час однієї з таких зустрічей була узгоджена політика, що має визначати місце України як аграрної держави у світовому економічному порядку, після цього були задіяні усі можливі механізми міжнародних інститутів та міжнародних фінансових організацій на впровадження цієї політики в життя. Окрім економічної підтримки була цілком прийнятною для України модель олігополії, що фактично знищувала внутрішню конкуренцію, відкидала методи державного регулювання розвитку економіки.

Сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників, наряду з відносною молодістю державних інститутів призвели до катастрофічного скорочення промислового виробництва. Держава перестала та могла впливати на зовнішні виклики, втрачаючи свій економічний потенціал. За роки незалежності були фактично знищені нафтопереробна промисловість, автомобільна промисловість, суднобудування, деякі галузі важкого машинобудування, скоротились фундаментальні та прикладні наукові дослідження.

Наразі світова політична та економічна системи ввійшли період досить сильної турбулентності та зростання конкуренції між старими промислово-розвиненими країнами та новими економічними гігантами, що наростивши промисловий потенціал, фінансові ресурси прагнуть до зміни свого власного положення в системі світового економічного порядку. Їх конкурентні переваги та залежність старих економік від локалізації виробництва на території нових економік, що швидко розвиваються призвели до скорочення впливу перших на світовий економічний порядок. Вимоги щодо виконання міжнародних нормативно-правових норм новими економіками, що розвиваються часто ігноруються. Третьою групою гравців на світових економічних ринках стали «власники бензоколон» – основні нафто- та газовидобувні країни. Вони є монополістами на ринках вуглеводнів та концентрують великі об'єми

фінансових ресурсів, які важко контролювати старому клубу розвинених економік.

Така ситуація та більша увага до інших країн дає можливість послабити вплив до України та дає їй можливість реалізації власної стратегії розвитку, що може забезпечити, з огляду на економічний, природно-ресурсний та людський потенціал, швидкі темпи розвитку, особливо галузей, що визначають ключові напрямки розвитку людства та забезпечить достойне місце України в глобальній системі координат.

С.Р. МАТВІЙЧУК,

*помічник-консультант народного депутата України,
м. Київ*

ТОЧКИ СИЛИ НА СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ АРЕНІ СУЧАСНОСТІ

XXI ст. ознаменувалося радикальними змінами на політичній мапі світу і формуванням нової моделі геоекономічного порядку. Серед основних рушійних сил – крах біполярної системи міжнародних відносин, процеси глобалізації та цифровізації, масова міграція тощо.

Внаслідок нерівномірності розвитку і консолідації ресурсів посилюються позиції нових «центрів сили», зростає їх політичний вплив. Американоцентрична однополярна модель «пробуксовує». Спостерігається розмивання традиційних ролі та місця колишніх «точок сили» – Західної Європи та Японії. Відбувається висунання Китаю на провідні позиції.

Основними рисами глобальної геоекономічної трансформації є: загострення конкуренції між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, за зміну моделі перерозподілу благ в глобальному масштабі; відбувається формування глобального середнього класу (основна частина якого формується не на Заході, а в Південно-Східній Азії), що передбачає в майбутньому загострення боротьби за більш рівномірний розподіл доходів у світовому масштабі; формування поліцентричної моделі світової економіки за активної участі Китаю та Індії.

Так, Китай має намір перейти в групу розвинених країн до 2030 р., що передбачає серйозні структурні зміни в самій китайській економіці та її взаєминах з рештою світу. Індія стає одним із глобальних «центрів впливу» і своєрідним балансіром як у своєму стратегічному оточенні, так і на світовій арені. Країна демонструє високі темпи економічного зростання, до 2030 р розмір економіки Індії дозволить посісти третє місце в списку найбільших економік світу після США і Китаю.

Геоекономічна трансформація неминуче призведе до загострення конкуренції між розвинутими країнами (економічними і технологічними лідерами попередньої епохи) з новими кандидатами на роль економічних лідерів (Китай, Індія) і країнами, що розвиваються, другого ешелону за зміну моделі перерозподілу благ в глобальному масштабі.

Найважливішим процесом може стати посилення процесів регіоналізації, коли нові глобальні держави будуть прагнути до оформлення свого впливу у вигляді нових союзів і блоків.

Гіпотетична біполярність США і Китаю буде вільною від жорсткого ідеологічного протистояння: швидше проглядається перспектива суперництва двох моделей капіталізму – ліберально-демократичної (США) і державно-бюрократичної (КНР) як фактора, багато в чому визначає зміст світової політики.

Сучасна політика США по зламу ліберального порядку підштовхує країни Європи до зміцнення оборонної інтеграції. Європейці прагнуть просувати зміцнення військово-політичної автономії, збільшення фінансування військово-політичної інтеграції та уніфікація озброєнь. Європа прагне зберегти соціально орієнтовану модель економіки, що утруднює збільшення витрат на оборону. Змінюється політика окремих країн.

Так, зовнішня політика Франції є активною, ініціативною та гнучкою на теренах Європи. Її лідер Е. Макрон надає великого значення: політиці зміцнення ЄС, у якій перманентно виникають нові виклики (Brexit, позиціонування нових країн-членів, міграційна і терористична загрози); прагненню підвищити роль країн ЄС в НАТО; курсу на розвиток зв'язків з країнами Близького Сходу і Африки, з Китаєм та Індією. Е. Макрон тримається курсу на розвиток взаємодії з ФРН.

Дедалі активніше заявляє про свої претензії на статус однієї з провідних світових держав Велика Британія. Лондон планує повернути втрачений вплив і вже вибудовує відокремлену політичну стратегію. Зокрема, британці розраховують після Brexit посилити свою присутність в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Прогнозують, що збитки Великої Британії від виходу з ЄС можуть становити близько 224 млрд дол., а ВВП країни скоротиться на 0,6–3%. При цьому вважається, що Велику Британію чекає зростання оборонних витрат, оскільки без потужних збройних сил країна не зможе реалізувати свої прагнення статусу нового центру сили.

В умовах переходу до нового технологічного укладу, загострення боротьби за більш рівномірний розподіл доходів в світовому масштабі, постане проблема забезпечити формування більш рівноправних умов для економічного і соціального розвитку, відмови або трансформації нав'язаних неокolonіальної політики розвинених країн в ХХ столітті умов і інститутів глобальної торгівлі, передусім Світової організації торгівлі.

У цьому зв'язку майбутнє світового геоекономічного устрою залежить від позиції США, незважаючи на те, що Китай виходить на перше місце за обсягами ВВП та торгівлі товарами. Китай наздоганяє США в науково-технічній сфері. Китай успішно засвоїв правила західної економіки і адаптувався до них краще, ніж їх творці. Для Європи важливо, що США зберігають позицію головної фінансової, торговельно-економічної та політичної противаги КНР.

В.П. КОЛОСОВА,
д-р екон. наук, доцент
головний консультант відділу зовнішньоекономічної політики
Національного інституту стратегічних досліджень

СУЧАСНІ ФІНАНСОВІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ВИКЛИКИ

Наприкінці серпня 2019 р. у французькому Біарріцце завершився саміт глав держав Великої сімки: Великої Британії, Німеччини, Канади, Італії, США, Франції та Японії. Держави Великої сімки разом представляють 10% населення світу та виробляють 40% ВВП.

В 2019 р. з 1 січня Франція головує в G7 і основними пріоритетами, які Франція висунула під час головування, є наступні:

- боротьба з нерівними можливостями: особливо у сфері охорони здоров'я, освіти та зайнятості;
- захист планети, приділяючи особливу увагу збереженню біорізноманіття, океанів та проблемам клімату;
- підтримання ідеї гендерної рівності шляхом підтримки доступу дівчат до освіти, боротьби з усіма формами насильства, розширення економічних прав та можливостей жінок та розвитку підприємництва;
- створення міжнародної групи по питаннях штучного інтелекту, розвиток партнерства і демократії;
- створення податкової системи, що діє в інтересах подальшого розвитку підприємств.

Теми економіки, фінансів, торгівлі та інвестицій активно обговорювалися протягом саміту.

По результатам переговорів держави G7 домовились щодо реорганізації СОТ з метою підтримання справедливої світової торгівлі, світової економічної стабільності та більш ефективного захисту інтелектуальної власності.

Одним з позитивних результатів саміту в економічній сфері можна назвати підписання Угоди між США та Францією, яка вирішить питання щодо введення у Франції податку на цифрові послуги, що зачіпають інтереси американських підприємств.

На думку міністрів фінансів та керівників центральних банків держав-членів, які готували головні питання саміту у сфері економіки, працювати державам треба над тим, щоб досягнути справедливого капіталізму. І для цього необхідно виконати такі дії:

- мінімізувати ризики в світовій економіці та фінансовій системі шляхом скоординованих дій для попередження можливої реакції на ризики, що може вплинути на глобальне економічне зростання. Забезпечити рівні умови країн в процесі глобалізації. Покращити міжнародне співробітництво між членами G7 та посилити кібербезпеку у фінансовому секторі. Подовжити вивчення ризиків, пов'язаних з відмиванням грошей, фінансуванням тероризму, працювати над

забезпеченням фінансової стабільності та стабільності грошово-кредитної політики;

– прискорити роботу щодо створення міжнародної податкової системи, вирішити проблеми конкуренції, що пов'язані з цифровою економікою та прискоренням переходу до стабільної економіки з низьким рівнем викидів вуглецю відповідно до Паризької кліматичної Угоди. Посилити боротьбу з ухиленням від сплати податків, схемами ухилення від сплати податків та визначитися щодо глобального рішення, до якого будуть адаптовані правила міжнародного оподаткування.

– забезпечити зменшення нерівності в країнах та нерівності між розвитими державами та державами, що розвиваються шляхом обміну досвідом в сфері рівності можливостей, гендерної рівності та транспарентності виплат. Для цього необхідно активізувати зусилля по підтримці найбідніших держав, залучити приватні інвестиції в держави з низьким рівнем доходів та розширити можливість доступу до цифрових фінансів.

Ескалація торговельної напруги негативно впливає на світову економіку і стала однією з причин нещодавнього перегляду МВФ своїх прогнозів щодо зростання в 2019–2020 рр. в напрямі зниження обсягу зростання. Багато держав з розвинутою економікою та держави з ринком, що формується, зіткнувшись з повільним зростанням та інфляцією нижче цільового рівня, послабили свою грошово-кредитну політику. Це, у свою чергу, привело до занепокоєння щодо так званої політики «розорення сусіда» та застережень щодо валютної війни. Які ж наслідки таких дій і що можливо запропонувати для вирішення проблем, пов'язаних з торговельними дисбалансами? Над вирішенням зазначених проблем розмірковують експерти МВФ. На їх думку, грошове пом'якшення може допомогти стимулювати внутрішній попит, що, в свою чергу, надає користь іншим державам шляхом збільшення попиту на їх товари. Однак пом'якшення грошово-кредитної політики також веде до послаблення обмінного курсу в державі, що робить експорт більш конкурентоспроможним і знижує попит на імпорт інших держав з його подорожчанням. Це явище відоме як перемикання видатків.

Але пом'якшення грошово-кредитної політики може послабити і валюту держави. Щоб вирішити проблеми переоцінки валюти, політики розглядають декілька можливостей. Деякі з них пов'язані з введенням тарифів на імпорт з держав, де валюта вважається недооціненою. Приклад: торговельна суперечка між США та Китаєм. З початку 2018 року середній американський тариф на товари, що імпортуються з Китаю, збільшився приблизно на 10 відсоткових пунктів і збільшиться ще на 5 пунктів після введення додаткових зборів. Водночас юань знецінився приблизно на 10 відсотків по відношенню до долара.

Можливо було очікувати, що вплив більш високих тарифів на імпорт з Китаю буде компенсовано більш сильним долларом. Та зі зміцненням американської валюти китайські товари повинні дешевшати. Але цього не сталося, тому що більш сильна валюта США здійснює мінімальний вплив на ціни в доларах, які отримують китайські експортери через те, що рахунки

виставляються в доларах. Крім того, більш високі двосторонні тарифи навряд чи зменшать сукупний торговельний дисбаланс, тому що вони відволікають торгівлю в інші держави. Замість цього, вони можуть нанести збитки як внутрішньому, так і глобальному зростанню, підриваючи довіру бізнесу, порушуючи глобальні ланцюжки поставок та збільшуючи витрати для виробників та споживачів.

Інша пропозиція, яка обговорюється економістами, направлена на послаблення власної валюти шляхом купівлі іноземних валют або обкладання капіталу, що надходить, податками. Такі пропозиції є неефективними, враховуючи глибину ринків резервних валют. Крім того, вони мають негативні наслідки для впорядкованої роботи міжнародної валютної системи. Політичні діячі в такій ситуації будуть своїми діями мінімізувати вигоду для окремої держави, погіршуючи водночас положення всіх держав і погіршуючи міжнародні зобов'язання, такі як зобов'язання перед Всесвітньою торговельною організацією.

Як держави з дефіцитом, так і держави з профіцитом повинні боротися з основними макроекономічними та структурними джерелами дисбалансів, а не приймати неефективні, або навіть контрпродуктивні заходи. Такі, як тарифи. Держави з дефіцитом (США, Велика Британія) повинні скоротити бюджетних дефіцит та збільшити конкурентоспроможність своїх експортних галузей. Держави з профіцитом (Німеччина, Корея) повинні використовувати важелі фіскальної політики, більше інвестувати в інфраструктуру. Китай теж повинен зіграти свою роль: необхідні подальші структурні реформи для забезпечення довготермінового зовнішнього перебалансування, оскільки воно поступово усуває уразливість, що викликана високим рівнем приватного та державного боргу.

Всі держави повинні визнати, що вони несуть відповідальність за створення більш сильної та збалансованої глобальної економіки. Це вимагає пошук рішень щодо торговельних спорів, вирішення проблем експортних субсидій та модернізації системи міжнародної торгівлі в таких галузях, як послуги та електронна комерція.

Після G7, після виступу президента Франції Емманюеля Макрона, тема відносин США та Китаю набула особливого значення: світ, як його бачить Макрон, іде до нової біполярності, американсько-китайської біполярності. Під час саміту президент США Трамп із прем'єр-міністром Канади Джастіном Трюдо обговорювали необхідність притягнення Китаю до відповідальності за недобросовісні методи ведення торгівлі. Президент США, який веде з Пекіном торговельну війну, заявив, що вже пошкодував про своє рішення збільшити мита на імпорт з Китаю лише на 5%. Торговельна війна між США та Китаєм, що розпочалася в 2018 р., насправді приховує суперництво, яке загострилося між двома супердержавами за технологічне панування. Переможець отримає перевагу в комерційній, військовій та геополітичній сферах. Ця війна демонструє, на фундаменті яких технологій ці держави бачать своє домінування: штучний інтелект, система комунікацій та система нагляду. І

дуже важливу роль тут відіграватиме боротьба за зростання ВВП на душу населення.

На сьогодні США та Китай домінують у міжнародній торгівлі і контролюють близько 40% світового ВВП. У 2017 р. частка США у світовому ВВП дорівнювала майже 19 трлн дол. США і становила 24,4%, а частка Китаю становила 15,4% світового ВВП (12 трлн дол. США). Але економісти вважають, що через 10–15 років Китай вийде на перше місце у світі по обсягах ВВП. Крім того, китайсько-американський конфлікт швидко перекинувся на інші галузі, крім торгівлі. Фактично, торгова війна вже є війною технологій і більшість обмежень, які впроваджує тарифна політика США, спрямовані на високотехнологічні виробництва. Виступаючи на саміті G7, Президент США Трамп, говорячи про торговельні відносини Китаю і США, заявив, що Пекін не матиме вибору – підписувати, чи не підписувати угоду з Вашингтоном. Жорстка американська торгова політика змусить Китай зробити це.

І.С. ПЛЯЄВ,

*доктор політичних наук, доцент
провідний науковий співробітник*

сектору міжнародних фінансових досліджень

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

СТРАТЕГІЧНО-КРИЗОВИЙ ТРИКУТНИК В ЄВРАЗІЇ: ВИКЛИКИ ДЛЯ G7

Синергетичний підхід передбачає усвідомлення «комплементарної єдності соціалізації та капіталізації» на сучасному етапі глобалізації, що обумовлює особливу важливість тріади «цінності – інститути – політика» в дослідженні не тільки сучасної держави, а й економіки [1], в розумінні природи конфліктогенності (особливо щодо стратегічних, ціннісних конфліктів) на всіх рівнях суспільних відносин та її впливів на інвестиційно-інноваційні параметри й перспективи, на успіх в т.ч. економічної модернізації.

Отже, дуже важливим у цьому контексті вбачається усвідомлення природи і шляхів урегулювання сучасних стратегічних конфліктів, що визначальним чином впливають на перспективи глобального, континентального, регіонального та національного розвитку.

Сучасні стратегічні конфлікти в Євразії – гібридні довготривалі збройні конфлікти на Євразійському мегаконтиненті, в яких зіткнулися стратегічні інтереси глобальних/континентальних акторів («ментально-просторових агресорів» – термін висунуто українським філософом О. Базалуком [2]) та які відбуваються одночасно в площинах «реальної політики» (геополітичній), міжнародного нормативного порядку та ціннісній. Ідейно-ціннісна складова домінує над етнічною чи конфесійною.

Криза навколо України є ключовою стратегічною кризою не лише не пострадянському просторі, а й на Євразійському мегаконтиненті в цілому, що за характером залучення головних акторів світової та континентальної політики є порівняльною з тривалими кризами на Корейському півострові та навколо Тайваню.

Історичне коріння збройного конфлікту на сході України та геополітичної кризи навколо нашої країни сягає вглиб принаймні до XIII–XIV ст., коли землі Давньої Русі були поділені між монгольською Ордою, що належала до периферійної зони впливу китайської цивілізації, та політичною Європою [3]. Території Київської Русі після її розпаду упродовж століть акумулювалися навколо гостро конфліктуючих центрів: умовно європейського (Галицько-Волинська Русь, Велике князівство Литовське, Польща, Річ Посполита, Австрія, Австро-Угорщина, знову Польща) та євразійського (Володимиро-Суздальська Русь, Велике князівство Московське, Російське царство, Російська імперія). Лише нетривалий історичний період – в 1939–1941 та 1944–1991 рр. – ці центри перебували у форматі єдиної держави – СРСР. Таким чином, протягом понад сім століть після монгольської навали спостерігаємо не лише цивілізаційно-культурну біполярність, а й чітку фрактальність (структурну подібність частин до цілого) історичного та етнокультурного розвитку на теренах колишньої давньоруської держави.

У цьому контексті сучасна Російська Федерація виступає як наднаціональна, жорстко авторитарна, квазіімперська альтернатива проекту національної, плюралістичної, про європейської Русі-України – явище з певними культурно-історичними та ідейно-ціннісними паралелями до відносин континентальний Китай — Тайвань та опозиції КНДР — Республіка Корея на Корейському півострові.

Стратегічні наслідки кризи навколо України:

1. Вельми висока, така, що нагадує часи розпаду «холодної війни», стратегічна і геополітична нестабільність не тільки в Центральній-Східній Європі, а й на всьому мегаконтинентальному просторі Євразії;

2. Формування нового геополітичного трикутника США – Китай – Росія, «в якому тепер і «блукають» основні проблеми світової політики» [4].

3. Російська анексія Криму та триваючий збройний конфлікт на сході України блокують інтеграційні процеси як у межах Великої Європи, так і континентальної Євразії, зокрема між її двома найбільш економічно й соціально розвиненими та динамічними макрорегіонами – Східно-Азійським та макрорегіоном Євросоюзу.

4. Водночас з боку Росії зростає ризик її остаточного «повороту на Схід» та, відповідно, встановлення суворо авторитарного геостратегічного й навіть військово-політичного альянсу між Російською Федерацією і Китаєм.

Стратегічний альянс між Москвою і Пекіном (за ймовірної участі Казахстану) значно прискорив би досягнення Китаєм мети стати гегемоном не лише в Східній Азії, а на всьому просторі Північної та Центральної Євразії.

Ряд китайських експертів стверджують, що найбільшою невдачею США було відштовхнути Пекін від Вашингтона в бік Москви [5].

Українська криза викликала серйозні занепокоєння серед союзників США у Східній Азії щодо здатності Вашингтона впоратися з потенційними викликами в регіоні – ймовірно раптовими та прямими – з боку авторитарної наддержави в особі КНР. Як у материковому Китаї, так і в країнах – союзниках США, особливо в Південній Кореї та на Тайвані, існує сприйняття гостроти небезпечно відкритого питання: якщо США не змогли відвернути військову інтервенцію Росії в Україну, чи буде здатним Вашингтон в такому разі «приборкувати та стримувати Пекін у Східній Азії»? [6].

На наш погляд, недостатній прогрес у врегулюванні Української кризи зумовлений домінуванням у західному, українському та російському політичному дискурсі культурно Іншого (Чужого), відносини з яким приречені на конфлікт через ціннісний антагонізм [7]. У країнах Центрально-Східної Європи, починаючи з конфлікту з Росією, «новий орієнталізм» зростає, делегітимізуючи «Схід» з культурної точки зору, як нібито непоправно відсталого «Іншого» Європи.

Кардинальне переформатування влади та політичної еліти в Україні в результаті президентських та парламентських виборів 2019 р. та президентські вибори в США наступного 2020 р. можуть надати визначальну відповідь, чи можливо знайти шлях «до нової нормальності» [у відносинах] із Росією» [8] та оновленої континентальної архітектури безпеки в цілому «без втрати лиця» з боку ключових світових акторів, або Європа та Євразія будуть і далі занурюватися у смертельно небезпечну воронку геостратегічної «гри з нульовою сумою» з тупиковою ситуацією щодо Української кризи для України, Росії та Заходу, що, в свою чергу, може синергетично вплинути на розвиток двох інших стратегічних конфліктів у трикутнику США – Китай – Росія: на Корейському півострові та навколо Тайваню.

Наслідки та прогнози для G7:

- У контексті тектонічних зсувів в геоекономічному балансі сил на користь Китаю, а також в безпековій архітектурі Європи та Євразії G7 більше не може розглядатися як ексклюзивний клуб світових лідерів й не може далі самостійно задавати глобальний порядок денний – як політичний, міжнародно-нормативний, так і економічний.

- Консолідуючим чинником для G7 залишатиметься протидія зростанню континентальної та глобальної потуги Китаю.

- Головною інтригою для G7 буде драматичний вибір між стратегіями стримування Росії та її залучення до «франко-німецького» чи, ширше, євроатлантичного (разом із США, Великою Британією і Канадою) чи, ще ширше, альянсу «колективного Заходу» (включаючи Японію) для стримування Китаю.

Війна в Україні чи малою мірою сталася через критичний брак стиковки й взаємодії між європейськими, євразійськими та азіатсько-тихоокеанськими інституціями (форматами) співробітництва та інтеграції, такими як ЄС, Рада

Європи, ОБСЄ, з одного боку, та ШОС, Євразійський економічний союз, Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) тощо з іншого. Саме від активної суб'єктної позиції України істотно залежатиме:

– чи посиляться вектор трансконтинентальної інтеграції,
– чи, навпаки, далі посилюватиметься гостре геополітичне суперництво в Євразії різних систем цінностей та моделей управління, з відповідним збільшенням ризику масштабної гарячої війни на континенті.

Таким чином, найефективніше і тривале врегулювання кризи навколо України вбачається в інклюзивному багатосторонньому діалозі щодо нових інституційно-правових рамок архітектури європейської та євразійської континентальної безпеки та співпраці за участю України як стрижня (мосту) між Євroatлантичним (Західним) та іншими нормативними порядками за участю потужних континентальних акторів, що наразі існують на теренах Євразії.

Список використаних джерел

1. Геєць В. М., Гриценко А. А. “TERTIUM DATUR” Гжегожа В. Колодко. *Економічна теорія*. 2019. № 1. С. 16–17.
2. Bazaluk, O. *The Theory of War and Peace: The Geophilosophy of Europe*. Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publishing, 2017. 185 p.
3. Піляєв І. С. Фрактальна локалізація глобальної парадигми «Схід – Захід»: спроба синергетичного аналізу збройного конфлікту на Донбасі. *Науковий вісник Дипломатичної академії України. Серія «Політичні науки»*. 2015. Вип. 22. Част. II. С. 112–120.
4. Корсунський С. Європейська політика Пекіна. Дзеркало тижня. Україна. 2019. № 13. URL: https://dt.ua/international/yeuropeyska-politika-pekina-307769_.html (дата звернення: 27.09.2019).
5. Saalman Lora. *Little Grey Men: China and the Ukraine Crisis. Survival*. (December 2016 – January 2017). Vol. 58. No. 6. P. 135–156.
6. Lilei Song. *The Ukraine crisis: a multidimensional analysis in China. Eastern Journal of European Studies*. December 2015. Vol. 6, Is. 2. P. 159–175.
7. Lyubchenko O. *The Ukrainian Crisis: A Case of 'New Orientalism'. Acta Politologica*. 2017. Vol. 9, Is. 1. P. 45–60.
8. Інтерв'ю с Міністром иностранных дел Украины Павлом Климкиным. *Европейская правда*. 24.06.2019. URL: <https://www.euointegration.com.ua/rus/news/2019/06/24/7097675/> (дата звернення: 02.09.2019).

Л.В. ДЕЙНЕКО,
*д-р екон. наук, професор, завідувач відділу промислової політики
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

ПРОТЕКЦІОНІЗМ У СУЧАСНІЙ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ КРАЇН G7

Палкі дискусії щодо впливу режиму зовнішньої торгівлі на економічний і, зокрема, промисловий розвиток не вщухають з часів Адама Сміта і Фрідріха Ліста. Засновник ліберального напрямку хоча і визнавав позитивну роль протекціонізму для сприяння розвитку окремих галузей, однак стверджував, що промисловість, яка розвивається під митним захистом, не створює багатства. Натомість ідеолог протекціонізму наголошував, що багатство неможливе без розвинутої промисловості, а та, в свою чергу, неможлива без державного протекціонізму. За два століття, що минули з того часу, аргументи прибічників вільної торгівлі і протекціонізму практично не змінились [1], а були лише доповнені, з одного боку, успішним досвідом підтримки промислових галузей через відповідну протекціоністську політику, до якої час від часу вдавались всі без винятку сучасні розвинені країни світу в умовах уповільнення економічного зростання та за кризових ситуацій. З іншого боку, за цей час міцно укріпився загальний тренд на лібералізацію світової торгівлі.

І якщо повернутись до сьогодення, можемо побачити підтвердження вищезазначеного. Остання глобальна фінансова криза спонукала уряди країн світу (і розвинених, і тих, що розвиваються) надати в своїх програмах пріоритетне значення промислому розвитку і наростити протекціоністські заходи. Це яскраво видно на рис. 1, де показана динаміка частки світової торгівлі, що зазнала таких заходів торгової дискримінації як: обумовлені заходи захисту торгівлі; неавтоматичне ліцензування та квоти; заходи контролю над цінами; фінансові заходи; пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи; субсидії (включно з субсидуванням експорту); державні закупівлі; заходи регулювання експорту; збільшення імпорتنих митних тарифів тощо.

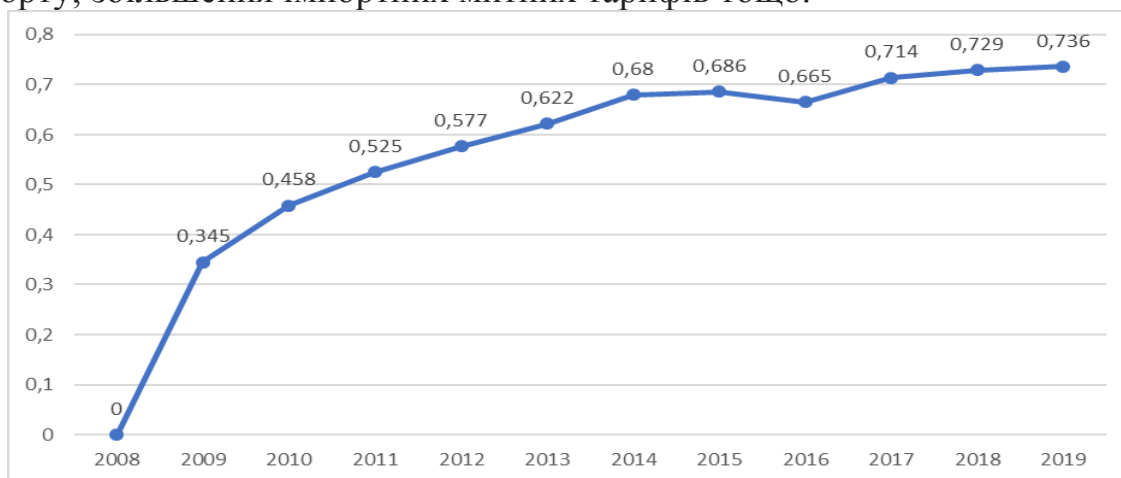


Рис. 1. Динаміка частки світової торгівлі, що постраждала від торгової дискримінації

Джерело: за даними [2, с. 4].

За даними моніторингу протекціоністських і непротекціоністських заходів Global Trade Alert (GTA) [2], що здійснюється під егідою лондонського Центру дослідження економічної політики (CEPR), з початку світової кризи (2008 р.) спостерігалась активізація використання інструментів протекціонізму в системі антикризових заходів на тлі гучних заяв лідерів країн з найбільш потужною економікою всіляко утримуватись від нанесення збитків один одному і створення загроз світовій торговій системі. При цьому використання імпорتنих обмежень країнами G7 помітно зросло з того часу не тільки щодо третіх країн, але й щодо товарообміну між собою (див. рис. 2 та 3).

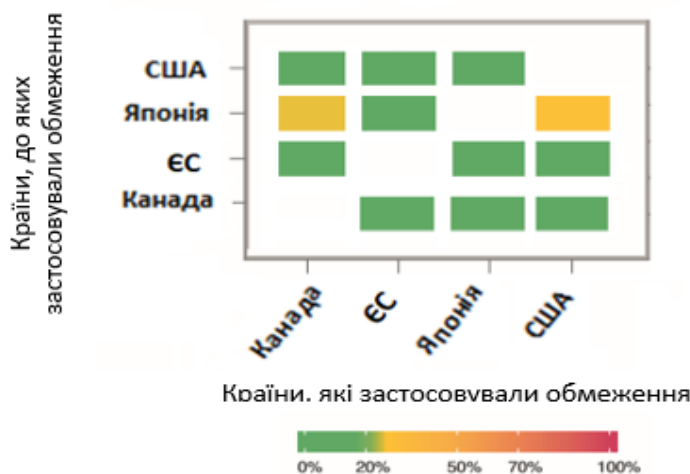


Рис. 2. Частка двостороннього експорту G7, до якого застосовувались імпорتنі обмеження, 2009 р.

Джерело: за даними [2, с. 36].

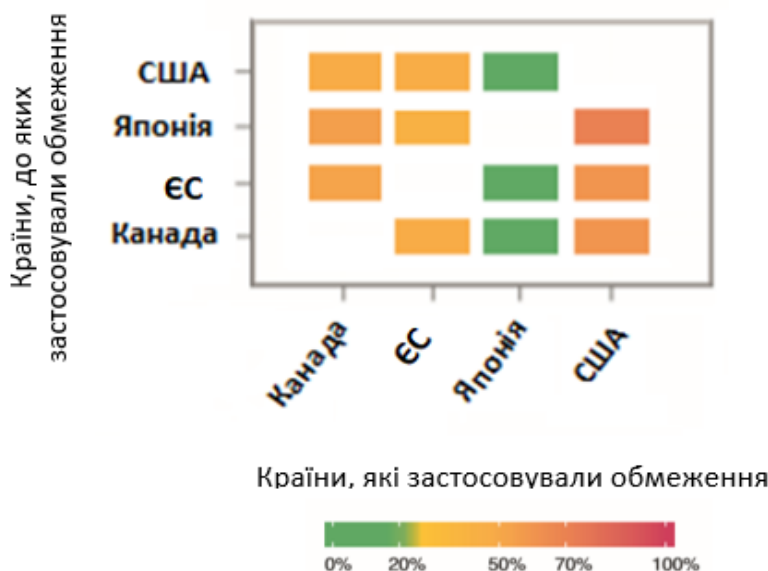


Рис. 3. Частка двостороннього експорту країн G7, до якого застосовувались імпорتنі обмеження, 2018 р.

Джерело: за даними [2, с. 37].

З порівняння даних, представлених на рис. 2 та 3, видно (дані щодо ЄС характеризують заходи, прийняті Єврокомісією від імені всіх держав – членів ЄС, в тому числі Німеччини, Франції, Італії та Великої Британії), якщо у 2009 р.

частка дискримінованого імпорту в торгівлі між країнами G7 перебувала переважно в межах до 20%, при цьому найбільш жорсткі протекціоністські заходи застосовувались США і Канадою щодо товарів з Японії, то у 2018 р. тільки Японія зберегла частку імпортних обмежень до країн – партнерів по G7 на рівні до 20%, тоді як по інших країнах цей показник був у межах 30–70%, при цьому найбільший обсяг імпортних обмежень застосовувався з боку США.

Ситуацію, що склалася, зазвичай пов'язують із загостренням торгових війн через зовнішньоторговельну політику Дональда Трампа. Так, нові тарифи США, що застосовуються до імпорту сталі та алюмінію, болюче вплинули не тільки на Канаду, але й на всіх інших членів G7 та спровокували дії у відповідь. Після чого почався новий виток погроз з боку США щодо окремих країн G7, але вже щодо продукції виноробної, сироробної галузей і продукції автомобілебудування, та звинувачень з боку ЄС до США щодо порушення умов СОТ, та погрози застосувати додаткові тарифи на американську продукцію.

Розглянемо детальніше заходи тарифного та нетарифного регулювання країн G7 щодо основних товарних груп промислової продукції (див. рис. 4 та табл. 1).

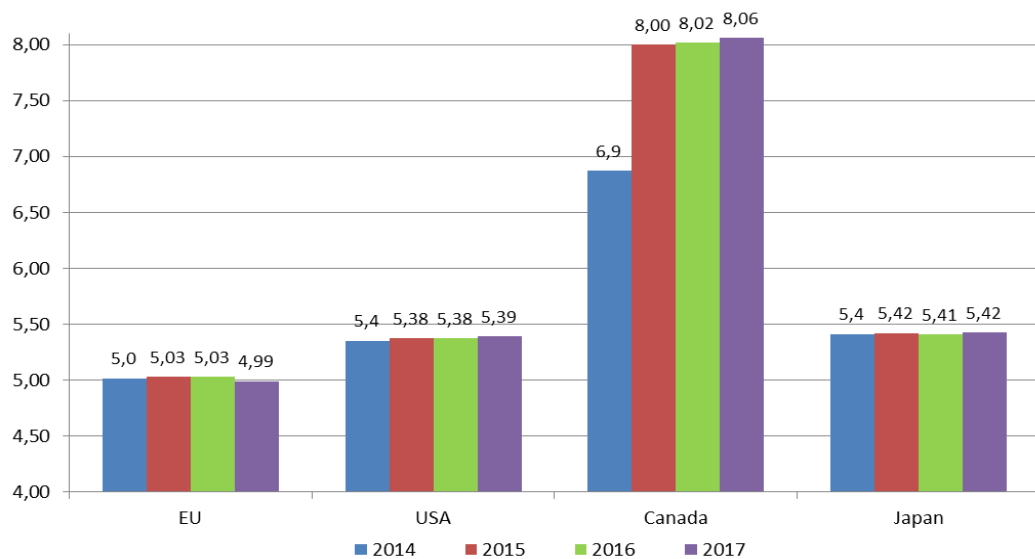


Рис. 4. Середня ставка митного тарифу на імпорт промислової продукції до країн G7 (2014–2017 рр.), %

Джерело: розраховано та складено за даними [4].

Таблиця 1

Нетарифні бар'єри щодо імпорту основних груп промислових товарів до країн G7 (2017 рр.), %*

Групи промислових товарів	Покриття нетарифними бар'єрами				Покриття нетарифними бар'єрами безмитного імпорту			
	ЄС	Японія	Канада	США	ЄС	Японія	Канада	США
Одяг та текстиль (групи 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62,63 ГС)	100,00	48,24	99,35	94,5	100,00	10,99	98,28	97,34

Продовження таблиці 1

Продукція хімічної промисловості (групи 28, 29, 30,31,32,33,34,35,36,37,38 ГС)	99,82	85,99	99,73	82,01	99,90	87,00	100,00	87,3
Машини та електрообладнання (групи 84,85 ГС)	99,40	87,89	91,55	74,07	100,0	87,91	90,52	77,36
Транспортні засоби та пов'язане устаткування (групи 86,87,88,89 ГС)	98,37	77,14	72,22	97,51	36,77	77,15	99,48	89,15
Взуття, головні убори і т.д. (групи 64,65,66,67 ГС)	97,63	45,64	93,5	44,85	100,00	0,00	100,00	27,77
Пластмаси, гума (групи 39,40 ГС)	95,4	57,82	97,10	41,06	55,14	53,09	99,84	38,27
Паливо (група 27 ГС)	94,83	99,65	91,51	99,49	93,48	99,98	85,98	93,94
Метали (групи 72, 73, 74, 75, 76,78,79,80,81,82,83 ГС)	90,99	12,87	98,74	29,2	94,94	15,08	99,79	16,4
Деревина (групи 44, 45, 46, 47, 48,49 ГС)	85,44	13,07	94,62	35,02	81,03	17,09	94,18	34,88
Вироби з каменю, скла і т.п. (групи 68,69,70,71 ГС)	57,21	15,32	59,08	80,28	82,74	16,12	48,93	92,81
Мінеральні продукти (групи 25, 26 ГС)	15,44	6,32	48,31	36,93	43,37	4,64	46,99	41,49
Інше (групи 90, 91, 92, 93, 94,95,96,97,98, 99 ГС)	92,49	64,89	95,86	59,46	89,33	69,58	98,01	71,23

Джерело: розраховано та складено автором за [5].

Як бачимо, рівні тарифного і нетарифного захисту промисловості відрізнялись як за країнами, так і за товарними групами. При цьому країни ЄС найактивніше застосовували саме нетарифні бар'єри для імпорту промислової продукції. Традиційно більш високі бар'єри застосовувались до продукції з високою доданою вартістю, а найнижчі – до сировинної продукції. Найвищий рівень тарифних обмежень застосовувала Канада. При цьому вона застосовувала також досить високі нетарифні обмеження. Менше за інших нетарифні торгові обмеження використовувала Японія, особливо привертає увагу вдвічі нижчий від інших партнерів по “Великій сімці” рівень нетарифних обмежень на продукцію легкої промисловості. США ж посідали третю позицію серед країн G7 за рівнем тарифних та нетарифних торгових обмежень.

Таким чином, щодо промислової продукції наразі триває нарощування протекціоністських заходів як з боку США, так і з боку інших країн G7, і дії в напрямі обмеження лібералізації торгівлі, особливо з боку США та ЄС тривають. При цьому США в особі президента Дональда Трампа відверто проголошує свою жорстку позицію в торгівлі, спрямовану на захист американських компаній та робочих місць в країні, тоді як Японія та ЄС, на які припадає понад третину світового ВВП, продовжують розглядати лібералізацію торгівлі як чинник зростання власних економік.

Список використаних джерел

1. Arthur S. Guarino, The Economic Effects of Trade Protectionism WTO. URL: <https://www.focus-economics.com/blog/effects-of-trade-protectionism-on-economy>
2. Jaw Jaw not War War: Prioritising WTO Reform Options. The 24th Global Trade Alert Report. CEPR Press, 2019. 140 с.
3. Long term impact of protectionism Backlash against free trade and globalization could lead to slower global growth. URL: <https://www.zurich.com/global-risks/docs/long-term-impact-of-protectionism>
4. Tariff Analysis Online facility provided by WTO. URL: <https://tao.wto.org/>
5. WTO Statistics Database. URL: <http://stat.wto.org>

О.А. ЧУГАЄВ,

канд. екон. наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІЧНА СИЛА США

США є найсильнішою державою світу, яка здійснює вплив на міжнародні процеси та країни світу в глобальному масштабі. Значною мірою це обумовлено тим, що вони за різними критеріями є найбільшою або другою найбільшою економікою світу та лідером в багатьох сферах економіки. З іншого боку, функціонування і розвиток альтернативних центрів економічної сили (ЄС, Китай та регіональні центри) обумовлює необхідність аналізу новітніх тенденції у факторах економічної сили та послаблюючих чинниках.

Розглянемо поточний стан забезпеченості США такими факторами порівняно з ЄС і Китаєм (джерело статистичних даних [1], якщо не сказано інакше):

1. Загальноекономічні фактори. США мають найбільший ВВП (за валютним курсом) або другий ВВП (за методом ПКС), що становили 24 і 15% від загальносвітового рівня у 2018 р. Вони мають найбільший сектор послуг за доданою вартістю, поступаючись Китаю в промисловому і аграрному секторах. Серед країн-гігантів США має найвищий ВВП на душу населення (63 тис. дол.).

Завдяки величині економіки США мають статус економіки «too big to fail». Тому інші економіки часто не зацікавлені у економічних негараздах в США, які можуть перенестись на інші країни, як це було у 2008-09 рр. Згідно наших розрахунків (див. табл.1), більше 50 країн світу мають економічну динаміку більш синхронну із США, ніж з іншими центрами сили (це другий показник після ЄС/єврозони). Серед них Велика Британія (кореляція між темпами економічного зростання найвища: 0,92), Японія, Канада, Мексика, країни Північної Європи і Балтія тощо. Кореляція з єврозоною становить 0,77.

А Гонконг більше синхронізований з США, ніж з материковою частиною Китаю.

Таблиця 1

Економіки, синхронізовані переважно з США

Європа	Азія і Тихоокеанський регіон	Америка	Африка
Велика Британія (0,92), Данія (0,91), Естонія (0,86), Швеція (0,84), Угорщина (0,80), Латвія (0,78), Литва (0,78), Єврозона (0,77), Ірландія (0,77), Туреччина (0,76), Мальта (0,63),	Малайзія (0,86), Японія (0,81), Камбоджа (0,79), ОАЕ (0,79), Нова Зеландія (0,75), Філіппіни (0,74), Гонконг (0,72), Палау (0,70), Бангладеш (0,67), Пакистан (0,65), Фіджі (0,62), Самоа (0,57),	Багамські Острови (0,86), Канада (0,85), Мексика (0,84), Сальвадор (0,83), Гондурас (0,79), Нікарагуа (0,78), Барбадос (0,72), Коста-Рика (0,68), Чилі (0,63), Антигуа і Барбуда (0,58), Гренада (0,56), Пуерто-Рико (0,51),	Намібія (0,81), Алжир (0,63), Демократична Республіка Конго (0,56), Мавританія (0,55), Кенія (0,51), Сенегал (0,50), Камерун (0,47), Сейшельські Острови (0,47), Мадагаскар (0,45),
Ісландія (0,53)	Кувейт (0,54), М'янма (0,54), Соломонові Острови (0,50), Саудівська Аравія (0,47), Австралія (0,44), Шрі-Ланка (0,34)	Сент-Вінсент і Гренадіни (0,48), Беліз (0,44)	Габон (0,39), Нігер (0,35)

Примітка: у дужках кореляція економічного зростання з центром сили в 2001–2015 рр.
Джерело: розраховано за [2].

Існують складності із доступністю порівнюваних та оновлюваних даних щодо національного багатства широкого кола країн світу. Тому використаємо порівняння за багатством найзаможніших осіб – резидентів країн. Статки мільярдерів США становили 36% у 2015 р. від сумарного показника по країнах світу (див. табл. 2). У 2019 статки мільйонерів становили 18,5 трлн дол. порівняно з 5 трлн дол. у Німеччині, 7,4 в Японії, 15,3 всього в Європі і 20,6 трлн дол. в АТР [4].

Таблиця 2

Багатство і кількість мільярдерів по країнах у 2015 р.

Країна	Нетто-активи, млрд дол.	Кількість, осіб	Частка у нетто-активах, %	Частка у кількості, мільярдерів, %
США	2567	537	36,39	29,34
ЄС	1437	343	20,37	18,74
Китай (материковий)	565	213	8,01	11,64
Німеччина	435	103	6,17	5,63
Росія	337	88	4,78	4,81
Індія	294	91	4,17	4,97
Франція	253	47	3,59	2,57
Гонконг	246	56	3,49	3,06

Джерело: розраховано за [3].

З іншого боку, тривалий час за динамікою ВВП (а за методом ПКС вже і за досягнутою величиною ВВП) Китай випереджає США (у 2018 р. темпи економічного зростання були 2,8% проти 6,6% у Китаї). Відповідно наш індекс твердої економічної сили на основі стану та динаміки чистого скоригованого національного доходу (методика зазначена у [5, с. 186–188]) у 2015 р. показував паритет США і Китаю саме в економічній силі (по 20% від сумарного індексу всіх країн світу – 17% були у країн ЄС (табл. 3).

Таблиця 3

Індекс твердої економічної сили країн у 2015 р., %

№	Країна	Індекс	№	Країна	Індекс
1	Китай	19,97	8	Франція	2,39
2	США	19,82	9	Росія	2,15
3	Індія	5,07	10	Індонезія	2,07
4	Німеччина	3,64	11	Республіка Корея	1,71
5	Японія	3,48	12	Італія	1,68
6	Велика Британія	2,85	13	Мексика	1,66
7	Бразилія	2,80	14	Канада	1,55

Джерело: розраховано за [1].

2. Природні. США мають потужні власні запаси природних ресурсів, хоча вони непропорційно менші відносно величини економіки. Посилюється роль сланцевого газу, видобутого в США. Загалом енергетична незалежність краща, ніж у ЄС чи Китаю. Запаси горючих сланців і вугілля найбільші [6].

3. Зовнішньоторговельні. США слабо залежать від зовнішньоекономічної кон'юнктури, зважаючи на низьку торговельну відкритість (експорт становив 12% ВВП у 2017 р.). Водночас США мають ємний внутрішній ринок і відповідають за 12% імпорту країн світу. Це надає переваги у торговельних переговорах, оскільки інші країни більше залежать від доступу на ринок США, ніж останні на їх ринок. В галузевому вимірі серед країн світу США перебувають зокрема на 1-му місці за експортом продуктів харчування (зокрема м'ясних продуктів, злакових) [7] і озброєння (10 млрд дол. США у 2018 р.).

З іншого боку, дефіцит торгового балансу є й індикатором слабкості (-3% ВВП у 2017 р.). Він суттєво скоротився у 2009 р., але надалі майже не змінювався. Для порівняння, у 2018 р. в ЄС був помітний профіцит 3,3%, у Китаї профіцит скоротився до 0,7%. Двосторонній торговельний дефіцит США з Китаєм становив 360 млрд дол. США, з ЄС 160 млрд дол. США. Помітний дефіцит є й з країнами партнерами по НАФТА/USMCA [7]. Проте, за нашими розрахунками (методика описана в [5, с. 229], за даними: [1; 8]) за співвідношенням абсолютного приросту ВВП у 2005–2016 рр. і стартового рівня економічного потенціалу з поправкою на темпи зростання населення, всередині НАФТА США опинилися у більшому виграні, ніж Мексика і особливо Канада.

4. Інвестиційно-фінансові. США мають найбільшу ринкову капіталізацію компаній у лістингу (30 трлн дол. США, що майже в 5 разів більше за аналогічний показник Китаю), зберігають профіцит балансу доходів з іншими країнами (254 млрд дол. США у 2016 р.). Долар є основною міжнародною валютою, наприклад у II кв. 2019 р. 62% золотовалютних резервів країн світу були деноміновані у доларах [9].

Фактором слабкості є дефіцит бюджету на рівні близько 4,3% ВВП у 2018 р. і борг загального уряду, який досягнув 106% ВВП [2]. Зазначимо, що сума військових витрат (3,1% ВВП у 2018 р.), яка більша ніж у Китаї і ЄС, зіставна з дефіцитом державного бюджету і торгового балансу.

Частка інвестицій у ВВП на рівні 21% у 2018 р. перебувала на рівні ЄС, але була набагато меншою порівняно з 44% у Китаї [2]. При цьому у 2019 р. США займає 8-ме місце за індексом легкості ведення бізнесу (Китай 46-те, Німеччина 24-те)). Зокрема, США опинилися на 3-му місці за одержанням кредитів і вирішенням неплатоспроможності, хоча суттєво поступаються Китаю за легкістю заснування бізнесу (53-те проти 28-го) і підключення до електромереж (54-те проти 14-го), за останнім критерієм – також і Німеччині (5-те) [10].

Щодо міжнародної допомоги у розвитку, то США як країна виділяти найбільше серед членів Комітету міжнародної допомоги у розвитку ОЕСР, але сумарно країни ЄС є найбільшим донором. Є дослідження (І. Кузіємко та Е. Уеркер [11] і Дж. Пінсін [12]), які відзначають на основі статистичного аналізу пов'язаність міжнародної допомоги. Так реципієнти іноземної допомоги частіше голосують на користь донора в міжнародних організаціях, принаймні це стосується допомоги з боку США, Канади, Франції, Іспанії, Великої Британії, але нехарактерно, якщо донорами є Японія або країни Північної Європи. Зокрема МВФ надає більше грошей урядам країн, пов'язаним із США, або принаймні ЄС, або голосуючим разом із “Великою сімкою” у Генеральній асамблеї ООН.

5. Технологічні. США випереджають ЄС і Китай за часткою витрат на дослідження і розробки (2,7% ВВП у 2015 р.) і кількістю дослідницького персоналу на 1 млн населення (4300 осіб). США мають високі іноземні доходи від реалізації прав на інтелектуальну власність (129 млрд дол., або 34% від загальносвітового показника) і є країною базування низки компаній-гігантів у сфері ІТ (Microsoft, Facebook, Twitter, Youtube, Google тощо), які мають контроль над вагомою частиною цифрового простору. Однак США вже в 4 рази відстають від Китаю за кількістю патентних заявок резидентів.

6. Людський капітал. США мають третє у світі за величиною населення. Завдяки імміграції мають вищі темпи зростання населення (0,6% у 2018 р.). З іншого боку, інтенсивність праці порівняно з ЄС створює додаткове навантаження на здоров'я працівників. Вартість охорони здоров'я (17% ВВП у 2016 р.) набагато вища ніж у ЄС при порівнюваній якості та відставанні за тривалістю життя.

7. М'яка сила. За даними Pew researchcenter [13], усередині країни 65% американців вважали у 2018 р., що економічна ситуація в країні є доброю,

порівняно з 44% у 2016 р. Хоча тільки 33% ствердно відповіли, що наступне покоління буде жити краще у фінансовому плані.

Найбільше вважали США економічним лідером світу у Німеччині (53% опитаних), Австралії (52%) і Канаді (50%); найменше – в Індії (8%); у самих США – третина населення (33%). Загалом у світі як правило трохи більше вважають економічним лідером ЄС (від 19% в Німеччині до 67% в Південній Кореї) і набагато менше Китай (від 1% в Індії до 21% в Німеччині). В 2015 р. 44% опитаних в Україні вважали економічним лідером ЄС, 17% США, по 12% Китай і Японію.

У 2018 р. загальний імідж США був найкращим у Філіппінах (83% ставилися позитивно), Ізраїлі (83%), Республіці Корея (80%), США (79%), Польщі (70%), а найгіршому Мексиці (32%), Аргентині (32%), Німеччині (30%), Росії (26%). В Україні цей рівень становив 69% у 2015 р.

Компанія Brand Finance називає США найдорожчим брендом країни (вартісна оцінка 26 трлн дол. США у 2018 р.), далі йдуть Китай (13 трлн дол. США) і Німеччина (5 трлн дол. США) [14]. На першому місці США були і в рейтингу за популярністю країн походження товарів, згідно зі звітом «Зроблено в» (Made in) компанії FutureBrand у 2015 р. [15]. За індексом бренду країни компанії FutureBrand, у 2014–2015 рр. США посіли 7-ме місце, хоча у 2019-му – вже тільки 12-те (на перших місцях перебувають Японія, Норвегія, Швейцарія; Німеччина на 6-му, Китай на 29-му). По різних категоріях у 2014–2015 рр. США посіли 2-ге місце за перевагами для бізнесу, 3-тє по туризму, 4-тє як країна походження товарів, хоча при цьому не попали в першу десятку за категоріями система цінностей, якість життя, культура і спадщина [16; 17]. Регресійно-кореляційний аналіз за даними Pew researchcenter показав, що популяризують імідж США, зокрема їх науково-технічні досягнення і сектор масової культури, які, до речі, взаємно також популяризують один одного [5, с.253-254].

Таким чином США забезпечені достатньо рівномірно факторами економічної сили, які дозволяють їм зберігати паритет, а за низкою параметрів і випереджати інші глобальні центри економічної сили.

Список використаних джерел

1. World Development Indicators/The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (дата звернення: 01.10.2019).
2. World Economic Outlook Databases / International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases> (дата звернення: 01.10.2019).
3. The World's Billionaires / Forbes. URL: <http://www.forbes.com/billionaires> (дата звернення: 17.08.2015).
4. World Wealth Report / Capgemini. URL: <https://worldwealthreport.com/> (дата звернення: 02.10.2019).
5. Чугаєв О.А. Економічна сила країни у глобальному господарстві: дис. ... докт. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2018. 632 с.

6. 2016 United Nations Energy Statistics Yearbook. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Statistical Division, 2016. 505 p.
7. UNCTADStat / UNCTAD. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата звернення: 01.10.2019).
8. The Changing Wealth of Nations / The World Bank. 2011. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/wealth-of-nations> (дата звернення: 08.04.2014).
9. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) / International Monetary Fund. URL: [https:// data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4](https://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4) (дата звернення: 13.10.2019).
10. DoingBusiness. Оценка бизнес-регулирувания / Всемирный банк. URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings> (дата звернення: 02.10.2019).
11. Kuziemko I., Werker, E. How Much is a Seat on the Security Council Worth? Foreign Aid and Bribery at the United Nations. *Journal of Political Economy*. 2006. № 114(5). P. 905–930. URL: <http://www.hbs.edu/faculty/PublicationFiles/06-029.pdf> (дата звернення: 11.08.2016).
12. Pincin J. Foreign Aid and Political Influence of the Development Assistance Committee Countries. *Munich Personal RePEc Archive*. 2012. Paper № 39668. URL: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/39668> (дата звернення: 05.02.2014).
13. Global Indicators Database / The Pew Research Center's Global Attitudes Project. URL: <https://www.pewresearch.org/global/database/> (дата звернення: 02.10.2019).
14. Nation Brands 2018. The Annual Report on the Most Valuable Nation Brands. Brand Finance. October 2018. 20 p. URL: https://brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_reports_2018.pdf (дата звернення: 13.10.2019).
15. Made in. The Value of Country of Origin for Future Brands / FutureBrand. URL: http://www.futurebrand.com/images/uploads/studies/cbi/MADE_IN_Final_HR.pdf (дата звернення: 21.08.2015).
16. Country Brand Index 2014-15 / FutureBrand. 55 p. URL: <http://www.mumbrella.asia/content/uploads/2014/11/CountryBrandIndex2014.pdf> (дата звернення: 21.08.2015).
17. FutureBrand Country Index 2019 / FutureBrand. 152 p. URL: <https://www.futurebrand.com/uploads/FCI/FutureBrand-Country-Index-2019.pdf> (дата звернення: 13.10.2019).

Є.В. РЕДЗІЮК,
канд. екон. наук, доцент,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА КРАЇН G7 В УМОВАХ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку країн G7 активне використання інструментів валютно-фінансової політики здійснюється всіма її членами. Це обумовлено тим, що валютно-фінансова політика має миттєву дію на сучасні глобалізовані торговельно-економічні та геополітичні відносини. Так, китайський юань рекордно девальвував до долара США, досягнувши позначки 7 юаней до 1 долара США. У відповідь, провідна країна G7 – США, через рішення Федеральної Резервної Системи США (ФРС) також оперативно знижує облікову ставку на 0,25 % до рівня 2-2,25%. Рівень ставок у США до цього моменту (31.07.2019 р.) не змінювався з 2008 року. А згодом, 18.09.2019 р. ще знижує ставку до рівня 1,75–2% [1].

За логікою президента США Д. Трампа «сильний» долар США заважає більш потужно розвивати власну економіку. Для зростання внутрішнього виробництва і витіснення імпортерів необхідно мати менш «сильний» долар США. У той же час долар США, що слабшає означатиме початок втрати ним статусу світової резервної валюти. Одним з ключових інструментів, здатних регулювати цей баланс, є базова ставка ФРС. Висока ставка ФРС уповільнює зростання економіки США, але для валюти, що виступає міжнародною розрахунковою одиницею для більшості країн світу це навпаки позитивно. Тому її істотне зниження зменшує привабливість широкого спектра номінованих у доларах США фінансових активів і самого долара США як засобу накопичення.

М'яку монетарну політику проводить і Європейський центральний банк (ЄЦБ). 12 вересня 2019 року Рада керуючих ЄЦБ прийняла рішення щодо трьох ключових ставок:

- 1) зниження своєї процентної ставки за депозитами овернайт (deposit facility) на 10 процентних пунктів до "мінус" 0.5%;
- 2) залишення незмінними ставок за головними операціями рефінансування (Main Refinancing Operations);
- 3) залишення незмінними ставок за кредитами овернайт (Marginal Lending Facility) на рівнях відповідно 0 та 0,25%.

Це означає, що ставки овернайт міжбанківського ринку будуть коливатися у діапазоні "мінус" 0,5–0,25%. Крім того, з 1 листопада 2019 р. розпочнеться програма викупу активів (APP), яка становитиме 20 млрд євро; продовжиться й програма структурної підтримки банків, що кредитують реальний сектор (LTRO III) [2; 3].

Усі наведені вище заходи валютно-фінансової політики мають на меті посприяти основному ядру країн G7 з ЄС – внутрішньому зростанню національних виробників, підвищенню вартості імпорту, активізації бізнес-процесів на зовнішніх ринках за рахунок більш дешевої цінової пропозиції. В цьому контексті в США ставки ФРС є ще відносно високими порівняно з країнами ЄС, але США враховуючи статусність своєї валюти (міжнародні розрахунки на 62–68% відбуваються в доларах США) для світу планують поки що не знижувати ставки, а ввести додаткові мита у розмірі 10% на товари з Китаю сумарною вартістю 300 млрд дол. США. На це Китай планує відмовитись від імпорту сільськогосподарської продукції з США. Народний банк Китаю не змінює ставку 4,35% з 24.10.2015 р., фокусуючись на експансійній торгово-промисловій політиці та розповсюджуючи свій вплив на країни, що розвиваються та країни з ринками, що формуються. Відзначимо, що зростання ВВП у країнах Єврозони в 2018 році відбулось лише на 1,9%, в США на 2,9%, в Китаї на 6,6%, а це свідчить, що політика «слабких» валют і дешевого кредитування не завжди дає позитивний сигнал для місцевих бізнес-структур й не завжди сприяє сталому зростанню [4; 5].

Країни ЄС мають найменші темпи економічного зростання серед найвпливовіших економічних центрів світу, визначальні для ЄС країни G7: ФРН в 2018 році отримала зростання лише – до 1,4%; Франція – до 1,7%; Італія – 0,9% [6]. В цьому контексті виділяється частина промови президента Франції Е. Макрона на щорічній дипломатичній конференції щодо ринкової економіки та фінансіалізації глобальних економічних відносин: «Ця ринкова економіка, яка була придумана в Європі та для Європи, поступово збилася зі шляху за останні десятиліття. Перш за все в ній відбулася глибока фінансіалізація, що лежала в основі сформованої нами рівноваги ринкової економіки – в деяких теоріях відзначалася навіть соціальна ринкова економіка – стала економікою накопичувального капіталізму. В її рамках фінансіалізація і технологічні перетворення привели до великого зосередження багатств в руках «чемпіонів», тобто талановитих людей в наших країнах, а також добилися успіхів у глобалізації великих метрополій і країн. Як впливає з теорії порівняльних переваг і відповідно до того, що ми все старанно вчили, ринкова економіка донедавна забезпечувала розподіл багатств і прекрасно працювала протягом десятиліть, домігшись небувалого в історії людства звершення: сотні мільйонів людей по всьому світу змогли вибратися з бідності. Тепер процес звернувся назад і веде до нерівності, з яким більше не можна миритися. Ми відчуваємо це в нашій економіці» [7].

На наш погляд, зазначене означає, що в ЄС почали відчувати кризу асиметричності розподілу багатств серед населення, існує значна кількість людей, які не можуть себе реалізувати в сучасній ринковій економіці. Вплив біженців і бідних верств населення стає дедалі більш потужним на політичні, економічні та соціальні процеси, що в цілому дестабілізує сучасну Європу і не сприяє її стійкому зростанню. Крім того, насичення каналів економіки «дешевими грошами» все одно має про циклічний і про спекулятивний

характер, коли існуючі кошти ефективно не розподіляються серед підприємницьких структур, які набирають і навчають персонал, створюють нову і цікаву споживачам продукцію; а в основному переходять у фінансовий сектор, на торгові майданчики різних активів і сприяють необґрунтованим, волатильним коливанням, або дестабілізації фінансових, товарних і фондових ринків.

Голосування громадян Великої Британії за вихід з ЄС, на думку автора, також вплинуло на активізацію країнами ЄС використання інструментів валютно-фінансової політики, тому що Brexit, безсумнівно, вплинув на дестабілізацію фінансових ринків країн ЄС, на обмінні курси і перспективи інвестиційно-економічного співробітництва в межах європейського регіону. Провідними аналітиками очікується, що Велика Британія отримає економічне падіння, девальвацію фунта стерлінгів, затяжну фінансово-економічну кризу на 10–15 років та короткостроково – дефіцит товарів при виході з угоди без взаємних домовленостей; для країн ЄС Brexit є також суттєвим викликом, що посилив кризу довіри між різними країнами, чи групами країн ЄС. Тому доцільною була би нова стратегія розвитку для країн ЄС на основі взаємних оновлених цінностей і правил, що ведуть до гармонійного і більш стійкого соціально збалансованого зростання. При цьому м'якими інструментами фінансово-валютної політики ЄЦБ намагається пожевити бізнес-процеси і зменшити негативні наслідки Brexit.

Сучасні заходи валютно-фінансової політики мають на меті посприяти внутрішньому зростанню вітчизняних виробників, підвищенню вартості імпорту, активізації бізнес-процесів на зовнішніх ринках за рахунок більш дешевої цінової пропозиції, але їх застосування приводить до швидкої реакції з боку інших впливових регіональних центрів світу, тому в цілому відзначається дестабілізація від впровадження таких заходів, пригальмовується міжнародна торгівля і знижуються обсяги світової економіки.

Підсумовуючи відзначимо, що країни G7, програючи економічну конкуренцію Китаю та іншим країнам, що розвиваються – активно використовують валютно-фінансову політику для покращення власних позицій, але загалом це впливає на світ дестабілізуюче, тому що глобальна економіка має сталі економічні ланцюги вартості, що взаємопов'язані по всьому світу. При цьому Китай і країни, що розвиваються (G20) інституційно готові до оперативної протидії цим заходам, що в цілому погіршує стан глобального економічного співробітництва й торгівлі.

Список використаних джерел

1. Federal Reserve Board. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/h15/>
2. The ECB cuts interest rates and restarts quantitative easing URL: <https://www.economist.com/news/2019/09/12/the-ecb-cuts-interest-rates-and-restarts-quantitative-easing>
3. ECB Press Conference - 12 September 2019. ECB President Mario Draghi and Vice-President Luis de Guindos will explain the Governing Council's monetary policy decisions and answer questions from journalists at the Governing Council

press conference being held on 12 September 2019 at 14:30 CET in Frankfurt am Main. URL:

https://www.youtube.com/watch?v=WrwQSFe_Dlo&feature=youtu.be&fbclid=IwAR06fUmlodfqwy7Veub_CbIQ9tsZ90kPADIN2xOyMFAfkk8yyXJdtfiSMys

4. Ключевые ставки центральных банков / МФД-ИнфоЦентр. URL: <http://mfd.ru/calendar/rates/>

5. Стаханова А. Взаимная вражда / LENTA.RU: Экономика». 19 августа 2019. URL: https://lenta.ru/articles/2019/08/19/china_vs_us/

6. Statistical Annex of European Economy. Economic databases / European Commission. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro_en

7. Macron E. Discours du Président de la République à la conférence des desambassadeurs et des ambassadrices de. 08.2019.

О.М. БОЙКО,

*канд. екон. наук, с.н.с., провідний науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

ДОСВІД КРАЇН G7 У НАПРЯМІ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ ЯК ДРАЙВЕРІВ ЗРОСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах сьогодення економічний розвиток країн G7 пов'язаний активізацією інноваційної активності промислових підприємств. Це узгоджується з поширенням «розумної спеціалізації», яка базується на принципах, розробленими Європейською комісією в галузі регіональних інноваційних стратегій третього покоління в межах ініціативи “Smart Platform Specialisation”. Вона відображує ідею 4 “С”: (вибори) – зазначення кількості інвестиційних пріоритетів про підприємницький потенціал та перспективні напрями спеціалізації; (конкурентні переваги) – побудова на поточній економічній спеціалізації регіону та мобілізації талантів завдяки поєднанню потреби і можливостей сектору досліджень, розвитку промисловості та бізнесу; (критична маса) – спрямування на розвиток кластерів світового класу, створення простору для різноманітних міжсекторальних зв'язків, що прискорюють процеси диверсифікації в умовах участі в міжрегіональних мережах; (колективне керівництво) – включення до інноваційних процесів не лише навчальних закладів, компаній і державних органів, що відповідають за інноваційну та науково-технічну політику, компаній, що генерують інновації, а й користувачів інноваційної продукції.

Цікавим аспектом є досвід країн G7 у напрямі створення та розвитку кластерів як однієї зі спеціальних форм організації інноваційної діяльності. Під кластером необхідно розуміти добровільне об'єднання незалежних компаній, асоційованих інституцій, інших суб'єктів співробітництва які: географічно зосереджені у регіоні (просторі); співпрацюють та конкурують; спеціалізуються

у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну для виготовлення спільного продукту чи послуги, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків.

Мета діяльності кластерів, розташованих на території пріоритетного розвитку країн G7 є: підвищення конкурентоспроможності учасників кластера за рахунок впровадження нових технологій; зниження витрат та підвищення якості наукоємних послуг, шляхом впровадження синергетичного ефекту та уніфікації підходів до якості, логістики, інжинірингу тощо; забезпечення зайнятості населення в умовах реформування великих підприємств та аутсорсингу; консолідоване лобіювання інтересів учасників кластера та ін.

Кластери в країнах G7 створюються за різними схемами: "знизу вгору" (вибудовування окремих проектів і програм, інтегруючих потенційних учасників кластера); «зверху вниз» (створення органів дорадчої координації та моніторингу, стратегії розвитку кластера); змішаного типу (поєднання особливостей двох шляхів «з низу вгору» і «зверху вниз»). Їхня діяльність має різні галузеві напрямки спеціалізації, які відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Досвід функціонування кластерів за видами економічної діяльності в країнах G7

<i>Країна</i>	<i>Галузевий напрям розвитку кластера</i>
Велика Британія, Німеччина, Франція	Біотехнології та ресурси.
Італія, Німеччина, Франція	Фармацевтика і виробництво косметики.
Італія, Франція	Агровиробництво і харчова промисловість.
Німеччина.	Нафтогазовий комплекс та хімічна промисловість.
Італія, Німеччина	Машинобудування, електроніка.
Італія	Легка промисловість.

Джерело: складено за даними [1–6].

З метою підтримки розвитку кластерів у країнах G7 існують інструменти стимулювання (надання спеціальних гарантій; застосування податкових пільг і преференцій; субсидіювання/дотування, нефінансова підтримка тощо), які наведено в табл. 2. Крім того, існують спеціальні програми щодо підтримки розвитку кластерів, розташованих на території Великої Британії, Канади, Німеччини, США, Франції, Японії (табл. 3). Необхідно зазначити, що, на відміну від кластерів країн G7, в Україні відсутнє інституційно-правове забезпечення щодо їх функціонування. Тому до основних завдань функціонування кластерів в Україні слід віднести:

– створення та розвиток кластерів (розроблення нормативно-правової бази щодо створення та функціонування кластерів, зокрема визначити на законодавчому рівні поняття “кластер”, “кластерна політика”, “кластеризація”; створення та реалізація державних програм сприяння розвитку кластерів; створення Реєстру кластерів в Україні);

– розвиток кластерних зв'язків та мережевого співробітництва (залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у пріоритетні за видами економічної

діяльності кластери; формування і просування кластерних ініціатив; розвиток людського капіталу; економічна освіта суб'єктів кластера та спеціалістів навчальних закладів; фінансування спільних наукових досліджень; створення інформаційного поля для суб'єктів кластера; розроблення програм розвитку постачальників; розміщення державного замовлення на продукцію підприємств кластера; контроль якості продукції і послуг, які постачаються виробниками кластера у рамках програми державної закупівлі; програми розвитку конкурентного середовища; створення інфраструктурного забезпечення кластерних зв'язків; взаємодія місцевих органів влади з суб'єктами кластера; трансфер технологій у кластері; формування співробітництва в середині кластера та ін.);

– збільшення впливу і відповідальності місцевих органів влади в умовах децентралізації стосовно забезпечення розвитку кластерів;

– реалізацію ефективної кластерної політики можлива в контексті комплексу заходів щодо суттєвого покращення інвестиційного клімату; розробку моделей використання механізму державно-приватного партнерства з метою залучення недержавних інвестиційних ресурсів для розвитку кластерів, перш за все забезпечення території необхідною інфраструктурою;

– законодавче визначення механізму створення транснаціональних кластерів. Зокрема укладання на рівні урядів країн-учасниць двосторонніх угод про створення транснаціональних кластерів, узгодження стратегій і планів розвитку національних частин транснаціональних кластерів. Досвід функціонування таких структур свідчить про їх позитивний вплив на соціально-економічний розвиток та міжнародне співробітництво країн-учасниць, стимулювання ділової активності, приплив інвестицій і вирішення проблем зайнятості.

Таблиця 2

Стимулювання розвитку кластерів в країнах G7
Велика Британія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія

Завдання	Інструменти впровадження	Інструменти стимулювання	Досвід використання	Переваги/недоліки ризику
Підвищення конкурентоспроможності регіонів, у т. ч. Транскордонних. Сприяння утворенню нових і розвитку існуючих євро регіонів. Забезпечення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств. Впровадження нових технологій у виробничі процеси.	Розвиток відносин субконтрактування (аутсорсінгу) Система спеціального навчання (центри кластерного навчання). Створення інтегрованих виробничих ланцюгів;	<i>Спеціальні гарантії:</i> Захист прав інтелектуальної власності та авторських прав на законодавчому рівні (Великобританія, Італія, Німеччина, США, Франція, Японія) <i>Податкові пільги і преференції:</i> Спрощене оподаткування для підприємств, які розташовані в межах кластеру (Японія);	Відчутний розвиток високотехнологічних галузей промисловості (країни ЄС, Канада, США); Система активізації розвитку МСП, зокрема в старопромислових регіонах (Італія, США),	<i>Переваги:</i> Активізація інноваційної діяльності завдяки концентрації знань; Забезпечення трансферу наукових розробок і технологій у виробничу сферу;

<p>Створення нових чи збереження наявних робочих місць. Зростання частки інвестування в розвиток інфраструктури регіону. Підвищення ролі вищої освіти і науки у розвитку регіонів. Залучення недержавних інвестиційних ресурсів для розвитку кластерів (у т. ч. з використанням ДПП).</p>	<p>Розвиток інструментів взаємного кредитування. Застосування інструментів ДПП.</p>	<p>Податкові пільги, в т. ч. можливість отримання фіскальних стимулів з податку на нерухоме майно, земельного податку та орендної плати за користування земельної ділянки на якій створено кластер (Німеччина, США, Японія). <i>Субсидіювання / дотування:</i> Безвідсоткові позики, зокрема до 50,0% витрат на впровадження інновацій (Німеччина); Прямі дотації до 50,0% витрат на створення нової продукції і технологій (США, Франція); Цільові дотації на науково-дослідні розробки (повсюдно). <i>Нефінансова підтримка:</i> Безкоштовні послуги з діловодства, реєстрації інтелектуальної власності для індивідуальних винахідників (Німеччина); Допомога в пошуку і залученні іноземних фахівців (США, Японія).</p>	<p>Нарощення обсягів експорту продукції підприємств (США).</p>	<p>Збільшення кількості висококваліфікованих спеціалістів завдяки системі спеціального навчання; Зростання податкових надходжень до бюджетів внаслідок залучення інвестицій. <i>Ризики:</i> Вибір помилкових пріоритетів фінансування заходів з розвитку кластерів; Недостатній рівень координації діяльності підприємств у процесі реалізації кластерних проєктів; Низька якість моніторингу в процесі реалізації кластерних проєктів.</p>
---	---	---	--	---

Джерело: складено за даними [4–9].

Таблиця 3

Досвід розроблення спеціальних програм щодо підтримки розвитку кластерів у країнах G7

Країна	Програми, які сприяють розвитку кластерів
Велика Британія	Уряд країни для фінансування створення та розвитку інноваційних кластерів виділено 30 млн. дол. США (райони біотехнологічного розвитку навколо м. Единбург, Оксфорд).
Канада	<p>На федеральному рівні відсутня єдина концепція реалізації кластерної політики. Існує Національна Дослідницька Рада – провідне федеральне агентство з науково-дослідного розвитку. Уряд Канади надає підтримку кластерам, здійснюючи політику залучення інвестицій, сприяє реалізації продукції компаній на зовнішніх ринках, регулює ринок робочої сили, інвестує у перспективні наукові дослідження і розробки, організовує освітні програми, сприяє захисту прав інтелектуальної власності та ін.</p> <p>Реалізацією кластерних ініціатив займається адміністрація провінцій та муніципалітетів. Це проявляється у вигляді фінансування наукових розробок, реалізації освітніх програм, залученні зовнішніх інвестицій та наданні супутніх послуг. Цим займаються агентства регіонального розвитку.</p>

Німеччина	<p>Приватна німецька компанія "VDE-IT" (оператор федеральної кластерної програми), яка представляє інтереси і виступає від імені Міністерства економіки та технологій Німеччини, сприяє реалізації Програми розвитку центрів компетенцій (Competence Networks Germany), спрямовану на підтримку розвитку кластерів в регіонах.</p> <p>Програму підтримки кластерів розділено на 2 категорії: орієнтована на підтримку найбільш перспективних досліджень з проявом мережевої кооперації дослідницьких організацій та бізнесу, метою яких є створення нових технологічних структур (програми: "BioRegio/BioProfile", "Bioindustrie - "); орієнтовані на зміну структури регіонів (програма "Innoregio" та ініціатива "Регіональні очки зростання" в межах програми "Unternehmen Region", а також "Netzwerkmanagement Ost", "Inno Watt").</p>
США	<p>У законодавстві поняття "кластерної політики" з'явилося в 2010 р. Національною дослідницькою радою (2012 р.) розроблено доповідь, в якій значна увага приділена кластерній політиці. Реалізацією програм інноваційного кластерного розвитку займаються Міністерства енергетики, торгівлі, оборони, сільського господарства, праці та освіти. Основними напрямками програми є: створення "енергетичних інноваційних хабів" (регіональні інноваційні кластери в сфері сонячної енергетики, енергоефективних конструкцій та ядерної енергетики); створення кластеру робототехніки (м. Мічиган); реалізація проекту "Інноваційна екосистема Національного наукового фонду США" (підтримка регіональних інноваційних кластерів, які допомагають викладачам і студентам комерціалізувати власні інноваційні розробки, формувати альянси з промисловістю і створювати стартапи). Інвестиції становлять 12 млн. дол. США.</p>
Франція	<p>Кластерна політика реалізується в рамках програми створення полюсів конкурентоспроможності, які представляють собою взаємопов'язані мережі між організаціями на різних рівнях (європейський, національний, регіональний). На першому етапі виділено близько 1 млрд. Євро, а на другому – 1,5 млрд. Євро. Дієвим інструментом є програма "Les rôles de compétitivité" (питома вага малого та середнього бізнесу складає 80,0%, на долю якого припадає 54,0% бюджету всієї програми).</p>
Японія	<p>Діє програма "Knowledge cluster initiative", яка сприяє стимулюванню розвитку кластерів в 18-ти регіонах країни. Підтримка може надаватись спільним проектам, в яких регіональні університети виступають в ролі ядра кластерів, утворених мережею малих інноваційних фірм і великих промислових компаній.</p>

Джерело: складено за даними [3–5; 9–15].

Отже, головними стратегічними напрямами розвитку в Україні до 2021 р. у рамках ініціативи Індустрії 4.0 є такі:

– інституціоналізація розвитку промислових хайтек-сегментів на рівні держави (впровадження системи реформ із стимулювання в Україні промислового виробництва; створення та реалізація програм, які покращуватимуть загальну готовність промисловості до Індустрії 4.0; створення умов для прискореного розвитку промислових хайтек-сегментів).

– створення інноваційної екосистеми промислових хайтек (проведення аудиту існуючих елементів екосистеми з приведенням цільових показників їх розвитку до цільової моделі інноваційної екосистеми промислових хайтек-сегментів); налагодження трансферу технологій від українських наукових установ, наукових парків, лабораторій R&D, а також від міжнародних центрів та корпорацій до кінцевих замовників; створення мереж найбільш ефективних структурних елементів екосистеми «Індустрія 4.0» – Центрів експертизи, лабораторій R&D, технопарків, інкубаторів та акселераторів стартапів тощо; залучення інвестицій та фондів з метою прискорення інноваційного розвитку.

– прискорений розвиток кластеризації на регіональному і національному рівнях (інституціоналізація кластерних політик та ініціатив на рівні урядових структур; створення та реалізація регіональних програм розвитку 4.0, особливо,

в регіонах з найбільш потужним потенціалом промислових хайтек-сегментів – мм. Харків, Дніпро, Запоріжжя, Київ).

– повномасштабна діджиталізація ключових секторів промисловості, енергетики та інфраструктури (створення регуляторних стимулів для прискорення діджиталізації, як у середовищі кінцевих замовників, так і інноваторів 4.0.; створення дорожніх карт цифрової трансформації в цільових галузях; «ІТ-фікація» промислових секторів) тощо.

Список використаних джерел

1. Эффективность концентрации промышленных производств / Под ред. Л.В. Козловского, А.Д. Павловой. Минск. 1970. 145 с.
2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный поход в стратеги инновационного развития зарубежных стран. URL: <http://www.institutiones.com>.
3. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной стратегии // Наука-Образование-Инновации. 2008. №7. С.18-21.
4. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні // Економіст. 2000. №1. С.29–33.
5. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятикин, Т.П. Быкова. Минск: Тесей, 2008. 72 с.
6. Романова Ю.А. Организационно-экономические основы развития кооперации на региональном уровне (теория, методология, практика): автореф. дис. д-ра экон. наук: 05.00.05 / Романова Ю.А. Российский ун-т кооперации. М. 2008. 40 с.
7. Котляров Н.Н. Зарубежный опыт формирования кластерных систем // Экономические науки. 2014. №10 (119). С.105-110.
8. Рекорд С.И. Мезоэкономический синтез концепций кластерного развития и международной экономической интеграции: дис. д-ра эконом. наук. Спб., 2013. С. 123.
9. Андрусів У.Я. Поняття "кластер" та його різноманітність трактування у працях зарубіжних вчених. URL: http://www.confcontact.com/20111222/5_andrusiv.php.
10. Портер М.Э. Конкуренция. М.: ИД «Вильямс». 2001. 495 с.
11. Соколенко С. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону URL: <http://www.ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>
12. Слонимский А.А., Слонимская М.А. Научно-инновационные кластеры и технологические платформы: вопросы партнерства и государственной поддержки // Наука та наукознавство. №1. 2015. С.23-43.
13. Шовкалюк В. Організаційні форми управління інноваційними кластерами URL:<http://www.eep.org.ua/files/2009>.
14. Бойко О.М. Можливості використання нових форм організації виробництва високотехнологічної продукції в ході реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС НАН України. Імплементация Угоди про

асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості: наукова доповідь, за ред. акад. НАН України В.М. Гейця та чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко. К.: ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. 2016. С. 178-180

О.Т. ДЕЙНЕКО,
*старший викладач Українсько-Американського
Університету Конкордія*

ІНСТРУМЕНТИ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ І ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В РЕГУЛЮВАННІ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ КРАЇН G7

Агропродовольчий ринок будь-якої країни перебуває під впливом зовнішніх факторів, серед яких важливу роль відіграє зовнішня торгівля, що в умовах глобалізації чинить всезростаючий вплив на цей ринок. Тому формування адекватної політики його регулювання передбачає активне використання широкого арсеналу інструментів зовнішньоторговельної політики – від заходів, спрямованих на тимчасове обмеження імпорту і підтримку внутрішнього виробництва, до заходів, спрямованих на усунення тарифних та нетарифних бар'єрів торгівлі.

Сучасним глобальним трендом розвитку світової торгівлі є її лібералізація, яка, однак, наразі відбувається в умовах загострення торгових війн і країни, що традиційно є апологетами вільної торгівлі все частіше вдаються, або погрожують протекціоністськими заходами. Так, перед останнім 45-м самітом країн G7 президент США Дональд Трамп заявив про намір запровадити карні тарифи на французькі вина, у випадку, якщо Франція продовжить новий податок на цифрові послуги, який може зашкодити американським технічним компаніям, таким як Google, Facebook, Amazon. Водночас на самому саміті голова Європейської Ради Дональд Туск наголошував, що «торгові війни призведуть до рецесії, тоді як торгові угоди сприятимуть розвитку економіки, не кажучи вже про те, що торговельні війни серед членів G7 призведуть до руйнування й так вже ослабленої довіри» [1].

Як бачимо, агропродовольчі ринки країн можуть стикатися із зовнішніми шоками не тільки через коливання кон'юнктури світового ринку на той чи інший вид продукту під впливом погодних умов чи макроекономічної нестабільності, але й через те, що можуть виступати об'єктом тиску в торговельних війнах через свою особливу вразливість та значущість для економічної безпеки тієї чи іншої країни. Що стосується країн G7, у кожній з них сформована система тарифних та нетарифних заходів, які покликані забезпечити максимальну стійкість національних агропродовольчих ринків до різного виду зовнішніх шоків і відповідно до укладених багатосторонніх міжнародних торговельних угод.

На рис. 1–5 наведені дані, що характеризують динаміку тарифних заходів регулювання країн G7 за основними товарними групами агропродовольчих товарів. З огляду на те, що Німеччина, Велика Британія, Франція та Італія використовують Єдиний митний тариф ЄС, тут і далі інформація щодо величини тарифних і нетарифних бар'єрів по цих країнах представлена як по ЄС. Як бачимо, мають місце значні відмінності в тарифному регулюванні в розрізі країн і за товарними групами. Так, США має найнижчі вхідні митні тарифи серед представлених країн за виключенням тарифу на тютюн та тютюнову продукцію, а продукція рослинництва має менший тарифний захист порівнянно з тваринницькою і готовими харчовими продуктами.

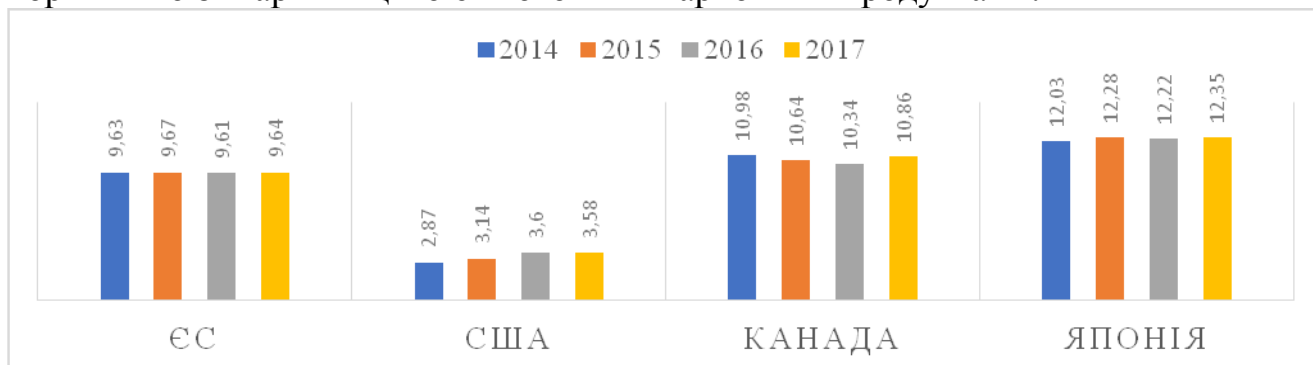


Рис. 1. Динаміка середньої ставки митного тарифу на імпорт тваринницької продукції до країн G7 (2014–2017 рр.), %

Джерело: складено за [2].

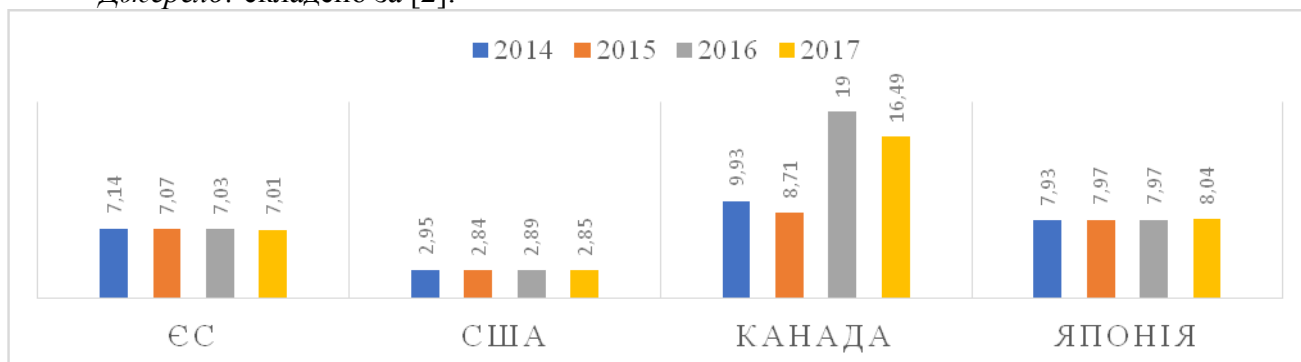


Рис. 2. Динаміка середньої ставки митного тарифу на імпорт рослинницької продукції до країн G7 (2014–2017 рр.), %

Джерело: складено за [2].

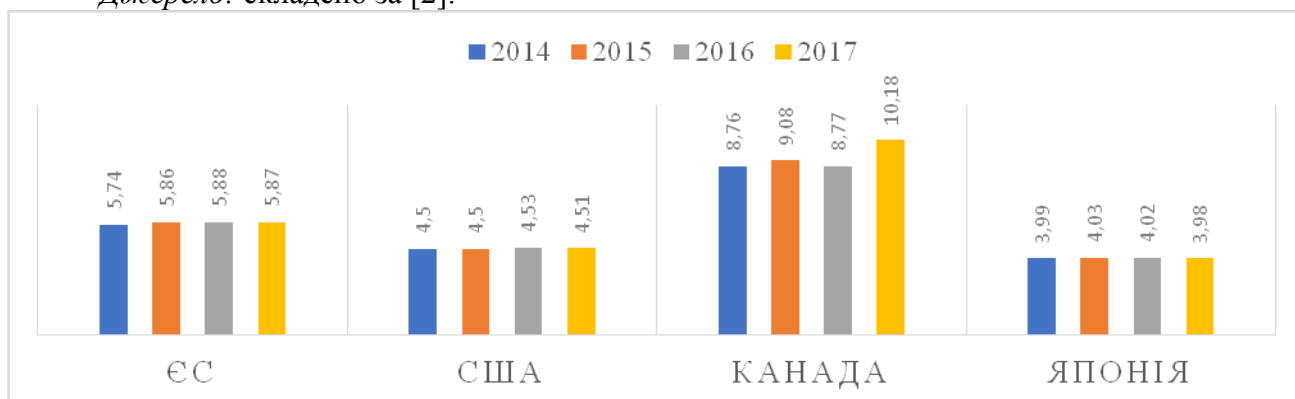


Рис. 3. Динаміка середньої ставки митного тарифу на імпорт тваринних та рослинних жирів, олії та воску до країн G7 (2014–2017 рр.), %

Джерело: складено за [2].

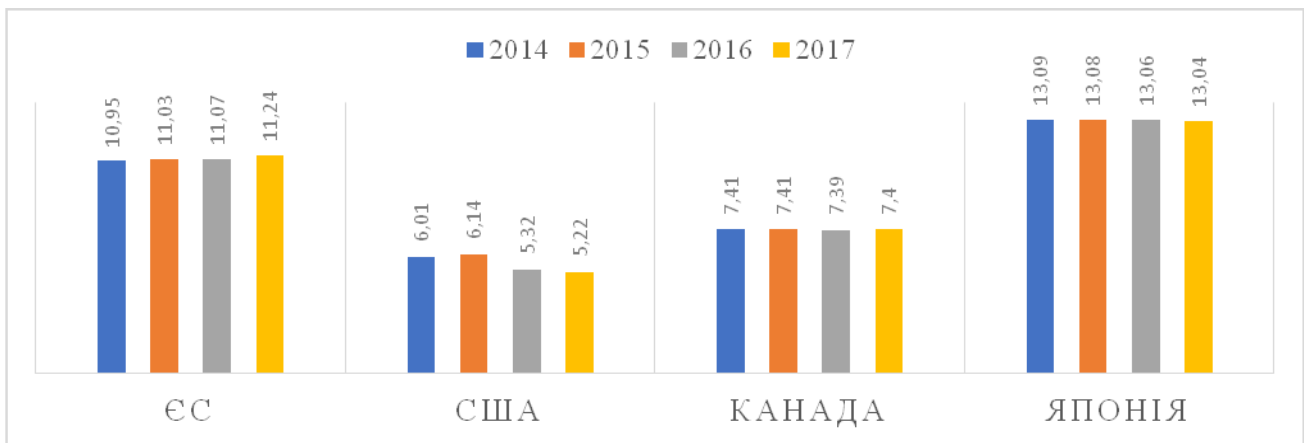


Рис. 4. Динаміка середньої ставки митного тарифу на імпорту харчових продуктів до країн G7 (2014–2017 рр.), %

Джерело: складено за [2].

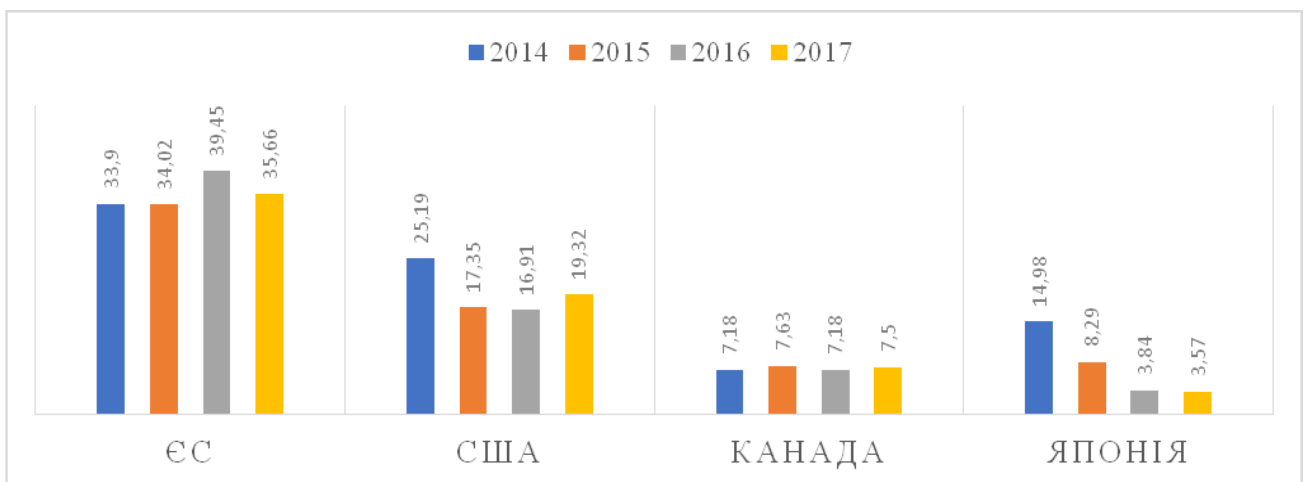


Рис. 5. Динаміка середньої ставки митного тарифу на імпорту тютюну та тютюнових виробів до країн G7 (2014–2017 рр.), %

Джерело: складено за [2].

Протягом 2014–2015 рр. тарифне регулювання ринків тваринницької, рослинницької і готової харчової продукції мало незначну тенденцію до посилення. Натомість митні бар'єри на тютюн та тютюнову продукцію (за винятком ЄС) відчутно скоротились. Зокрема, в Японії вони зменшилися за цей період майже в 4 рази. (Принагідно зазначимо, що імпортер цієї продукції, крім митного тарифу, має додатково сплачувати непрямий податок на споживання, що вищий за стандартний п'ятивідсотковий). Водночас Японія мала найвищі митні бар'єри для продукції рослинництва, тваринництва і готових харчових продуктів.

Однак, якщо звернути увагу на застосування нетарифних бар'єрів, інформація щодо яких наведена в табл. 1, то на тлі загального високого їх рівня, що в середньому перевищує 90%, у США він є найвищим і нетарифними заходами покривається 100% імпорту тваринницької, рослинницької та готвої харчової продукції. Тобто найбільш ліберальний підхід до тарифного регулювання тут певною мірою компенсується найбільш жорстким нетарифним захистом.

Таблиця 1

Нетарифні бар'єри щодо імпорту основних груп агропродовольчих товарів до країн країн G7 (2017 рр.), %

		Живі тварини; продукти тваринного походження (групи 01,02,03,04,05 ГС)	Продукти рослинного походження (групи 06,07,08,09,10,11,12,13,14,15 ГС)	Харчові продукти (групи 16,17,18,19,20,21,22,23,24 ГС)
Покриття нетарифними бар'єрами	ЄС	99,91	99,88	99,82
	Японія	99,47	99,53	97,89
	Канада	99,62	98,63	97,48
	США	100,00	100,00	100,00
Частота нетарифних бар'єрів	ЄС	99,69	98,86	99,53
	Японія	96,27	98,79	97,6
	Канада	98,17	97,64	98,10
	США	100,00	100,00	100,00
Покриття нетарифними бар'єрами	ЄС	98,5	99,70	100,00
	Японія	94,20	98,92	92,13
	Канада	99,21	99,4	95,77
	США	100,00	100,00	100,00
Частота нетарифних бар'єрів	ЄС	97,37	96,94	100,00
	Японія	80,0	98,05	88,57
	Канада	97,46	95,24	96,55
	США	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено за [3].

Показник покриття нетарифними бар'єрами виражає відношення об'єму імпорту товарних найменувань, що підпадають під нетарифні бар'єри, до загального об'єму імпорту за товарною групою. Найбільш захищеною цим інструментом регулювання є продукція тваринного походження (за винятком Японії, де незначну перевагу мають продукти рослинного походження). Готові харчові продукти мають дещо нижче покриття нетарифними заходами порівняно з імпортом продовольчої сировини, однак ця різниця становить лише соті частки процентних пунктів, тоді як різниця в тарифних бар'єрах на продовольчу сировину і готову харчову продукцію сягає 1,5–2 разів. Це дозволяє стверджувати, що, попри загальну тенденцію до відносного зниження ролі тарифного регулювання в такій чутливій сфері, як агропродовольчий ринок, митний тариф залишається важливим інструментом захисту інтересів національних виробників і структурної перебудови економіки.

Показник частоти нетарифних бар'єрів виражає відношення кількості товарних найменувань, що підпадають під нетарифні бар'єри, до загальної кількості найменувань у товарній групі. З табл. 1 видно, що нетарифні бар'єри застосовуються майже до всієї номенклатури представлених товарних груп. Для тваринницької продукції частка найменувань, що не підпадають під цей інструмент захисту, є найбільшою в Японії (3,7%), тут також найбільшим є аналогічний показник по готових харчових продуктах (2,4%). Частка найменувань продукції рослинного походження, що не підпадають під дію нетарифних бар'єрів, є найбільшою в Канаді (2,4%). Що стосується покриття

нетарифними бар'єрами безмитного імпорту, то хоча воно і є дещо нижчим від загального показника, проте залишається досить високим: від 92,13% до 100% залежно від товарної групи і країни.

Таким чином, для захисту національного агропродовольчого ринку в умовах виконання домовленостей в рамках ГАТТ/СОТ, що передбачають «тарифне роззброєння», країни G7 зберігають активне нетарифне регулювання, застосовуючи жорсткі вимоги відносно стандартів, якості, фітосанітарних норм тощо.

Список використаних джерел

1. Remarks by President Donald Tusk before the G7 summit in Biarritz, France. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2019/08/24/remarks-by-president-donald-tusk-before-the-g7-summit-in-biarritz-france/>

2. Tariff Analysis Online facility provided by WTO. URL: <https://tao.wto.org/>

3. WTO Statistics Database. URL: <http://stat.wto.org>

І.В. УС,

*головний консультант відділу зовнішньоекономічної політики
Національного інституту стратегічних досліджень*

СОТ ЯК ВУЗОЛ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досвід останніх років демонструє загострення суперечностей між країнами G7 у багатьох питаннях. Одним з них є питання світової торгівлі. А основним полем протистояння між країнами стала Світова організація торгівлі (СОТ).

Нагадаю, що заснована в квітні 1994 року на конференції в Марракеші (Марокко) СОТ сприйняла від свого попередника ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі) найважливіший функціональний елемент – механізм прийняття рішень шляхом консенсусу. Консенсус – хороший спосіб створення норм і правил, які в подальшому повинні неухильно виконуватися всіма. Завдяки консенсусу СОТ знайшла своє місце серед провідних світових організацій. Але з поступовим розвитком цієї організації саме це правило консенсусу загострило його досягнення.

Коли в 1950–1970-ті роки учасниками ГАТТ були кілька десятків держав при явному домінуванні розвинених країн Європи і Північної Америки, досягнення консенсусу, як правило, не викликало особливих проблем. Фактично остаточне рішення приймалося саме країнами, що водять до G7. Але ситуація змінилася в корені після створення СОТ, коли число членів спочатку зросло до 120, потім до 140 і тепер до 164 – і переважну кількість вже склали країни, що розвиваються та найменш розвинені країни. Механізм консенсусу дедалі частіше став створювати проблеми, що і призвело до глибокої кризи переговорів Доха-раунду, який був відкритий в кінці 2001 р. і планувався бути завершеним 1 січня 2005 р. Наріжним каменем раунду було поставлено

забезпечення інтересів країн, що розвиваються, ущемлених, за підсумками попереднього Уругвайського раунду торговельних переговорів, якій тривав з 1986 по 1994 роки. Головна вимога країн, що розвиваються, полягала в реальному отриманні вільного доступу на ринки розвинених країн.

Переговори раунду в окремі моменти були близькі до прориву (липень 2008 року), іноді навіть вдавалося досягти серйозного результату, як в 2013 році, коли на Балі вдалося підписати Угоду про спрощення процедур торгівлі. Цей документ став першою багатосторонньою угодою, яку вдалося укласти після Уругвайського раунду, що давало надію на прогрес переговорів Доха-раунду. Але, на жаль, окремі досягнення не могли змінити загальну ситуацію. Бо десятки країн, що розвиваються прийшли до СОТ з новим баченням її основних цілей, завдань і майбутнього. Можна сказати, що такі гравці, як Китай і Індія, інакше розуміли глобальний економічний порядок: з їхньої точки зору, триваючому домінуванню «багатих країн Півночі» має бути покладено край.

На практиці в ході багатосторонніх торгових переговорів у рамках СОТ ця позиція вилилася головним чином в активне неприйняття будь-яких конструктивних ініціатив, пропонованих розвинутими країнами при відсутності альтернативних пропозицій з боку країн, що розвиваються.

Протиріччя досягли кульмінації на передостанній міністерській конференції СОТ в Найробі в 2015 р. – уперше в історії ГАТТ/СОТ в підсумковій декларації було зафіксовано фактичний розкол між членами з принципового питання: одна група виступила за оновлення і модернізацію порядку переговорів Доха-раунду, інша, що складалася практично повністю з країн, що розвиваються, – за її збереження до повного завершення переговорів. Але якщо ці труднощі, переважно виникали через протиріччя країн G7 з іншими країнами, то, починаючи з 2016 року, до них додалися протиріччя і між самими країнами G7.

Загалом ситуація на переговорах Доха-раунду і загалом у СОТ в останні роки могла би бути краще, якби США не послабили свого історичного лідерства в цьому інституті. Адміністрація Дональда Трампа з самого початку розпочала жорстку критику СОТ і його підходів, зазначивши, що піде на порушення її правил, якщо їх застосування суперечитиме національним інтересам США. Така позиція виглядає абсолютно руйнівною, причому руйнівником виступає особисто президент Д. Трамп. Фактично він порвав з політикою своїх попередників, які починаючи з 1930-х років розглядали торгівлю з точки зору взаємної вигоди, що сприяє економічному зростанню і формуванню здорових відносин між державами. Крім того ця позиція кардинально розходила з позицією інших представників G7.

Оскільки погляди Д. Трампа на світову економіку і торгівлю виявилися принципово іншими, адже саме він став першим президентом, який переконаний, що протекціонізм здатний «зробити Америку великою». І він же, зрозуміло, першим зважився заявити, що «торгові війни – це добре і в них легко перемагати». Парадокс цієї ситуації полягає в тому, що, зігравши головну роль в становленні світових економічних інститутів після 1945 року, в тому числі

ГАТТ/СОТ, сьогодні Сполучені Штати в особі свого 45-го президента оголошують СОТ одним із «ворогів Америки».

Така ситуація призвела до того, що інші країн G7, розуміючи, що досягти згоди на багатосторонніх переговорах про лібералізацію світової торгівлі стало практично неможливо, почали пропонувати підходи до трансформації СОТ. Ці плани включали як тактичні завдання, насамперед вирішення проблеми роботи Органу з вирішення суперечок СОТ, яка з грудня цього року буде мати лише 3 із 7 легітимних членів, так і стратегічні завдання в частині зміни механізму прийняття рішень у СОТ.

Ба більше, в частині питання майбутнього СОТ почався складатися вимушений союз між іншими, крім США. членами G7 та Китаєм.

В середині липня відбувся 20-й саміт Євросоюз – Китай. Політика ізоляціонізму, що проводиться нинішньою американською адміністрацією, нехтування універсальними правилами міжнародної торгівлі, торгові війни – ці нові обставини сприяли певному зближенню Брюсселя і Пекіна, які виступають за подальшу лібералізацію ринків і проти протекціонізму. Сторони заявили про спільний намір домагатися реформування СОТ.

Цю ініціативу, безсумнівно, слід вітати. Інше питання – які шанси на її швидку реалізацію. Необхідність реформування СОТ обговорюється протягом принаймні десяти останніх років. З необхідністю реформ згодні всі. Але з'ясовується, що між згодою і практичним початком реформи лежить прірва, адже сьогодні США залишаються найвпливовішою членом СОТ. Тому сувора правда полягає в тому, що при всій привабливості і корисності спільної ініціативи ЄС і Китаю намір реформувати СОТ без участі головного гравця – справа малоперспективна. Це, втім, розуміють у інших країнах G7, крім США і у Китаї. До речі, в торгових відносинах інших країн G7, крім США та Китаю, чимало невирішених проблем і протиріч, які схожі з протиріччями між США і Китаєм.

Отже, початок будь-якої реформи СОТ передбачає насамперед відповідну згоду між провідними його членами. При цьому зв'язка США – Китай є ключовою, але в ній сьогодні відбувається торгова війна, як і в зв'язці США – ЄС. Таким чином саме СОТ став чи не найголовнішим заручником протиріч між країнами G7 і саме в умовах цих протиріч країни G7 та Китай повинні розпочати реформування цієї організації.

Т.В. БУРЛАЙ,

*д-р екон. наук, старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ТА ЦИФРОВА ДИВЕРГЕНЦІЯ КРАЇН ЄС ЯК ВИКЛИК ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЄКТУ

Уже понад 60 років опорна конструкція європейського інтеграційного проєкту підтримується процесами соціально-економічної конвергенції, тобто зближення ключових параметрів розвитку країн – учасниць ЄС з орієнтацією на

лідерів. Римський договір, яким у 1957 р. унормовано створення Європейського економічного співтовариства (у 1990-х трансформованого в Європейський економічний і валютний союз – ЕВС), визначив одним з його головних завдань сприяння високому рівню конкурентоспроможності та конвергенції економічних показників, підвищенню рівня та якості життя, економічній і соціальній згуртованості та солідарності держав-членів. У 2015 р. керівники ЄС визнали забезпечення економічної, соціальної і структурної конвергенції країн єврозони єдиним дієвим механізмом на найближчі десять років для посилення ЕВС об'єднаної Європи [1, с. 4–8]. Впровадження цього механізму, як визначає підписана європейськими лідерами у березні 2017 р. Римська декларація, має наблизити завершення формування ЕВС і сприяти перетворенню Євросоюзу на «Союз, де економіки конвергуються». Необхідність посилення соціально-економічної конвергенції держав ЄС – задля того, щоб загальноєвропейська економіка була більш інтегрованою, конкурентоспроможною, стійкою та захищеною у майбутньому, – відзначена також у документі «Біла книга про майбутнє Європи: шляхи збереження єдності в рамках Союзу 27 країн», у якому Єврокомісія представила альтернативні сценарії розвитку Європейського Союзу (без Великої Британії) на період до 2025 року [2, с. 9].

Визнання конвергенційних процесів пріоритетом політики ЄС і основою самого євроінтеграційного проєкту ще більше сфокусувало увагу на низці суперечностей і проблем у забезпеченні соціально-економічної конвергенції країн-учасниць, що чітко проявилися в останні два десятиліття. За оцінкою Світового банку, з початку 2000-х років в Євросоюзі сформувалися негативні тенденції слабкої динаміки продуктивності праці, зростання безробіття, поглиблення демографічної кризи, а також фіскальних і торгових дисбалансів, які під впливом глобальної фінансово-економічної кризи набули загрозливих масштабів і обумовили необхідність модернізації європейської «машини конвергенції». Головною причиною такої ситуації названо технологічні зміни, які уповільнюють стару «машину конвергенції»: нові технології дають більш широкі можливості для висококваліфікованих працівників і фірм, а тому країни і регіони ЄС, які не забезпечують високого технологічного рівня фірм та високого професійно-освітнього рівня населення, слабше конвергуються з більш розвиненими країнами і регіонами об'єднаної Європи [3, с. 17].

Неспроможність Європейського Союзу ефективно вирішити накопичені інституційні, макрофінансові та соціальні проблеми, поряд із негативним впливом світової кризи 2008–2009 рр., призвела до тривалої посткризової рецесії та стійкого зростання розривів між державами-учасницями за низкою показників. Тобто до виникнення в Євросоюзі чітких тенденцій соціально-економічної дивергенції.

Так, за даними Євростату, у 2018 р. за показником реального ВВП на душу населення, оціненого за ПКС, розрив між найбагатшою і найбіднішою країнами ЄС становив 5,2 раза – якщо відповідний показник Люксембургу (80,1 тис. євро) відносно середньоєвропейського рівня (30,9 тис. євро) становив 259%, то показник Болгарії (15,5 тис. євро) – лише 50%.

Показник частки населення, яка зазнає ризику бідності та соціального відторгнення, у 2018 р. коливався від 32,8% у Болгарії, 32,5% – у Румунії та 31,8% – у Греції, до 16,2% – у Словенії та 12,2% – у Чехії, тобто «розкид» між державами ЄС сягав 2–3 разів.

Також була вагомою різниця між показниками соціальної нерівності (квінтільних коефіцієнтів розподілу доходів, що розраховуються як співвідношення доходів 20% найбагатших і 20% найбідніших громадян): якщо за підсумками 2017 р. у Чехії, Словаччині, Словенії та Фінляндії це співвідношення становило 3,4–3,6 рази, то у Греції, Литві, Іспанії та Румунії – 6,1–7,1 рази, а в Болгарії – навіть 8,2 рази [4].

На думку Л. Андора, єврокомісара з питань зайнятості, соціальних питань та інклюзії (2010-2014 рр.), у посткризовому 2011 році ще незміцніла економіка ЄС повторно вступила у фазу спаду, який супроводжувався втечею капіталу та трудових ресурсів з менш стабільних країн-учасниць до більш стабільних, що призвело до їх подальшої фінансової та економічної поляризації за індикаторами конкурентоспроможності, динаміки виробництва, продуктивності праці, зайнятості та безробіття, соціальної нерівності. Фактично, перед Євросоюзом у повний зріст постала проблема дивергенції, протидією якій у рамках ЄВС могло б, наприклад, стати впровадження схеми обмеженого розподілу фінансових ризиків, а також універсальної системи соціального страхування на випадок безробіття [5].

Перевагу фінансовим рецептам протидії соціально-економічній дивергенції як одному з ключових викликів для сучасного євроінтеграційного проекту, надають й інші європейські експерти. Зокрема, в урегулюванні проблем дивергенції та стимулюванні конвергенції країн – членів Євросоюзу вони віддають пріоритет реформуванню бюджетної системи та фіскальних правил ЄС і єврозони, створенню Банківського союзу, розширенню та інтеграції ринків капіталу, при цьому лише побіжно зазначаючи важливість вирішення проблем міграції, у тому числі трудової, та соціальної нерівності [6, с. 12–15]. Такий підхід видається дещо обмеженим, оскільки його реалізація потенційно сприятиме подоланню дивергенційних тенденцій у межах зони євро, але аж ніяк не Європейського Союзу в цілому.

Більш системно до розгляду проблем дивергенції в ЄС підходять фахівці Глобального інституту McKinsey, виокремлюючи 6 мегатрендів, які у період до 2030 р. можуть значно посилити соціально-економічну дивергенцію – як серед, так і всередині держав-учасниць, – і призвести до деформації моделі інклюзивного зростання, задекларованої як пріоритет розвитку об'єднаної Європи на довгострокову перспективу. Цими мегатрендами є: 1) демографічне старіння; 2) цифровізація²; 3) посилення глобальної конкуренції; 4) міграція; 5) зміна клімату та забруднення навколишнього природного середовища; 6)

² *Цифровізація*, за визначенням Світового банку, – це процес формування системи економічних, соціальних і культурних відносин, заснованих на використанні цифрових інформаційно-комунікаційних технологій. Зокрема, таких як Інтернет речей, аналіз великих даних (Big data), квантові обчислення, штучний інтелект, нейро- та біотехнології, наномедицина, тривимірний друк, робототехніка, технології бездротового зв'язку, блокчейн (системи розподіленого реєстру), технології віртуальної та доповненої реальності тощо.

геополітичні зміни [7, с. 12–27]. Особливої уваги у контексті дослідження, на наш погляд, заслуговує розгляд впливу глобального тренду цифровізації, який детермінує процеси не лише соціально-економічної дивергенції в Євросоюзі загалом, діючи на інноваційно-технологічний розвиток і продуктивність праці, а й цифрової дивергенції його держав-учасниць зокрема.

Вплив цифровізації на конвергенцію (дивергенцію) соціально-економічних систем країн ЄС. Економетричне обґрунтування цифровізації як сучасного чинника дивергенції заробітних плат і опосередковано – продуктивності праці, здійснено на прикладі окремих держав ОЕСР, що дозволяє екстраполювати ці результати і на країни Європи [8, с. 30–32].

У теоретичному контексті цифровізація передбачає зростання продуктивності праці та, відповідно, самих національних економік, що мало б сприяти їх конвергуванню. Проте на практиці "країни-лідери" характеризуються значно більшими масштабами та темпами цифровізації порівняно з "країнами-аутсайдерами", отримуючи переваги для прискорення власної економічної динаміки (передусім завдяки розвитку високотехнологічних галузей), що й веде до дивергенції зазначених груп країн. Ураховуючи цей зв'язок, ЄС в останні роки формує державну політику, орієнтовану на підпорядкування цілей цифровізації економіки та формування інформаційно-мережевого суспільства цілям забезпечення конвергування, інклюзивного зростання та соціальної згуртованості в Європі.

Основи цієї політики закладені ще у 2000–2010 рр. у рамках реалізації Лісабонської стратегії, що мала на меті зробити Європейський Союз найбільш конкурентоспроможною та динамічною економікою, заснованою на знаннях. Рухаючись до цієї цілі, Єврокомісія послідовно впроваджувала *стратегії eEurope 2002, eEurope 2005 та i2010*, спрямовані на збільшення питомих витрат на інновації і дослідження у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), розбудову інфраструктури сучасних видів зв'язку, а також поширення Інтернет-послуг, у т.ч. таких як електронний уряд та електронний бізнес. У подальшому ЄС зберіг спадкоємність такого підходу – однією з семи флагманських ініціатив Стратегії "Європа-2020", що 2010 року прийшла на зміну Лісабонській стратегії, стала ініціатива «Цифровий порядок денний для Європи» (*Digital Agenda for Europe*) [9, с. 5]. Одним із ключових завдань цього Цифрового порядку денного стала побудова Єдиного цифрового ринку (*Single Digital Market*) об'єднаної Європи, а його цільовими орієнтирами у т.ч. було визначено: забезпечення кожному європейцеві до 2013 р. базового широкопasmового доступу до Інтернету; зниження цін на електронні комунікації та припинення роумінгових платежів мобільного зв'язку в 2017 р.; формування мережі високошвидкісного широкопasmового Інтернет-зв'язку покоління 5G до 2020 року. За оцінкою Єврокомісії, формування Єдиного цифрового ринку дозволить ЄС у наступні п'ять років забезпечити додаткове зростання ВВП на рівні 250 млрд євро та створити сотні тисяч нових робочих місць, насамперед для молоді.

У межах зазначеного Цифрового порядку денного та метою цифровізації економіки ЄС і створення справедливого, відкритого та безпечного загальноєвропейського цифрового середовища, у 2015 р. Єврокомісія ухвалила Стратегію побудови Єдиного цифрового ринку (*Digital Single Market Strategy*), яка базується на таких трьох опорах [10]:

1) покращення доступу споживачів та фірм до онлайн-товарів і послуг по всій Європі;

2) створення належних умов для розквіту цифрових мереж та послуг;

3) максимізація потенціалу зростання європейської цифрової економіки.

Формуванню Єдиного цифрового ринку ЄС сприяло не лише ухвалення необхідних законодавчих актів, але й впровадження Єврокомісією низки взаємопов'язаних ініціатив і практичних кроків, у т.ч. таких як: Ініціатива цифровізації європейської промисловості; План дій ЄС щодо електронного урядування на 2016–2020 роки; Європейський порядок денний щодо економіки спільного користування (*European Agenda for Collaborative Economy*); Новий порядок денний щодо розвитку навичок для Європи (*New Skills Agenda for Europe*) – у 2016 р.; Порядок денний ЄС щодо справедливого оподаткування в цифровій економіці; Керівні настанови щодо вебплатформ для протидії нелегальному контенту – у 2017 р.; створення Європейської хмари відкритої науки (*European Open Science Cloud*); заснування Фонду для поєднання Європи широкосмуговим зв'язком (*Connecting Europe Broadband Fund*) як інструменту додаткового залучення до 2021 р. для підтримки цифрової мережевої інфраструктури 1,721 млрд євро інвестицій; початок створення європейської інфраструктури суперкомп'ютерів світового рівня; модернізація Європейського кодексу електронних комунікацій (*European Electronic Communications Code*) – у 2018 р.; Стратегічний план упровадження Європейської хмари відкритої науки – у липні 2019 року.

Єврокомісія розцінює вигоди від дії Єдиного цифрового ринку як значимий внесок у формування інклюзивного цифрового суспільства Євросоюзу, яке у т.ч. передбачає побудову «розумних міст» (*Smarter Cities*), покращення цифрових навичок європейців і їх доступу до електронного урядування (*eGovernment*) та електронної системи охорони здоров'я (*eHealth*).

Загалом заходи, що вживаються ЄС протягом останніх років для підтримки процесів цифровізації економіки і суспільства, можна вважати адекватними об'єктивним вимогам сучасного інноваційного розвитку. Вони передбачають системний підхід, регулярну всебічну експертно-аналітичну та прогностичну оцінку, масштабну фінансову підтримку [11, с. 112].

Так, за повідомленням Єврокомісії, протягом 2014–2019 рр. у розвиток цифрових технологій і створення Єдиного цифрового ринку ЄС було залучено 41,3 млрд євро з Європейського фонду стратегічних інвестицій і понад 14,0 млрд євро з Європейських структурних та інвестиційних фондів, що є лише початковим етапом для такого перспективного напрямку інвестування. Фактично, зазначений період відкрив «еру цифрової трансформації» Євросоюзу, яка охопила практично всі європейські суспільства. Водночас цифрова

трансформація ЄС супроводжується низкою серйозних викликів, які гальмують процеси цифровізації та соціально-економічної конвергенції в об'єднаній Європі. У числі таких викликів експерти називають [9, с. 2–3]:

- *відставання цифровізації промисловості* (особливо у таких галузях, як будівництво, аграрно-переробна, текстильна і металургійна промисловість);

- *фрагментарність Єдиного цифрового ринку* (незважаючи на помітний прогрес, повністю ринок досі не створено, окремі його ніші – наприклад, електронна комерція, – характеризуються низькими темпами цифрової трансформації);

- *наявність цифрового розриву* (існує значний цифровий розрив між міською та сільською місцевістю, а також між країнами – учасницями ЄС);

- *нестача робочої сили з цифровими компетенціями* (хоча понад 90% усіх робочих місць в ЄС потребують принаймні мінімального рівня цифрових навичок, у 37% робочої сили в Євросоюзі рівень таких навичок є недостатнім);

- *незначна кількість компаній – «цифрових чемпіонів»* (серед 200 найкращих цифрових компаній світу – лише 8 з ЄС, а лідирують 15 фірм зі США та Китаю);

- *низький рівень кібербезпеки* (особливо у секторі державного управління);

- *недостатній рівень інвестицій* (наразі розрив у обсягах інвестицій між ЄС і конкуруючими економіками світу лише у сфері створення штучного інтелекту сягає понад 10 млрд євро на рік).

Подолання цих викликів – необхідна умова не лише успішної цифрової трансформації, але й забезпечення цифрової інтеграції держав Євросоюзу, пріоритетами якої на початку 2017 р. були визначені: 1) Інтернет речей, що дозволяє координувати безліч процесів з однієї точки; 2) технологічний розвиток робототехніки і його правове регулювання; 3) виробництво ексафлопсних суперкомп'ютерів, здатних здійснювати 10^{18} операцій за секунду [12, с. 14].

Вплив цифровізації на цифрову конвергенцію (дивергенцію) в ЄС. Цифрова трансформація Євросоюзу значимо вплинула як на процеси міждержавної соціально-економічної конвергенції загалом, так і цифрової конвергенції зокрема. Порівняльний аналіз індикаторів цифровізації у розрізі країн-учасниць показує не лише існування цифрового розриву між ними, а й – за окремими показниками – його поглиблення, що є ознакою формування дивергенційних тенденцій.

З 2014 року Єврокомісією розраховується щорічний Індекс цифрової економіки та суспільства (*Digital Economy and Society Index – DESI*). Це композиційний індикатор для оцінки прогресу країн ЄС у сфері цифровізації, який охоплює 5 ключових вимірів [13]:

- 1) *інфраструктура підключення* (характеристики наявного ширококутного фіксованого, мобільного, швидкісного та високошвидкісного зв'язку; ціни на нього);

2) *людський капітал* (рівень базових навичок для користування цифровими пристроями та/або Інтернетом; рівень професійних навичок, у т.ч. зайнятість фахівців у сфері ІКТ);

3) *використання Інтернету* (використання Інтернет-сервісів і онлайн-транзакцій, у т.ч. у торгівельній і банківській сферах);

4) *інтеграція цифрових технологій* (цифровізація бізнесу та електронна комерція);

5) *цифрові державні послуги* (доступ до електронного урядування та електронної системи охорони здоров'я).

Розрахунки Індексу цифрової економіки та суспільства і його компонент за 2019 рік демонструють чітку поляризацію європейських держав (табл. 1). До групи «лідерів» за більшістю індикаторів у 2019 р. увійшли переважно скандинавські країни, тоді як до групи «аутсайдерів» – в основному південно- та східноєвропейські держави Євросоюзу.

Таблиця 1

Характеристики поляризації країн Європейського Союзу за Індексом цифрової економіки та суспільства (DESI) за 2019 р.

Група серед країн ЄС-28	Індекс цифрової економіки та суспільства	у т.ч. за компонентами:				
		Інфраструктура підключення	людський капітал	використання Інтернету	інтеграція цифрових технологій	цифрові державні послуги
<i>Країни-лідери</i>	Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Данія	Данія, Люксембург, Нідерланди, Швеція, Фінляндія	Фінляндія, Швеція, Люксембург, Естонія	Данія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія	Ірландія, Нідерланди, Бельгія, Данія	Фінляндія, Естонія, Нідерланди, Іспанія
<i>Країни-аутсайдері</i>	Болгарія, Румунія, Греція, Польща	Греція, Хорватія, Литва	Болгарія, Румунія, Італія, Греція	Румунія, Болгарія, Греція	Болгарія, Румунія, Польща, Угорщина	Румунія, Греція, Угорщина

Джерело: [13].

При цьому, за оцінкою Єврокомісії, протягом періоду 2014–2019 рр. лише за одним із п'яти компонентів Індексу цифрової економіки та суспільства, а саме компонентом «цифрові державні послуги», серед країн – членів ЄС спостерігалася тенденція конвергенції [13]. Таким чином, за всіма іншими вимірами цифровізації існують ризики подальшої поляризації держав об'єднаної Європи та формування тенденцій їх дивергенції. Упередження зазначених ризиків і негативних тенденцій – один з ключових принципів новітньої політики ЄС у сфері цифровізації, що відповідно зміцнює його інституційно-управлінську рамку та потенціал глобальної конкурентоспроможності в умовах цифрової трансформації.

Новітня політика Євросоюзу щодо сприяння цифровій конвергенції і попередження ризиків цифрової дивергенції країн-учасниць. Сучасні управлінські підходи ЄС у сфері цифровізації ґрунтуються на стратегічному баченні спільного цифрового майбутнього Європи, представленому 2017 р.

Єврокомісією у документі «Наближаючи загальноєвропейське цифрове майбутнє» (табл. 2).

Таблиця 2

Стратегічні пріоритети у наближенні цифрового майбутнього Євросоюзу, визначені Європейською Комісією

Стратегічний пріоритет	Коментарі щодо досягнення пріоритету
Завершення побудови Єдиного цифрового ринку	Потенційна емність Єдиного цифрового ринку – 415 млрд. євро. Його формування посилить конкурентні позиції ЄС щодо країн-світових лідерів цифровізації (США, Японії, Кореї та ін.)
Інвестування у створення інфраструктури світового рівня для «економіки даних» (<i>Data Economy</i>)	«Економіка даних» тісно пов'язана з Єдиним цифровим ринком через рух цифрових даних як кінцевих продуктів або послуг, і охоплює здійснювані на основі цифрових технологій процеси генерації, збирання, зберігання, обробки, розповсюдження, аналізу, опрацювання, доставки та використання даних. Прогнозується, що обсяг «економіки даних» ЄС зросте з 257 млрд. євро або 1,85% ВВП ЄС у 2014 р. до 643 млрд. євро або 3,17% ВВП ЄС у 2020 р. Сучасна інфраструктура «економіки даних» – це поєднання хмарних сервісів, штучного інтелекту, високоефективних обчислень та високошвидкісного зв'язку, включаючи мобільні мережі п'ятого покоління (5G). Для збереження конкурентоспроможності, у наступні 10 років ЄС потрібно інвестувати в інфраструктуру світового рівня для «економіки даних» понад 500 млрд. євро.
Інвестування у створення мереж високошвидкісного інтернет-підключення	Встановлені Єврокомісією орієнтири передбачають, що в ЄС до 2025 р.: <ul style="list-style-type: none"> ○ школи, науково-дослідні центри, аеропорти, лікарні, державні установи матимуть доступ до високошвидкісного (гігабітного) інтернет-з'єднання. ○ усі домогосподарства матимуть доступ до інтернет-підключення швидкістю не менше 100 Мбіт/с, яке може бути модернізовано до рівня 1 Гбіт/с. ○ міські території, основні автомагістралі та залізниці матимуть покриття високошвидкісним бездротовим зв'язком (5G). ○ хоч одне велике місто в кожній країні ЄС матиме покриття 5G до 2020 р.
Прискорення процесів цифровізації промисловості	Цифрова трансформація промисловості ЄС обумовлена жорсткою глобальною конкуренцією, виграти яку можливо лише за допомогою новітніх інформаційних технологій, таких як Інтернет речей (<i>IoT</i>), хмарні обчислення, великі дані (<i>Big Data</i>), робототехніка, штучний інтелект, 3D-друк та ін. Ініціатива цифровізації європейської промисловості (<i>Digitising European Industry Initiative</i>), ухвалена 2016 р., має п'ять опорних елементів: 1) «Європейська платформа для національних ініціатив щодо цифровізації» (у т.ч. «Індустрія 4.0» та ін); 2) «Цифрові інновації для всіх: цифрові інноваційні хаби»; 3) «Посилення лідерства через партнерство та цифрові промислові платформи»; 4) «Регуляторна рамка, адекватна епосі цифровізації»; 5) «Підготовка європейців до цифрового майбутнього». У рамках цифровізації промисловості ЄС планується залучити до 50 млрд. євро інвестицій, у т.ч.: 37,0 млрд. євро для стимулювання цифрових інновацій; 5,5 млрд. євро у створення цифрових інноваційних хабів; 6,3 млрд. євро на перші виробничі лінії електронних компонентів нового покоління; 6,7 млрд. євро для реалізації Європейської хмарної ініціативи (<i>European Cloud Initiative</i>).
Підтримка стартапів	Успішні цифрові стартапи в ЄС потребують завершення створення й ефективного функціонування Єдиного цифрового ринку.
Реформування систем освіти та професійної перекваліфікації з метою сприяння адаптації людей до зумовлених цифровізацією змін	Цифровізація та автоматизація кардинально змінять вимоги до робочих місць, професійних знань і навичок працівників. Уряди країн-учасниць та ін. соціальні партнери несуть відповідальність за сприяння перепідготовці чи навчанню та соціальну підтримку тих, чиї робочі місця скорочуються під впливом цифровізації. Підходи «навчання протягом усього життя», перекваліфікації працівників, більш справедливому перерозподілу доходів можуть запобігти подальшій поляризації ринків праці.

	Забезпечення високого рівня захисту даних та кібербезпеки	Високий рівень захисту даних і кібербезпеки визначає стабільність державного управління та конкурентні позиції бізнесу в епоху цифровізації. Забезпечення захисту даних і кібербезпеки на об'єктах критичної інфраструктури, такої як енергетичні мережі, платіжні системи та контроль за авіатранспортом, має важливе значення для економіки та безпеки громадян.
	Впровадження загальноєвропейських проєктів у сфері цифровізації, які країни – члени ЄС самостійно реалізувати неспроможні	У контексті побудови цифрової економіки, ЄС доцільно підтримувати проєкти, які країни-члени самостійно реалізувати неспроможні, зокрема, цифровізацію системи охорони здоров'я. Електронна система охорони здоров'я, що працює на технологіях великих даних та високоефективних обчислювальних технологіях, може: покращити діагностику за рахунок використання великих масивів даних з усіх країн-учасниць ЄС; сприяти кращому медичному догляду, усуваючи помилки та персоналізуючи лікарські засоби; забезпечити кібербезпеку медичних записів та електронних приписів тощо.

Джерело: [10]; [14, с. 3–14].

Сильною стороною поточної політики Євросоюзу, спрямованої на досягнення пріоритетів цифровізації, зазначених у табл. 2, є створення необхідного інституційного та фінансового підґрунтя. У проєкті бюджету ЄС на 2021–2027 рр. за механізмом багаторічної фінансової рамки Єврокомісією представлена Програма "Цифрова Європа" – перша комплексна загальноєвропейська програма, присвячена виключно цифровій трансформації економіки та суспільства. Програма передбачає досить значний обсяг фінансування – це, як очікується, допоможе досягти критичної маси, необхідної для масштабного залучення приватних інвестицій, – на рівні 9,2 млрд євро на зазначений період [9, с. 7–8]. Цей загальний бюджет "Цифрової Європи" планується спрямувати на забезпечення широкого використання цифрових технологій у спільному просторі ЄС (1,3 млрд євро), а також інвестування за такими ключовими напрямками: високопродуктивні обчислювальні системи (суперкомп'ютери) – 2,7 млрд євро; штучний інтелект – 2,5 млрд євро; кібербезпека – 2,0 млрд євро; передові цифрові навички – 700 млн євро [10].

Охарактеризовані підходи сучасної державної політики Євросоюзу у сфері цифровізації слід розглядати як потенційно дієві інструменти, з одного боку, посилення глобальної конкурентоспроможності європейського інтеграційного проєкту в епоху цифрових технологій, а з іншого – подолання цифрових розривів, а також цифрової та соціально-економічної дивергенції між його державами-учасницями та стимулювання процесів їх конвергування.

Список використаних джерел

1. Completing Europe's Economic and Monetary Union. Report by Jean-Claude Juncker in close cooperation with Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi and Martin Schulz / European Commission. June 2015. 23 pp.
2. White Paper on the future of Europe. Reflections and scenarios for the EU27 by 2025 / European Commission. March 2017. 31 pp.
3. Ridao-Cano C., Bodewig Ch. Growing United: Upgrading Europe's convergence machine / World Bank. 2018. 154 pp.
4. Eurostat Database. Eurostat, 2019. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/data/...](https://ec.europa.eu/eurostat/data/)
5. Andor L. Countering divergence within the Economic and Monetary Union : Lecture at Helsinki University, 7 October 2014. European Commission Press-release.

№ 14-669/2014. URL: https://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-669_en.htm

6. Demertzis M., Sapir A., Wolff G. Promoting sustainable and inclusive growth and convergence in the European Union. *Policy Contribution*. April 2019. Issue № 7. Brussels: Bruegel, 2019. 21 pp.

7. Testing the Resilience of Europe's Inclusive Growth Model. *McKinsey Global Institute Discussion Paper*. December 2018. 58 pp.

8. The Great Divergence(s). *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. May 2017. № 39. 75 p.

9. Negreiro M., Madiaga T. Digital transformation / European Parliamentary Research Service. June 2019. 10 pp.

10. Digital Single Market / European Commission. 2019. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en>

11. Циренщиков В.С. Цифровизация экономики Европы. *Современная Европа*. 2019. № 3. С. 104–113.

12. Голофаст А. Интернет вещей, робототехника и супер-ЭВМ: приоритеты цифровой интеграции. *Европейский союз: факты и комментарии*. 2017. № 87. С. 14–18.

13. Digital Economy and Society Index (DESI) - 2019. European Commission, 2019. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

14. Advancing Europe's digital future – Digital Headlines / European Commission. 2017. 15 p.

О.І. НИКИФОРУК

*д-р екон. наук, старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

ІНФРАСТРУКТУРА НОВОЇ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПАРАДИГМИ ЯК ФАКТОР ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Сучасний глобальний економічний світ рухається одночасно принаймні в двох взаємопротилежних напрямках. З одного боку, міжнародна торгівля, що в другій половині ХХ століття розглядалася як «двигун прогресу», оскільки відігравала ключову роль в глобалізації як її драйвер, різко загальмувала і, по суті, майже зрівнялася за показниками з динамікою світового ВВП. Зростання світового ВВП, у свою чергу, також загальмувалося. Падіння темпів зростання економіки в глобальному вимірі обумовлено значною групою факторів, серед яких і невизначеність щодо перспектив науково-технічного прогресу, і, відповідно, обмежені можливості людського капіталу, що є результатом змін і в демографії, і в освіті через фактори, завдяки яким формуються численні фактори прогресу в сфері суспільної життєдіяльності, а відповідно і в сфері економіки. Разом із тим є й ті фактори, що гальмують економічне зростання. Вони пов'язані перш за все з результатами функціонування системи управління та відповідними поведінковими механізмами, що є результатом економічної

політики у сфері доходів та їх розподілу, змінами в схильності населення до споживання, заощадження та відповідно нагромадження.

Зниження темпів стабільного зростання економіки об'єктивно веде як до зменшення потоків вантажів, так і зниження темпів зростання потоків пасажирів, і, відповідно, гальмування попиту на послуги, насамперед транспорту, а значить і зниження ролі інфраструктури в розвитку економіки, оскільки транспорт є однією із найважливіших складових інфраструктури. Викладене вище є всього лише однією з традиційних точок зору у взаємопов'язаному зростанні економіки та ролі в ньому інфраструктури і, зокрема, транспорту.

Разом із тим, в глобальному просторі відбуваються й інші, на менш важливі, процеси, що впливають на життєдіяльність і людей, і окремих країн. Зокрема, ми маємо на увазі, що в життєвому глобальному просторі, де знижуються темпи зростання економіки, суттєво змінюється його глобальна просторова організація. При цьому, незважаючи на те, що в глобальному вимірі, з одного боку, у середовищі країн зростає протекціонізм, відбувається політична і економічна децентралізація, мають місце регіональна дезінтеграція та торговельні війни, тобто діють саме процеси автаркізації економічного життя, водночас зростає урбанізація як в окремо взятій країні, так і в глобальному вимірі. Серед країн зростає і рівень зв'язаності всього світу як через цифрові технології та кабельні системи, в тому числі Інтернет, так і через традиційні технології, які є результатом будівництва доріг, аеропортів та енергосистем, що зміцнює інфраструктуру. Всі вони в сукупності ведуть до взаємодоповнюваності та взаємопов'язаності в розвитку всупереч суперництву, протистоянню та навіть автаркізації за рахунок національного протекціонізму, що розриває економічні зв'язки. Оскільки на глобальному рівні має місце мегатренд, в якому відбувається формування глобально організованих регіональних лідерів, то сучасна картина світу серед ключових гравців має розподільний характер замість ієрархічно організованого з домінантою економіки однієї країни, як це було раніше. Таким чином, розподільна, але не ієрархічна модель економіки глобального світу є принципово новою, в середовищі якої тепер домінують процеси конектизації [1] завдяки розвитку глобальної інфраструктури і мереж, трансферту, енергії, засобів масової інформації. Завдяки їм, як стверджує П. Ханна, досягається зв'язаність через ланцюги поставок, інфраструктурні альянси, транснаціональні зв'язки, держави мегаполіса, громадян без коренів, технократичних координаторів [1].

Інфраструктура, з огляду на наведене вище, є ключовим інструментом, що забезпечує територіально-просторову зв'язаність економіки та ефективність життєдіяльності держави. Від якісних і кількісних параметрів інфраструктури залежить місце держави в глобальному гео економічному просторі, а завдяки реалізації її транзитного статусу і політики буде залежати ефективність взаємодії на міжнародній арені.

Україна володіє розвиненою інфраструктурою залізничного та водного транспорту. За довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце у

Європі (19,8 тис. км залізниць), 13 морських торговельних портів розташовані у Чорноморському, Азовському та Дунайському басейнах; 2,7 тис. км внутрішніх водних шляхів на найбільших європейських річках Дунай і Дніпро та їх притоках. На сьогодні мережа автодоріг в Україні загалом сформована (161,9 тис. км), але 97% доріг перебувають у незадовільному стані, з них понад третина потребує капітального ремонту. З усієї протяжності вітчизняних доріг – 44,5 тис. км, або 28%, – дороги державного значення, а 114,0 тис. км, або 72%, – місцевого.

Вигідне географічне положення України обумовлює проходження двох Транс'європейських транспортних коридорів мережі ТЕН-Т; коридорів Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) №№ 3, 4, 5, 7, 8, 10 та транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА).

Значний транзитний потенціал України дає можливість розвивати експорт транспортних послуг – у 2018 році – 11,6 млрд дол. США. В загальній структурі експорту послуг транспортні послуги становлять 50,3%, у структурі імпорту – 23,2%, завдяки чому транспорт України демонструє стійке позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами.

Частка обсягів продукції підприємств транспортної інфраструктури у валовому внутрішньому продукті становить 6,7%, вартість основних засобів від загальної вартості виробничого потенціалу країни – 20,1%, частка зайнятого населення в галузі транспорту від усіх зайнятих в економіці держави – 6,6%. Якщо ступінь зношування основних засобів транспорту та складського господарства до 2014 р. становив 96,7%, то у 2018 р. цей показник покращився і становив уже 47,6%.

Транспортна інфраструктура потребує нового системного підходу до визначення: стратегічних напрямів розвитку щодо підвищення економічної та соціальної ефективності його діяльності, пріоритетних напрямів інвестування та інноваційного розвитку, державного управління, підвищення екологічної безпеки та зниження забруднення довкілля, гармонізації із законодавством, нормами та стандартами європейської та світової транспортних систем. Нагального вирішення вимагає проблема оновлення парку транспортних засобів, особливо у сфері загального користування, створення умов для чесної конкуренції та рівних умов у системі оподаткування для перевізників, забезпечення безпеки перевезень.

Розвиток транспорту характеризується такими тенденціями: відставанням темпів розвитку дорожнього господарства України від темпів автомобілізації та зростання автомобільних перевезень; недостатнім рівнем фінансування державою дорожнього господарства; неналежним станом утримання автомобільних доріг, низьким загальним рівнем контейнеризації вантажних залізничних перевезень та перевалкою контейнерів у портах тощо.

Вузьким місцем української транспортної інфраструктури, що призводить до зниження її експортного зовнішньоекономічного і транспортного потенціалів, продовжує залишатися недостатня зв'язаність міжгалузевих транспортних артерій: морські порти та автомобільні й залізничні шляхи не

поєднані сучасним каркасом автобанів та швидкісних залізничних магістралей для прискорення перевезення та обробки вантажів.

Незважаючи на те, що протягом 2015–2019 рр. прослідковуються негативні тенденції щодо обсягів транзитних перевезень територією України, міжнародні інтеграційні процеси та наближення України до стандартів ЄС можуть виступати каталізатором реалізації транзитного потенціалу держави, яка у перспективі залежатиме від того, наскільки адекватно українська інфраструктура, і в першу чергу транспортна, реагуватиме на глобальні виклики, які формує перехід глобально організованого суспільства на нову технологічну парадигму. Останній формує систему нових економічних відносин, центральною ланкою якої стає категорія часу. З'являється нова сутність – економіка високих швидкостей – як у виробництві, так і у транспортуванні. Якщо сфера діяльності у виробництві продукції і наданні послуг прискорюється, особливо в частині структурної трансформації, то ці зміни під впливом науково-технічного прогресу і глобалізації економіки в ХХІ столітті вступають у суперечність із низькими темпами розвитку і можливостями модернізації існуючих транспортних систем. Необхідне ефективне рішення проблеми кардинального підвищення швидкості та пропускної здатності транспортних систем при малих витратах енергії.

Список використаних джерел

1. Параг Ханна. Коннектографія. Будущее глобальной цивилизации. Москва: Манн, Иванов и Фербер. 2019. 432 с.

Т.О. ПАНФІЛОВА,

канд. екон. наук, с.н.с.,

провідний науковий співробітник,

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РИЗИКИ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Процеси глобалізації сприяли перетворенню світової економіки на єдиний господарський організм. Водночас руху глобальної економіки притаманні диспропорції – численні нерівномірності економічного і політичного розвитку країн і регіонів. Так, у світовій економіці є країни з більш активними та пасивними платіжними балансами; країни з надлишком заощаджень над інвестиціями і країни з надлишком інвестицій над заощадженнями. Змінюється співвідношення сил між країнами розвиненими і країнами, що розвиваються.

Сучасні тенденції та ризики глобальних торговельних відносин характеризуються диспропорціями розвитку окремих груп країн у двох основних площинах – у власне світовому господарстві та у середовищі міжнародної торгівлі.

Інтегральним показником, який віддзеркалює економічне зростання основних груп країн, є ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності у поточних цінах (дол. США). Більш високі темпи економічного зростання країн, що розвиваються, зумовили те, що показник ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) упродовж 1990–2018 рр. збільшився для країн, що розвиваються, у 4,9 раза – до 12,5 тис. дол. США, тоді як для розвинених країн – у 2,6 раза – до 51,6 тис. дол. США (табл. 1). Співвідношення показника для розвинених країн та країн, що розвиваються, зменшилося з 7,73 раза у 1990 р. до 4,12 раза у 2018 р.

Таблиця 1

**ВВП на душу населення, за паритетом купівельної спроможності,
у поточних цінах, дол. США**

Групи країн	1990	2000	2004	2006	2008	2010	2016	2017	2018
Розвинені економіки	19785,9	29459,6	33951,8	37746,2	40120,9	40274,7	47702,2	49548,2	51572,9
Країни з ринком, що формується, та країни, що розвиваються	2561,1	4307,0	5463,3	6525,6	7605,6	8300,4	11270,2	11864,7	12521,3
Співвідношення показника	7,73	6,84	6,21	5,78	5,28	4,85	4,23	4,18	4,12

Джерело: складено і розраховано автором за даними МВФ: World Economic Outlook Database. April 2019.

Питома вага розвинених країн у ВВП за ПКС у загальносвітовому обсязі зменшилася впродовж 1990–2018 рр. з 63,4 до 40,8%, у т.ч. країн G7 – з 50,7 до 30,1%, країн ЄС – з 27,4 до 16,3%, інших розвинених – з 6,6 до 6,4%. Таке різке зменшення питомої ваги розвинених країн відбулося за рахунок майже трикратного зростання питомої ваги країн Азії, що розвиваються, – з 12,5 до 33,5% (табл. 2)

Таблиця 2

ВВП за ПКС, питома вага у загальносвітовому обсязі, %

Групи країн	1990	2000	2004	2006	2008	2010	2016	2017	2018
Розвинені економіки	63,446	56,816	53,562	51,414	48,772	46,309	41,826	41,284	40,759
Провідні розвинені економіки (G7)	50,657	43,718	40,708	38,819	36,457	34,434	30,991	30,529	30,093
Інші розвинені економіки (виключені G7 та Єврозона)	6,551	7,143	7,102	7,009	6,899	6,892	6,548	6,495	6,436
ЄС	27,36	23,546	22,055	21,159	20,292	18,889	16,686	16,518	16,292
Країни з ринком, що формується, та економіки, що розвиваються	36,554	43,184	46,438	48,586	51,228	53,691	58,174	58,716	59,241
Співдружність незалежних держав	n/a	4,271	4,788	5,04	5,331	4,984	4,529	4,47	4,438

Країни Азії, що розвиваються	12,455	16,707	19,2	20,899	22,939	25,76	31,517	32,394	33,293
ASEAN-5	4,047	4,284	4,511	4,539	4,68	4,885	5,357	5,442	5,531
Латинська Америка та Кариби	10,103	9,218	8,695	8,663	8,758	8,676	7,883	7,681	7,485
Близький Схід, Північна Африка, Афганістан та Пакистан	7,409	7,197	7,732	7,823	7,92	7,956	7,639	7,513	7,381
Африка на південь від Сахари	2,9	2,449	2,639	2,69	2,794	2,954	3,078	3,053	3,036

Джерело: складено за даними МВФ: World Economic Outlook Database. April 2019.

Стосовно співвідношення темпів зростання міжнародної торгівлі та глобального ВВП у 2008–2018 рр. за даними Світової організації торгівлі (СОТ) можна відзначити, що обидва показники показали приріст у 26% (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг світової товарної торгівлі та реальний ВВП за ринковими валютними курсами у 2008–2018 рр., індекс, 2008=100

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг світової торгівлі товарами	100,0	87,4	99,6	104,8	107,1	109,8	112,7	115,3	117,2	122,7	126,3
Світовий реальний ВВП за ринковим курсом	100,0	98,0	101,9	104,9	107,3	109,9	112,9	116,1	118,8	122,4	125,9

Джерело: World Trade Statistical Review 2019 / World Trade Organization. 2019. P. 10. Chart 2.1. World merchandise trade volume and real GDP at market exchange rates, 2008-2018 (Indices, 2008=100). URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_e.htm

Дані табл. 4 свідчать про значне посилення позицій країн Азії у обсягах світового експорту, при цьому питома вага Китаю збільшилась у 1993–2018 рр. у понад 4 рази. Натомість спостерігається нерівномірність динаміки цього показника для розвинених країн, передусім США, Японії та Німеччини із значним зниженням величини показника у період після 2009 р.

Таблиця 4

Світовий експорт товарів по регіонах і окремих країнах, 1973, 1983, 1993, 2003, 2009, 2014 та 2018 роки

Регіон, країна	1973	1983	1993	2003	2009	2014	2018
	<i>Обсяг, млрд дол.</i>						
Світ в цілому	594	1883	3805	7694	12178	18494	19394
	<i>Питома вага, %</i>						
Світ в цілому	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Північна Америка	17,2	18,5	21,3	22,4	13,2	13,5	18,4
Сполучені Штати	12,4	14,3	15,9	16,9	8,7	8,8	13,5
Канада	4,6	4,2	3,9	3,7	-	-	2,4
Південна та Центральна Америка і Кариби	4,4	3,9	3,3	2,5	3,8	3,8	3,3

Продовження таблиці 4

Європа	53,3	44,1	44,5	45,0	41,2	36,8	36,9
Німеччина	9,2	8,1	9,0	7,9	9,2	8,2	6,6
Велика Британія	6,5	5,3	5,5	5,2	2,9	3,6	3,5
Франція	6,4	5,6	5,7	5,2	4,0	3,2	3,5
Африка	3,9	4,6	2,6	2,2	3,2	3,0	3,0
Середній Схід	2,7	6,2	3,3	2,8	5,7	7,0	3,8
Азія	14,9	18,5	23,5	23,5	29,4	32,0	32,4
Китай	0,9	1,1	2,7	5,4	9,9	12,7	11,0
Японія	6,5	6,7	6,4	5,0	4,8	3,7	3,9
Індія	0,5	0,7	0,6	0,9	1,3	1,7	2,6
Австралія і Нова Зеландія	1,6	1,4	1,5	1,4	1,5	1,5	1,4

Джерело: складено за даними World Trade Organization, таблиці World merchandise exports by region and selected economy.

У доповіді Національної розвідувальної Ради США «Глобальні тренди: парадокси прогресу» відзначаються й прогнозуються суттєві зміни у розвитку світової економіки [1]. Насамперед у найближчому майбутньому збережеться слабе економічне зростання. Найбільші економіки зіткнуться зі скороченням робочої сили і зменшенням приросту продуктивності праці. Дотепер країнам G7 не вдалося повністю відновити економічну ситуацію після фінансової кризи 2008–2009 рр. Ці країни мають великі борги, зберігається слабкий попит.

У звіті PricewaterhouseCoopers «Довгий погляд. Як зміниться глобальний економічний порядок до 2050 року?» містяться прогнози потенційних темпів зростання ВВП до 2050 року в 32 найбільших країнах світу, на частку яких у сукупності припадає 85% світового ВВП [2]. Так, протягом наступних років у світовій економіці продовжиться перестановка сил – індустріально розвинені країни Північної Америки, Західної Європи і Японія поступово втратять ролі лідерів, навіть незважаючи на прогнозоване уповільнення темпів зростання Китаю (орієнтовно після 2020 р.). Передбачається, що світова економіка до 2042 р. збільшиться вдвічі, зростаючи із середньорічним темпом у межах 2,6% між 2016 та 2050 роками. Очікується, що це зростання буде зумовлене лише ринками, що формуються, та країнами, що розвиваються, при цьому економіки країн E7 (Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, Мексика, Росія та Туреччина) зростатимуть із середньорічним рівнем майже 3,5% протягом наступних 34 років порівняно з 1,6% для передових країн G7 (Канади, Франції, Німеччини, Італії, Японії, Великої Британії та США).

Продовжиться зсув глобальної економічної потужності від розвинених економік, особливо в Європі, до країн, що розвиваються, в Азії та інших регіонах. Потенціал країн E7 може становити майже 50% світового ВВП до 2050 р., тоді як частка G7 знизиться до трохи більше 20%.

Китай уже обігнав США і став найбільшою в світі економікою за паритетом купівельної спроможності (ПКС), Індія посідає третє місце і, за прогнозами, має наздогнати США до 2040 р. за ПКС. До 2050 р. Франції вже не буде серед десяти найбільших світових економік, Велика Британія посяде 10-те місце, а Індонезія може піднятися до 4-го місця до 2050 р. (табл. 10). До

2050 р., згідно із прогнозами, шість із семи найбільших країн світу можуть бути економіками, що розвиваються.

За стійкими темпами зростання світової економіки ховається поступове підвищення ймовірності ряду короткострокових ризиків, яке може завдати серйозної шкоди економіці та значно погіршити довгострокові перспективи розвитку. Серед ризиків відзначають великі макроекономічні диспропорції і високий рівень зовнішньої заборгованості, ослаблення підтримки багатостороннього підходу, загострення суперечок з питань торгової політики тощо. Будь-які зовнішні потрясіння можуть призвести до серйозних і довгострокових наслідків для світового соціально-економічного зростання та міжнародної торгівлі.

У 2018 р. мало місце значне посилення напруженості в торговельних відносинах між найбільшими в економічному сенсі країнами світу, і кількість суперечок, переданих на розгляд механізму врегулювання суперечок СОТ різко зростає. Прийняті Сполученими Штатами рішення про підвищення ввізних мит спричинили за собою відповідні заходи, а вони, в свою чергу, – зустрічні заходи у відповідь. Зростання світової торгівлі уповільнилося, хоча завдяки заходам стимулювання і прямих субсидій прями негативні наслідки цього в Китаї і в Сполучених Штатах поки значною мірою згладжуються.

У зв'язку із затяжним загостренням напруженості в торговельних відносинах між найбільшими в економічному сенсі країнами світу і витком нового підвищення мит виникає серйозний ризик для світової торгівлі в майбутньому. Це може спричинити за собою значні наслідки для світової економіки: уповільнення інвестицій, зростання споживчих цін і зменшення оптимізму ділових кіл. Такий розвиток подій може призвести до серйозних збоїв у глобальних виробничо-збутових ланцюжках, особливо для експортерів країн Східної Азії, які міцно вбудовані в торгові ланцюжки поставок між Китаєм і Сполученими Штатами. Уповільнення темпів зростання в Китаї та/або Сполучених Штатах може також привести до зменшення попиту на сировинні товари, що позначиться на експортерах сировини в Африці і Латинській Америці. Існує небезпека того, що торговельні суперечки призведуть до збільшення фінансової уразливості, особливо в ряді країн з ринковою економікою. Зростання цін на імпортні товари в поєднанні з жорсткістю умов фінансування і високими витратами на обслуговування боргу може призвести до скорочення доходів і викликати боргову кризу в деяких галузях.

Тривалий період млявого зростання торгівлі також позначиться на зростанні продуктивності в середньостроковій перспективі та, отже, на зростанні економіки в довгостроковій перспективі.

У світовій торгівлі триває домінування великих компаній, що досягається завдяки їх організації та контролю над глобальними виробничо-збутовими ланцюжками; при цьому на частку 1% найбільших фірм-експортерів у кожній країні припадає в середньому понад половину обсягу її експорту.

28 травня 2019 р. експерти інформаційного агентства Bloomberg заявили, що сукупні втрати світової економіки від взаємного торговельного конфлікту

США можуть становити в 2021 р. близько 600 млрд дол. США. При цьому, за найгіршим сценарієм розвитку подій, уся торгівля між країнами буде обкладена митом і, як наслідок, втрати ВВП США становитимуть 0,5%, Китаю – 0,8%, світової економіки в цілому – 0,5% [3].

Якщо торгової війни вдасться уникнути, економіки двох країн все одно чекає уповільнення через два роки, вважають експерти. Зростання ВВП США сповільниться на 0,2%, Китаю – на 0,5%. Сповільниться також зростання світового виробництва [4].

За оцінками ФРС США к світовому масштабі вплив торговельної війни між США і Китаєм становить близько 1% ВВП [5]. Як відзначають у ФРС, невизначеність торговельної політики піднялася до рівня, небаченого з 1970-х років. Така невизначеність впливає на економічну активність, оскільки підприємства скорочують інвестиції та виробництво.

Побічним наслідком торговельної війни стане світ із поверненням до посиленого втручання держави. Прогнозується, що в майбутньому світ розділиться на три окремі табори: обидві Америки на чолі з США, Азія під керівництвом Китаю і європейський «порядок Старого Світу». Збільшиться економічна і політична взаємозалежність, а транскордонні інвестиції будуть обмежені.

Список використаних джерел

1. Global Trends: Paradox of Progress / A publication of the National Intelligence Council. January 2017. NIC 2017-001. URL: www.dni.gov/nic/globaltrends

2. The Long View. How will the global economic order change by 2050? / PwC. February 2017. 72 p. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-summary-report-feb-2017.pdf>

3. Торговые войны и дисбалансы современной мировой экономики. URL: https://guu.ru/scince_events/65811/

4. Bloomberg назвал цену «торговой войны Трампа» для мира. URL: <https://finance.liga.net/ekonomika/novosti/bloomberg-otsenil-skolko-mir-zaplatit-za-torgovuyu-voynu-trampa>

5. Торговая война: в ФРС подсчитали ущерб для мировой экономики. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/torgovaya-voyna-v-frs-podschitali-uscherb-dlya-mirovoy-ekonomiki>

A. PIDCHOSA,
*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Department of International Finance,
Institute of International Relations of
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

A. BUZ,
*3^d year student of International Economic
Relations, Institute of International Relations of
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

RESHORING POLICY: APPROACHES OF G7 MEMBER COUNTRIES

Progressively, unstable factors of the world market and corresponding conditions of the domestic market direct firms from the advanced countries to seek after reshoring strategy, gradually relinquishing offshoring. It is also noteworthy that the offshoring/reshoring parity in the USA was first-time achieved in 2014/2015 [1].

Rising labour cost, unreliable quality performance of suppliers in emerging economies and the added burden of logistics cost have contributed to this changing emphasis. Thence, analyzing the reshoring trends of the G7 countries is crucial in the context of an all-encompassing and in-depth comprehension of world economic processes and the possibility of predicting further shifts.

As the first consideration, the Mr. Trump administration has consistently urged American global firms to return to **the United States** through visible media coverage and providing respective economic stimuli. As for *the Reshoring Initiative* 2018 data report, the combined reshoring and related foreign direct investment (FDI) announcements remained robust, augmenting the number of jobs by more than 145,000, with an additional 36,000 in revisions to the years 2010 through 2017. The continued strength in occupations and the number of organizations show an unmistakable move in corporate decision making that is probably going to proliferate the pattern of reshoring and more prominent localization into the future [2].

However, noteworthy changes to US trade policy, planned for taking manufacturing back to America, are not having the expected effect, as indicated by a new report from A.T. Kearney. The consulting company's 6th yearly Reshoring Index indicates that US manufactured merchandise imports from the 14 largest low-cost-country (LCC) trading partners in Asia really rose by \$66 billion a year ago. That represented a 9% increase, the largest annual spike since the start of the economic recuperation 10 years prior. By comparison, US gross manufacturing output grew only 6% year over year in 2018.

Undoubtedly, manufacturing in China is increasingly costly due to the tariffs, but it has already been heading in that direction as labour costs have kept on crawling upward in the course of recent years. Also, that has lately driven manufacturers to move their activities to LCCs, for example, Vietnam and India. So, instead of boosting manufacturers to reshore, the trade spat with China has just quickened this progressing shift towards those nations.

At the point when manufacturers do think about taking production back to North America, they fairly often pick to nearshore, especially Mexico. This pattern got extensive force in the previous year, partly due to the US-China tensions, yet in addition to the progress on the United States-Mexico-Canada Agreement.

In **Canada**, reshoring is less articulated — to be specific since not many Canadian organizations have exploited worldwide supply chains — though a move in manufacturing is as yet clear. The ***Take Back Manufacturing*** initiative was begun by the Society of Manufacturing Engineers (SME) in Toronto but is currently bolstered by many other management organizations, technical societies and trade associations in Ontario. The Canadian initiative takes a more extensive point of view on reshoring than its American partner's. It looks beyond the costing philosophy at government projects, instruction and preparing. It takes the view that Canada needs a fair economy with solid assets, service industries and strong manufacturing. Reshoring is especially significant in Ontario since this is the region that has endured the biggest loss of manufacturing employments.

In the case of **Japan**, Abe's new economic policy (i.e. ***Abenomics***) is based upon 'three arrows' of fiscal stimulus, monetary easing and structural reforms. In response, Japanese firms overseas have considered reshoring as an attractive strategic option. The exporters confront rising labour costs crosswise over Asia, invalidating the advantages of manufacturing offshore. Simultaneously, they are finding that computerization can make domestic operations cost-competitive. Household production enables them to exhibit the "made in Japan" label which still carries cachet.

Numerous Japanese businesses initially moved production abroad to counter a strong yen that constrained them to charge more in foreign markets, disrupting their competitiveness. Presently, the yen has returned to around 108 to the US dollar giving some relief to Japanese exporters. The most recent reshoring example is Casio Computer, whose output is shared roughly equally among four plants: the Japanese site in Yamagata Prefecture, one in Thailand and two in China [3].

Although, not every industry can reshore production so effortlessly. Items where labour represents a low level of the expense are generally easy to repatriate, however, not apparel, which is work-concentrated to deliver and quite affordable to ship. Most Japanese attire makers are moving production out of China – but to spots like Southeast Asia instead of Japan.

The reshoring discussion is less prominent in Europe than in the United States. One of the underlying reasons is that European manufacturing, unlike the US, is generally less prone to offshore activities, especially in China. In **Germany**, the government has developed the ***"Industry 4.0"*** Programme and offered financial incentives in order to strengthen manufacturing sectors, which indirectly facilitates reshoring. German ***"Industry 4.0"*** ensures that unit labour costs remain profitable and "Made in Germany" becomes attractive again for companies. Production in the factory is now digitally networked with technical helpers who work precisely and independently. Until recently this was expensive manual work. Even Adidas and

Gigaset manufacture here again, after two decades exclusively in the Far East. Since 2008, smart phones have been produced in Germany for the first time [4].

Less and less German companies reduce domestic production capacities in favour of foreign locations. Hence, there is currently one backshoring company versus every three offshoring companies.

A share of about 3% of backshoring companies is certainly not a big trend. However, it is a relevant phenomenon. When extrapolated to the entire German manufacturing sector, absolute numbers account actually for around 500 to 550 German companies performing backshoring activities per year [5]. Approximately 20% of German companies' backshoring decisions can be described as mid-term to long-term reactions to changing local environments, whereas 80% can still be designated as short- to mid-term corrections of prior location misjudgements.

Reshoring obtains increasing importance in **France**. France's Ministry for Industrial Renewal has developed the *Colbert 2.0* tool, which has been available since July 2013. This tool draws its inspiration from the American Reshoring Initiative and enables companies to examine the wisdom of bringing some of their operations back to France. The cost of the reshoring operations conducted by the companies surveyed varied widely: the average reshoring cost stood at €7.5m, but individual reshoring project costs ranged from €30,000 to €40m [6].

But for now, the phenomenon remains marginal. Over the period from May 2014 to September 2018, the General Directorate of Enterprises (la Direction générale des entreprises, DGE) identified only 98 reshoring cases. These would have led to creation of 2 990 jobs and generated 430 million euros of investment. In detail, these relocations mainly concern metallurgy and metal product manufacturing (24%), agro-food industries (12%), computer, electronic and optical product manufacturing (13%), textiles, textile clothing and footwear (11%), and machinery and equipment manufacturing (8%). In consonance with data from the DGE, the reshoring cases mainly concern sites relocated in Asia (52%) and for 26.5% sites relocated in Europe, mainly from Eastern European countries. The Central region hosts the largest number of relocation cases (13%), followed by the Hauts de France and Normandy regions, each with 10% of identified reshoring [7].

The reshoring phenomenon is likewise important to the manufacturing framework in **Italy**, described more as a rule by noteworthy reexaminations of the production models and internationalization methodologies additionally as a response to the recent crisis. Recent studies on reshoring have focused on companies operating in Textile, Clothing, Leather and Footwear Industry (TCLF), whose items are often delicate to the "*Made In*" effect, demonstrate a common incentive which pushes companies working in these areas to return.

Taking into consideration these recent data and some new projects, we can presume that little has been done in Italy to encourage the reshoring. Nonetheless, it is intriguing to examine the "*Project re-shoring*" which occurred from coordinated efforts between "*Sistema Moda Italia*" (SMI) and PwC Advisory arranged to provide vital conditions to backshore the production and to increase the profitability in two pilot areas, Veneto and Apulia.

When considering **the United Kingdom**, the government agency UK Trade & Investment and the Manufacturing Advisory Service (MAS) have propelled a project called “**Reshore UK**” which plans to help companies to bring production back home and distinguishes reshoring as a phenomenon that may be useful to rebalance the UK economy.

Besides, the Brexit vote has fuelled the reshoring tendency, with a slump in the pound since then making imported merchandise, ingredients and parts cost much more. For instance, conforming to the Automotive Council, 44% of all parts used in autos produced in the UK are presently from British suppliers; that is up from 41% in 2016.

UK textile firms can react quickly to items demonstrating an unexpected hit, with shops restocked in days, instead of having to wait weeks for orders to land from Asia. According to the recent industry report estimation, more than 10,000 jobs could be created in Britain’s textile trade throughout the following three years. Following quite a while of decay, the segment is developing again, with textile manufacturing worth £9.1billion in 2017 [8]. In answer to complaints, various firms have brought call centre work back to the UK. Nevertheless, while the referendum outcome brought benefits for manufacturers, quitting the EU additionally represents a major risk to UK companies. The UK places a comparatively greater emphasis on reshoring in terms of necessity to strengthen economic self-sufficiency outside the EU.

All things considered, decision-makers involved in reshoring might be guided by understanding different types of reshoring and how they relate to various drivers of these decisions. Furthermore, both offshoring and reshoring are important location decisions of major business functions and facilities in response to changing market dynamics. Just as offshoring was never meant to be a permanent business solution, so is reshoring in the current circumstances. Reshoring makes sense due to shifts in labour cost differentials and because AI-empowered automation would offset labour cost pressure for tomorrow's manufacturing firms. However, given the enormous growth potential in emerging economies, it is reasonable that many global reindustrialized firms may soon make a legitimate business case for offshoring their vital business processes again – primarily for market proximity.

References

1. Pidchosa, O., & Namoniuk, V. (2018). Reshoring: Problems and Prospects. In *Processes of Economic Disintegration in the Modern World Economy* (pp. 136–157). Kyiv: PC "Kyiv University".
2. Reshoring Initiative (2019). *Reshoring Initiative 2018 Data Report: A Record 1389 Companies Announce the return of 145,000 Jobs*. Retrieved 19 Oct. 2019 from http://reshorenw.org/content/pdf/Reshoring_Initiative_2018_Data_Report.pdf
3. Ikeshita, Y. (2018). Robots Persuade Japanese Manufacturers to Bring Production Home. *Nikkei Asian Review*. Retrieved 14 Oct. 2019 from

<https://asia.nikkei.com/Business/Trends/Robots-persuade-Japanese-manufacturers-to-bring-production-home>

4. Clement, S. (2019). "Reshoring" – Wieso Arbeitsplätze nach Deutschland zurückkommen. *Erstes Deutsches Fernsehen (ARD)*. Retrieved 16 Oct. 2019 from <https://www.daserste.de/information/wirtschaft-boerse/plusminus/sendung/hr/industrie-vier-null-100.html>

5. Kinkel, S. (2018). Measuring Reshoring Trends in the EU and the US. *Research Gate*. Retrieved 16 Oct. 2019 from https://www.researchgate.net/publication/324017487_Measuring_reshoring_trends_in_the_EU_and_the_US

6. Bellanger, E. (2018). Relocalisation en France: Encore un Effort! *EcoRéseau Business*. Retrieved 16 Oct. 2019 from <https://www.ecoreseau.fr/entreprendre/enquete-entrepreneuriale/2018/12/18/relocalisation-en-france-encore-un-effort/>

7. De Backer, K. et al. (2016). Reshoring: Myth or Reality? *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, 27. Retrieved 019 from <http://dx.doi.org/10.1787/5jm56frbm38s-en>

8. Hiscott, G. (2017). Britain is Back in Business as Firms Start 'Reshoring' Manufacturing to the UK. *Mirror*. Retrieved 15 Oct. 2019 from <https://www.mirror.co.uk/news/business/britain-back-business-firms-start-10738604>

О.М. КУШНІРЕНКО,
канд. екон. наук, доцент,
старший науковий співробітник

О.С. ЗАРУДНА,
молодший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

РОЗВИТОК ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УМОВАХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ІНДУСТРІЇ 4.0

У сучасному турбулентному середовищі функціонують суб'єкти господарської діяльності, які для досягнення комерційного успіху змушені використовувати нові методи управління. Глобальні перетворення, що забезпечуються поширенням технологій Індустрії 4.0, тобто цифровими технологіями, новітніми матеріалами з покращеними властивостями, передовою робототехнікою та керованими даними у виробничих процесах, чинять значний вплив на способи виробництва, ринок праці та організацію й управління бізнесом.

Більшість розвинених компаній вже успішно застосовують новітні напрями вдосконалення процесів управління бізнес-процесами. Країни G7 приділяють значну увагу дослідженню наслідків дії четвертої промислової революції на суспільний розвиток, адже вона надає небачені до цього часу можливості для модернізації виробництва та може призвести до негативних

наслідків для рівня зайнятості та інших соціальних показників. Так, серед країн – членів G7 відмічаються потужні державні стратегії імплементації досягнень четвертої промислової революції. Зокрема, це план "Industrie 4.0" у Німеччині; "Industrie du Futur" у Франції; "Суспільство 5.0", "Підключені галузі" та "Комплексна стратегія IoT" в Японії; "План інновацій та навичок" в Канаді, а також "Цифрові та промислові стратегії" запроваджені у Сполученому Королівстві. Аналогічний шлях пройшов Європейський Союз, який у квітні 2016 року запустив План промислових інновацій під назвою "Оцифрування європейської промисловості – формування єдиного цифрового ринку". В Україні подібні процеси також знаходять своє відображення, так 17 січня 2018 року було схвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затверджено план заходів щодо її реалізації. Водночас механізми підтримки адаптації вітчизняних промисловців до викликів Індустрії 4.0 практично не представлені.

Враховуючи те, що технологічні трансформації Індустрії 4.0 впливають на розвиток різних галузей неоднаково, то відповідно новітні технології будуть по-різному впливати і на формування глобальних ланцюгів доданої вартості. Факторами, які визначають інтенсивність розподілу новітніх технологій Індустрії 4.0, є:

- характер виробничого процесу, включаючи тип матеріалів;
- необхідність прискорення поставок продукції;
- кастомізація товарів та швидке реагування на зміни запитів споживачів;
- потреба в дешевій дрібно серійній продукції (прототипи).

В останні роки відбулися глобальні зміни в організації світового виробництва. Більшість компаній, що виробляють продукцію в розвинених країнах, передали свої виробництва спеціалізованим виробничим фірмам в інших країнах, формуючи глобальні ланцюги доданої вартості. З іншого боку, розвинені країни, намагаючись зберегти робочі місця всередині країн, починають вдаватися до скорочення ланцюгів за рахунок рещорингу, що викликано новими бар'єрами для міжнародної торгівлі, які накладаються міжнародними угодами та тарифною політикою, спрямованою на протекціонізм. Спроможність країни брати участь у світовій торгівлі та отримувати вигоди від трансфертів, які сприятимуть внутрішньому економічному зростанню, наразі частково пов'язана з його здатністю приєднуватися до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Основною характеристикою участі в глобальних ланцюжках доданої вартості є торгівля проміжними товарами. Так, за даними ЮНІДО, її частка в структурі світової торгівлі досягла половини і продовжує щорічно зростати. У структурі експорту країн «Великої двадцятки», перш за все Китаю, Індії, Японії і Кореї, 30–60% становить проміжна продукція, потім проходить додаткову переробку в країнах-партнерах, торгівля якої проходить в рамках ланцюжка. Частка експорту проміжних товарів України повністю відповідає показникам активних учасників ГЛДВ (рис. 1). Натомість зростання частки сировинного сегмента експорту з 16,1 до 31,2% у 2010–2017 рр. та одночасне скорочення

проміжних товарів з 49,0% у 2010 р. до 43,5% у 2017 р. підтверджує важливість невідкладних дій зі стимулювання експорту продукції з більш високою часткою доданої вартості.

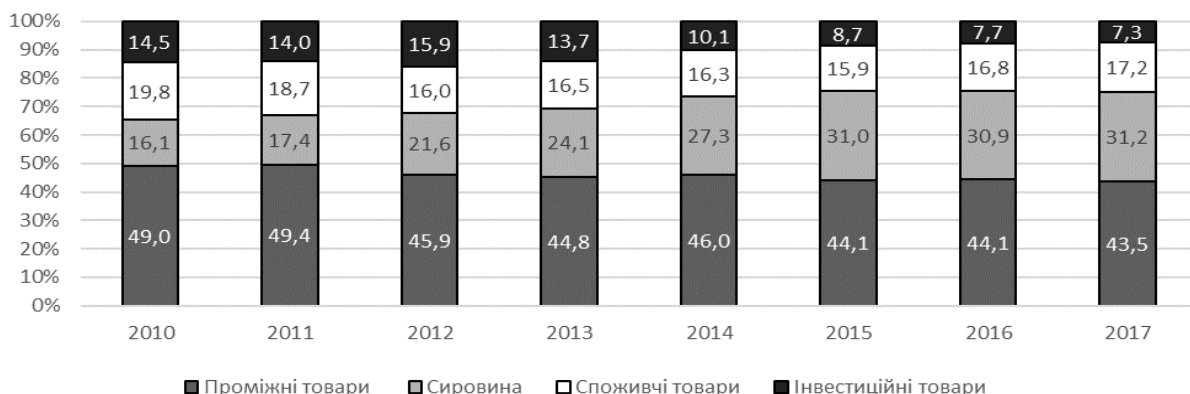


Рис. 1. Структура експорту товарів України за етапами обробки у 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Світового банку: World Integrated Trade Solution [1].

Структура експорту України свідчить, що, незважаючи на позитивні тенденції щодо змін його обсягів, товарне наповнення лишається незмінним – сировинним і низькотехнологічним (рис. 2).

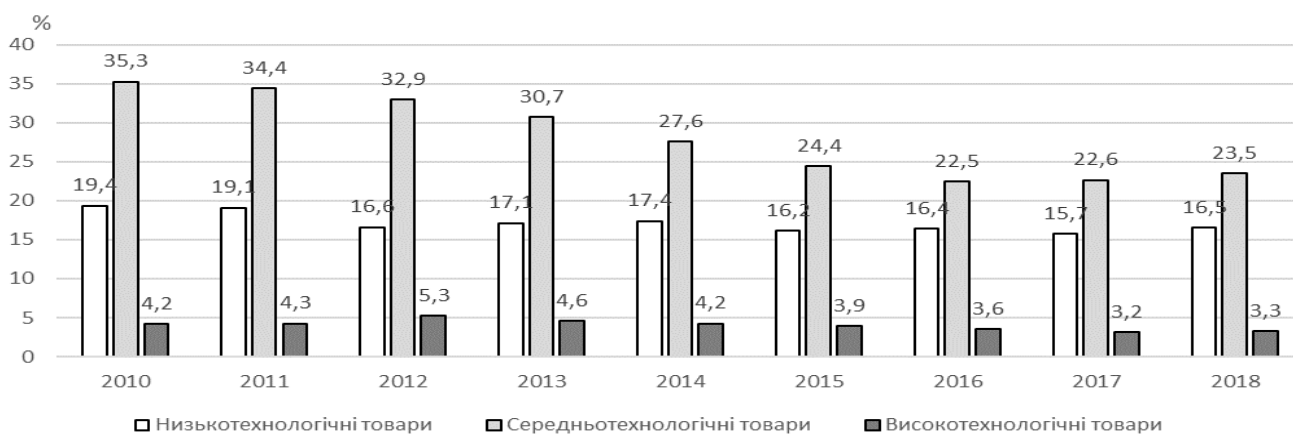


Рис. 2. Динаміка технологічного експорту України у 2010–2018 рр., % до загального експорту

Джерело: розраховано за даними UNCTADSTAT [2].

Протягом 2010–2017 рр. частка експорту високотехнологічних товарів мала тенденцію до скорочення і тільки у 2018 р. зросла та становила всього 3,3% загального експорту України (обсяг експорту високотехнологічних товарів в Україні становив 1,56 млрд дол. США). Отже, експорт України залишається вкрай уразливим, усе помітніше відставання в торгівлі високими технологіями.

Аналіз підтверджує те, що, здатність країни приєднуватися до глобальних ланцюгів доданої вартості безпосередньо пов'язана з технологічною готовністю вітчизняних виробників.

Особливо сильно відчувається вплив Індустрії 4.0 на розвиток високотехнологічних галузей. Багато підприємств приступили до реалізації

проектів по впровадженню передових цифрових рішень у проектуванні, виробництві, післ продажному обслуговуванні продукції.

На сьогодні практично всі ланки створення доданої вартості включно з розробкою, дизайном, виготовленням, тестуванням, маркетингом та реалізацією можливо перевести у цифровий формат, а розвиток Інтернету речей дозволяє налагодити взаємодію між машинами та людьми з небувалою до цього точністю й ефективністю. Це зменшує витрати, пришвидшує шлях від створення до виготовлення і продажу нових видів продукції, оптимізує та координує взаємодію з постачальниками і партнерами, спрощує адміністрування й можливості кастомізації продуктів для кращого задоволення потреб споживачів [3].

Розглянемо ланки життєвого циклу виробництва, де широко застосовуються цифрові технології, та те, які переваги вони надають виробникам і споживачам (рис. 3).

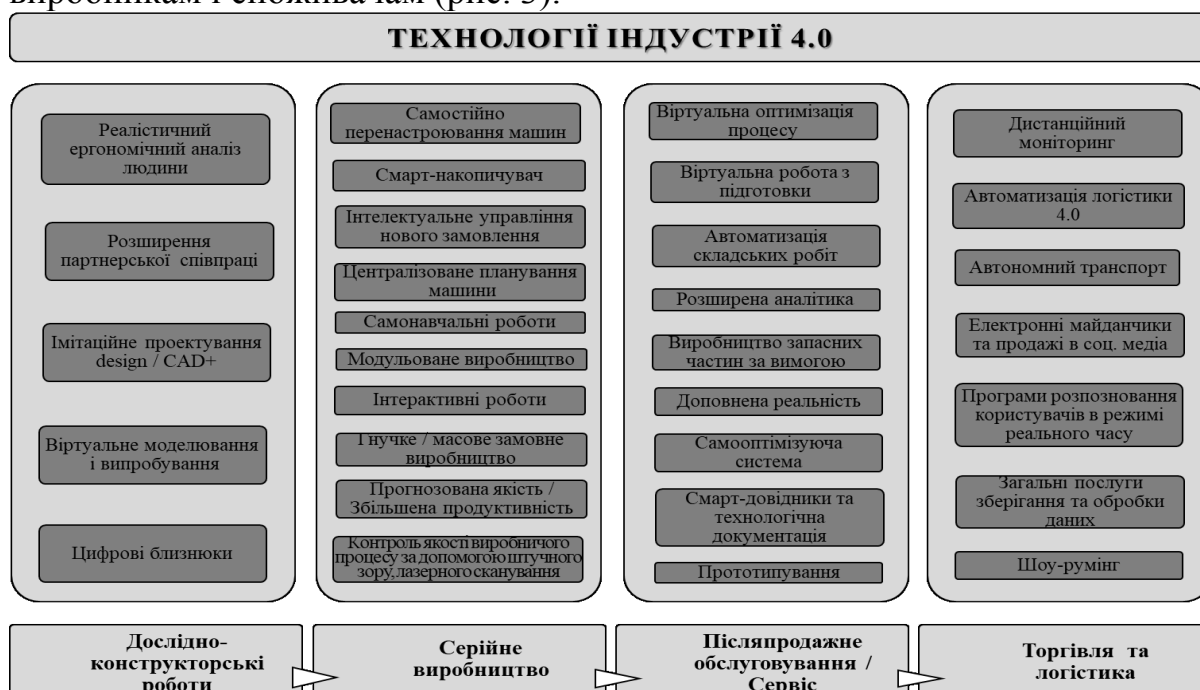


Рис. 3. Вибір цифрових рішень і крос-функціональних технологій за стадією життєвого циклу продукції

Джерело: складено авторами.

Значні переваги можна отримати на **стадії розробки проектних зразків**. Концептуальні ескізи продукції нового покоління проектуються у тривимірній формі й переміщуються в електронному вигляді між розробниками, експериментальним і серійним виробництвом, комплектаторами, випробувальними і сертифікаційними центрами. Сьогодні використання 3D-програм дозволяє вдвічі скоротити термін проектування, "безпаперові" креслення швидко адаптуються і переносяться на сучасні п'ятикоординатні верстати. Раніше ці креслення потрібно було фізично доставити, розмножити, і тільки потім налагодити на їх основі технологію виробництва кожної з деталей і агрегатів майбутнього виробу.

Перехід до використання цифрових технологій при виробництві техніки:

частина креслень замінена на тривимірні моделі, що значно полегшує підготовку виробництва, дозволяє ефективніше відстежувати кожен його етап, а також виключає необхідність передачі паперової документації. Автоматизація дозволяє скорочувати час і збільшувати точність складання агрегатів, наприклад при монтажу завдяки запровадженій системі "технічного зору" скорочується до 20–30 хвилин, а раніше вона тривала кілька годин.

На стадії серійного виробництва процеси цифровізації мають критичне значення для успіху інноваційних проектів, адже без впровадження новітніх технологій виробництво конкурентоспроможної на світовому ринку високотехнологічної продукції неможливе. Це адитивні технології, виробництво керамічних і полімерних композиційних матеріалів, роботизоване лазерне зварювання і перфорація, нанесення термобар'єрних покриттів тощо.

Прикладом розвитку цифрових технологій є впровадження та освоєння наскрізного 3D-проектування і виробництва двигунів, що дозволяє підприємству скоротити витрати на створення наукоємної продукції, підвищити її якість і надійність, скоротити кількість циклів випробувань і терміни виведення продукції на ринок.

Не менш важливим етапом є **створення сучасної системи сервісного обслуговування готової продукції**. Сучасна світова концепція продажу передбачає, що разом з готовим продуктом замовник отримує "не просто сервіс, а цілу цифрову екосистему", тобто надання послуг обслуговування продукту. Такий підхід дозволяє підвищити ефективність використання продукції на основі отриманих у процесі експлуатації даних та автоматизованого оперативного взаємодії всіх учасників кооперації – від виробника і його постачальників до компаній, що займаються технічним обслуговуванням. При такій масштабній постановці завдання йдеться не тільки про трансформацію окремої корпорації, а про створення безперервного цифрового потоку даних у галузі – трансформації всього ланцюжка учасників створення продукції, експлуатації та обслуговування.

Особливо важливу роль технології Індустрії 4.0 відіграють у **торгівлі і логістиці**. Так, технології «великих даних» (BIG DATA) спрощують створення оптимальних маркетингових стратегій; штучний інтелект важливий для вирішення багатьох технологічних завдань; системи розподіленого реєстру необхідні для забезпечення безпеки і ведення реєстру виробничих і логістичних операцій; промисловий інтернет в автоматизації складських робіт.

Слід відзначити, що технології Індустрії 4.0 це не тільки впровадження новітніх технологій виробництва, а й застосування методів управління виробничо-логістичним ланцюгом.

Таким чином, комплексне впровадження технологій Індустрії 4.0 створює нові можливості для підприємств, а саме дозволяє прискорювати впровадження інновацій, збільшувати доходи від впровадження інноваційної продукції, зменшити ризики, забезпечити можливості кастомізації продуктів для кращого задоволення потреб споживачів, зокрема транснаціональних торгових мереж, прискорює шлях від створення до виготовлення та продажу нових видів

продукції, оптимізує і координує взаємодію з постачальниками і партнерами.

Сьогодні Україна активно інтегрована в ланцюги доданої вартості, зокрема на європейському континенті, за рахунок експорту сировинних товарів або товарів первинного ступеню обробки, що споживаються безпосередньо імпортером або направляються в треті країни. В такі ланцюги доданої вартості інтегровані головним чином, сфери машинобудування (виробництво частин реакторів, які закупає Китай, виготовляє з них ядерні реактори та продає в Пакистан як готовий продукт); металургія (прокат) та агроіндустрія. На жаль, український виробник слабо представлений у високотехнологічних ланцюгах доданої вартості, зокрема, у виробництві електронної техніки, автомобілебудуванні. Виробництво ж кінцевих продуктів або напівфабрикатів, які надалі будуть реалізуватись та поступати у подальше виробництво на внутрішньому і зовнішньому ринках, є залежним від імпорту сировини, матеріалів та напівфабрикатів. Разом із цим Україна володіє значним потенціалом для проникнення у більш високі ланки, зокрема продукції легкої промисловості (костюми), гумових й пластмасових виробів, продукції деревообробної та меблевої галузі та окремих позицій машинобудування, зокрема, автомобілебудування та інформаційно-комунікаційних послуг (системи промислового інжинірингу). Для цього необхідно розробити та запустити механізм інституційної підтримки просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки за участю державних та регіональних органів влади та підвищення рівня компетентності промислових виробничих компаній.

Це підкреслює необхідність для країн, що бажають отримати вигоду від участі в ланцюжках, мати відкриті, передбачувані та прозорі торговельні та інвестиційні режими, оскільки тарифні та нетарифні заходи обмежують ділову активність іноземних постачальників, міжнародних інвесторів і внутрішніх виробників. Це також підкреслює необхідність інвестування в підвищення кваліфікації, виробничі потужності та інфраструктуру.

Отже, розвиток сучасного глобального виробництва тісно пов'язаний з формуванням ланцюгів доданої вартості, що дає можливості як розвиненим, так і країнам, що розвиваються, успішно інтегруватися до міжнародного мережевого виробництва. Ключову роль у просуванні на більш високі ланки ланцюгів доданої вартості відіграють механізми стимулювання інноваційного оновлення матеріально-технічної бази промисловості України у бік автоматизації виробничих процесів та впровадження інших технологій Індустрії 4.0.

Список використаних джерел

1. World Integrated Trade Solution. URL: <http://wits.worldbank.org>
2. UNCTADSTAT. URL: <https://unctadstat.unctad.org>
3. Kagermann H., Helbig J., Hellinger A., & Wahlster W. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Frankfurt/Main: Forschungsunion, 2013. 82 с.

Я.В. ПІДВИСОЦЬКИЙ,
*асистент кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ КРАЇН АСЕАН У ЕКОНОМІЧНІЙ СПІВПРАЦІ З КРАЇНАМИ G7

Останнім часом Азійсько-Тихоокеанський регіон дедалі інтенсивніше нарощує економічні потужності, стаючи вагомим учасником на глобальній арені. Такі країни, як Китай, Японія, Індія, є лідерами за економічними показниками у регіоні, на які рівняються інші країни. На сьогоднішній день країни Азійсько-Тихоокеанського регіону претендують на роль світового лідера, і небезпідставно. На регіон припадає половина населення земної кулі, а це – величезний потенціал робочої сили як фактора виробництва, а ВВП становить близько 20 трлн дол. США, що становить майже четверту частину світового ВВП за 2018 рік (84 трлн дол. США). Особливе місце на економічній карті світу посідає далекосхідне об'єднання АСЕАН. Пов'язані географічною близькістю та відносною зручністю взаємодії між собою, десять країн – Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, В'єтнам, Сінгапур, Бруней Даруссалам, Камбоджа, Лаос та М'янма – утворили зону вільної торгівлі та інвестиційну зону.

Союз країн АСЕАН створювався у 1967 році як політичне об'єднання, однак нині він має три так звані «опори» у своєму розвитку: соціокультурну, політичну та економічну. Остання «опора» на сучасному етапі відносин країн АСЕАН посідає чи не найголовнішу роль. Основною причиною тому є необхідність координації зусиль у регіоні з метою більш активного торговельно-економічного співробітництва не лише з лідерами регіону, а й з країнами «Великої сімки» (далі – G7).

Як економічне об'єднання АНСЕАН є доволі нерівномірним, строкатим у плані економічного розвитку країн-членів, відсутності єдиного фінансового центру та єдиного координаційного органу з економічних питань. Навіть у питанні торгівлі товарами (згідно з класифікатором ІМТS) з країнами світу можна спостерігати значну нерівномірність за обсягами експорту та імпорту (табл. 1).

Водночас, враховуючи останні зміни у характері структурі торгівлі між США та Японією, країни АСЕАН можуть виявитися доволі перспективними торговельними партнерами не лише для США, а й для країн G7. За останні два роки країни наростили як експортні, так і імпортні потужності переважно з такими країнами, як США, Японія та Канада.

Разом із тим існують три головні причини, які гальмують економічний розвиток АСЕАН з високорозвиненими країнами [2].

1. Поповнення інтеграційного об'єднання країнами, що характеризуються низькими темпами економічного розвитку (Лаос, М'янма, Камбоджа). У

Камбоджі та М'янмі показники ВВП на душу населення є найнижчими з країн АСЕАН. У Лаосу та В'єтнаму ці значення є вищими і майже однаковими, однак у В'єтнамі чисельність населення у 13,5 разів перевищує аналогічний показник у Лаосі, а це означає, що у останнього можливостей набагато менше, аніж у інших країн. Тим не менш, Сінгапур із 6 млн населення має доволі високий ВВП на душу населення, що більш як у 12 разів перевищує середній показник по АСЕАН.

Таблиця 1

Торгівля товарами (класифікатор ІМТС), АСЕАН - Світ, млн дол.

Країна / Роки	2015			2016			2017		
	Експорт	Імпорт		Експорт	Імпорт		Експорт	Імпорт	
АСЕАН	2272861,83	1171733,55	1101128,27	2238600,63	1152688,35	1085912,28	2574288,25	1322186,16	1252102,10
Бруней Даруссалам	9592,16	6353,92	3238,24	8694,34	6024,10	2670,23	7849,05	4761,03	3088,02
Камбоджа	20355,01	8557,67	11797,34	22443,93	10073,04	12370,89	25562,67	11278,13	14284,54
Індонезія	292977,06	150282,26	142694,80	280839,03	145186,21	135652,82	325796,11	168810,54	156985,56
Лаос	6763,49	2985,10	3778,39	7718,56	3611,49	4107,07	8386,66	3607,49	4779,17
Малайзія	375168,75	199157,94	176010,81	358089,14	189659,17	168429,98	412471,51	217722,00	194749,51
М'янма	28275,94	11432,34	16843,60	27542,43	11836,57	15705,87	33131,41	13877,95	19253,46
Філіппіни	128834,50	58648,38	70186,13	142247,96	56312,89	85935,07	176130,40	68250,94	107879,47
Сінгапур	666003,76	357905,86	308097,90	629992,58	338083,18	291909,40	700945,83	383252,44	317693,39
Таїланд	417147,40	214396,23	202751,16	409994,16	215326,62	194667,54	459457,64	236694,18	222763,45
В'єтнам	327743,75	162013,85	165729,90	351038,50	176575,08	174463,42	424556,98	213931,46	210625,52

Джерело: складено та розраховано автором на основі [1].

2. Другою причиною є жорстка конкуренція між приватними компаніями і корпораціями, що стає перешкодою у створенні відкритого ринку. Якщо узяти для прикладу Сінгапур, то контрольними пакетами акцій найбільших корпорацій країни – «Singapore Airlines», «SingTel», «Keppel Shipyard ST Engineering», та ін. – управляє держава [3]. У державній власності перебувають такі сектори економіки, як телекомунікації, оборона, транспорт, зв'язок, суднобудування, банківська сфера тощо, а тому приватним компаніям, у яких розміри капіталу несумірні з капіталом корпорацій, не бажають відкритості ринку. Окрім того, між країнами існує конкуренція за товарними позиціями у сфері послуг та у агросекторі, що створює напруженість у торговельних відносинах. Для країн G7 велика частка державної власності та непрозорі ринкові механізми в регіоні створюють загрозу для розвитку інвестиційних проектів з країнами АСЕАН.

3. Третьою перешкодою на шляху розвитку АСЕАН можна відзначити економічний протекціонізм Індонезії. Головною причиною тут виступає великий ринок робочої сили цієї країни. З одного боку, Індонезія позиціонує себе на світовому ринку як найбільш демократичну державу серед інших країн Азійсько-Тихоокеанського регіону. Це дозволяє їй активно торгувати товарами та послугами як із країнами АСЕАН, так і з усім світом. З іншого боку, це

країна, де більшість населення – мусульмани, а отже, деякі питання демократії, що є логічним підґрунтям вільної торгівлі, можуть бути обмежені нормами ісламу. Це стосується й проблеми експорту робочої сили. Водночас Німеччина, Франція та Італія потребують оптимізації витрат на робочу силу, а зазначені вище причини гальмують співпрацю у цьому напрямі.

Тому для вирішення проблем, пов'язаних активізацією співпраці з високорозвиненими країнами світу, зокрема з G7, необхідно вжити таких першочергових кроків:

1. Скасувати протекціоністські бар'єри на шляху до вільної торгівлі товарами та послугами, а також вільного руху капіталу та робочої сили між країнами. У менш розвинених країнах з'являться потенціальні можливості більш інтенсивного розвитку експортних потужностей. На нашу думку, такі країни, як Бруней, Лаос, М'янма, Камбоджа та В'єтнам потребують, з одного боку, розширення географії ринків збуту задля збільшення ВВП. З іншого боку, співпраця між країнами всередині об'єднання не має створювати жорсткої конкуренції, оскільки менш розвинені країни будуть постійно програвати і залишатись з низьким рівнем життя населення.

2. Сприяти більш активному розвитку і фінансових технологій у сфері послуг. Зростаючий вплив технологій у фінансових послугах у Азії, що розвивається, приносить із собою економічні можливості завдяки більш глибокій фінансовій інтеграції. Поряд із цим існує ризик для регуляторних органів у достатності наявних інструментів для контролю за процесами розповсюдження технологічних операцій у сфері фінансів [4].

3. Забезпечити захист економічного простору АСЕАН від прямого втручання інших країн у процеси ведення торгівлі, здійснення міжнародних фінансових операцій, соціальної сфери тощо. Такий захист має ґрунтуватися на абсолютній узгодженості дій між країнами групи, що забезпечуватиме дотримання спільної економічної політики по відношенню до високо розвинених акторів у глобальному світі.

У цьому контексті варто дослухатися до глобальних стратегічних рішень, що узгоджуються країнами «Великої двадцятки» і координувати внутрішню політику в рамках АСЕАН відповідно до світових тенденцій розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. ASEAN Stats Data Portal. Indicators. URL: <https://data.aseanstats.org/>
2. Івасечко О. АСЕАН та ЄС у порівнянні: геоекономічний та інституційний аспекти. *Humanitarian vision*. 2015. Vol. 1. №. 2. С. 27–32.
3. International Wealth. Мідшор Сингапур – один из лучших мировых финансовых центров мира. URL: <https://internationalwealth.info/offshore-jurisdictions/singapore-one-of-the-best-financial-centres-worldwide/>
4. OECD. Economic Outlook for Southeast Asia China and India 2019: Towards Smart Urban Transportation. URL: https://www.oecd.org/about/publishing/Corrigendum_SAEO2019.pdf

Н.Г. ГАХОВИЧ,
канд. екон. наук, старший науковий співробітник
М. Ю. ЗАВГОРОДНЯ
канд. екон. наук, науковий співробітник,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ВПЛИВ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ УКРАЇНИ МАШИНОБУДІВНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

У нинішніх умовах розвитку світової економіки геоелекономічні чинники набувають особливо вагомого значення, що має місце як в економіках розвинених країн, так і держав із швидкозростаючими економіками. Геоелекономічний простір країн формується чинниками: поглиблення взаємозалежності країн (через міжнародне співробітництво, торгівлю, трансфер технологій, переміщення капіталів та прямих інвестицій); загострення конкурентної боротьби за провідні техніко-елекономічні позиції; переростання національних рамок ключовими галузями економіки; зростання ролі «центрів сили», транснаціональних компаній, наднаціональних утворень і союзів, зон вільної торгівлі, митних, економічних і валютно-фінансових спілок, міжнародних транспортних коридорів та інших форм світогосподарської інтеграції.

Нині політика багатьох країн трансформується в напрямі реалізації національних геоелекономічних інтересів, захисту свого економічного простору всупереч задекларованому верховенству «принципу вільної конкуренції». Відповідно подібні реакційні дії відбуваються на тлі ведення торговельних воєн, падіння цін на сировинні продукти, передбачення чергової фінансової кризи. Глибоке взаємопроникнення економік США та Китаю і водночас торговельні конфлікти між цими двома центрами світової торгівлі несуть нестабільність країнам з відкритими економіками. Невпевненості додає Брекзит і трансформація ЄС як провідного економічного гравця. Країни світу, які прагнуть бути багатими, постійно піклуються та інвестують в розвиток промисловості на державному рівні: США та країни ЄС повертають виробництва на свою територію, Китай будує щороку сотні заводів, збудованих на принципах Індустрії 4.0.

Україні необхідно відшукувати відповіді на виклики, які постали перед економікою й знаходити механізми мінімізації впливу загроз. Відповідно економіка України має чергову можливість або небезпеку втратити шанс пристосуватися до невизначеності та викликів, пов'язаних з технологічною революцією 4.0 та лібералізацією торгівлі. В промисловому секторі необхідна реалізація заходів для підтримки переходу до більш стійкої економіки: орієнтація на експорт у поєднанні зі збільшенням залучення капіталу для конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; стимулювання розвитку нішевих галузей, спроможних зайняти унікальне місце

в глобальних ланцюгах доданої вартості; розширення внутрішнього попиту на національну продукцію. Перспективи розвитку промисловості тісно пов'язані з активізацією розвитку високотехнологічних галузей, зокрема машинобудування.

Машинобудування відіграє ключову роль в економіці держави як чинник технологічного розвитку та конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, як споживач та постачальник продукції для інших галузей та роботодавець з найвищим мультиплікаційним ефектом. Розвиток високотехнологічної складової машинобудування сьогодні характеризує конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку та визначає перспективи впровадження ключових технологій для модернізації економіки.

Оскільки це одна з найбільш експортоорієнтованих галузей України, то важливу роль в її розвитку відіграють зовнішні чинники: посилення інтеграції у глобальний торговельний простір шляхом укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, міжнародних угод про вільну торгівлю (DCFTA; SAFTA), членства в СОТ; економічні санкції з боку Росії (що негативно позначилося на експорті котлів парових, турбін на водяній парі та газових, насосів рідинних, двигунів і генераторів електричних, електрогенераторних установок); експансію імпорту споживчих та інвестиційних товарів; кращу конкурентоспроможність іноземних виробників через доступ до довгострокового кредитування та лізингу обладнання, техніко-технологічні переваги та ін. Окремим аспектом, що відображається на позиції країни, є стратегічне партнерство з США, міждержавна співпраця та технічна допомога сприяє і обороноздатності України, і прискоренню економічного розвитку. Так, за умови втрати позицій на ринку США його традиційними постачальниками (Канадою, Туреччиною, Мексикою, ЄС) та внаслідок торговельних конфліктів відкриваються можливості для українських товарів. А відновлення переваги Генералізованої системи преференцій (ГСП) США або U.S. Generalized System of Preference для України (причому частка використання ГСП США становить 52% від загального імпорту українських товарів до США) та поширення безмитного режиму на 148 товарних позицій (включаючи товари для дому й електричне та інше обладнання) відкривають додаткові можливості експорту на цей ринок.

У товарній структурі експорту промислової продукції України в 2018 р. частка машинобудування становила 17,3% із показником 5,5 млрд дол. США, що більше за попередній рік на 7,8%. У загальній структурі експорту продукції машинобудування відбулись такі зрушення: частка постачання до ЄС зросла з 17,9% у 2011 р. до 55,8% у 2018 р., Азії – з 6,2 до 11% за відповідні роки, одночасно зменшуючись до країн СНД з 73,0 до 26,2%. Найбільш ємними позиціями у зовнішній торгівлі продукцією машинобудування є двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни насоси, трансмісійні вали, підшипники, двигуни та силові установки, котли, турбіни, електричні машини і обладнання. Серед основних покупців української продукції машинобудування

з країн ЄС слід виділити: Угорщину, Німеччину, Польщу, Чехію, серед країн СНД: Росію і Казахстан, серед провідних імпортерів з Азії – Індію і Китай.

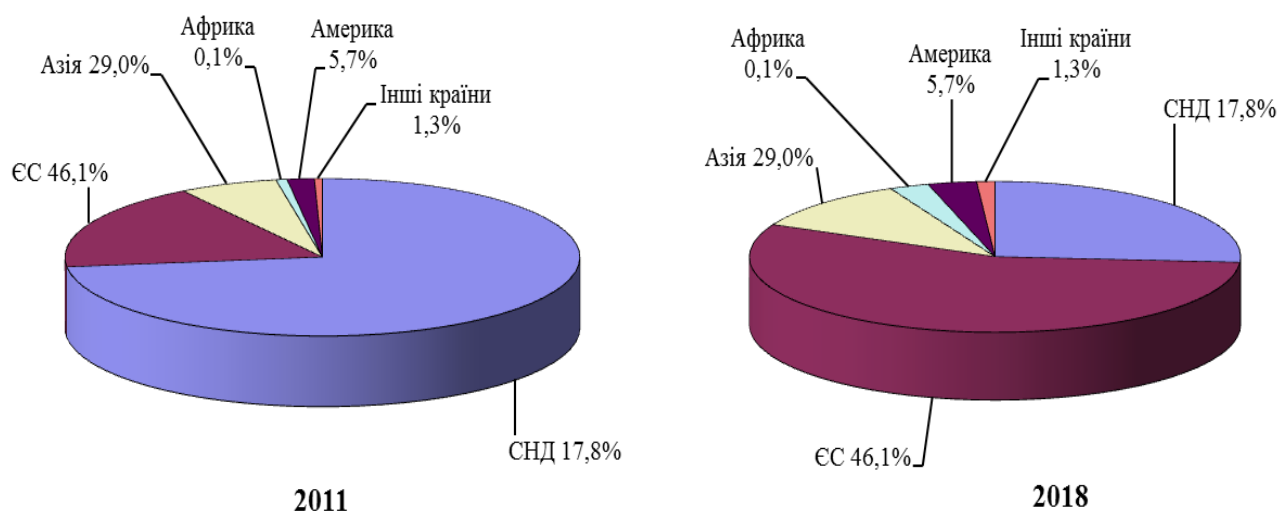


Рис. 1. Географічна структура експорту продукції машинобудування за 2011 та 2018 рр.

Джерело: складено за даними Держстату України.

Водночас залежність ринку від імпорту машинобудівної продукції критично висока. Так, імпорт продукції машинобудування у 2018 р. досяг 93,5% від загального споживання продукції галузі, а саме 17,5 млрд дол. США. Основні позиції українського імпорту займає переважно високотехнологічна машинобудівна продукція, як готові вироби, так і компоненти та складові в межах кооперації та безпосереднього споживання, які імпортуються в основному з країн ЄС – 45,2%, Азії – 36,5%, СНД – 8,4% та Америки – 8,2% (рис. 2). Найбільші імпортні поставки з країн ЄС в Україну здійснювались по таких товарах, як: автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби; електрична апаратура для комутації або захисту електричних кіл; арматура ізольована для електричних машин; трактори; машини сільськогосподарські, садові або лісгосподарські; частини та пристрої моторних транспортних засобів; крани, клапани, вентилі та аналогічна апаратура для трубопроводів. Найбільші обсяги продукції машинобудування Україна імпортує з: Німеччини, Польщі, Італії, Чехії, Франції та ін. Враховуючи структуру імпорту, в якій переважають товари з високої доданою вартістю, існують великі ризики заміщення на внутрішньому ринку вітчизняної машинобудівної продукції імпортною, частка якої стрімко зростає: по групі механічне обладнання з 58,3% (2010 р.) до 90,0 % (2018 р.); по групі прилади та апарати з 51,2% (2010 р.) до 79,4% (2018 р.); відповідно по групі транспортні засоби та шляхове обладнання з 39,8% (2010 р.) до 77,2 % (2018 р.).

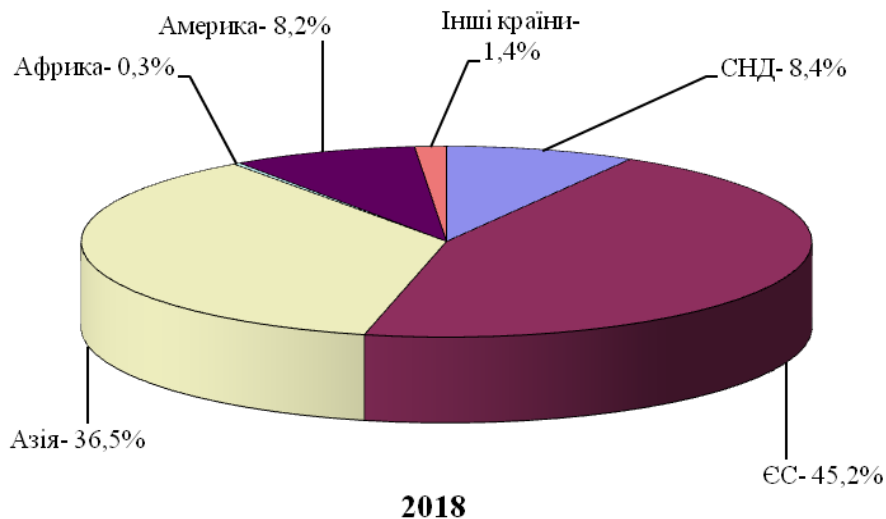


Рис. 2. Географічна структура імпорту продукції машинобудування у 2018 р.

Джерело: складено за даними Держстату України.

Суттєвим аспектом взаємопроникнення економік є залучення іноземних інвесторів. Загалом, машинобудування привабливе для прямих іноземних інвестицій і перебуває на 3-му місці серед галузей переробної промисловості після харчової та металургії з часткою близько 10%. Обсяг інвестицій становить 800 млн дол. США. Так, за період з 2010 р. по 2018 р. загальна динаміка прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України як загалом по переробній промисловості, так і по машинобудуванню мала тенденцію до падіння, що становило відповідно 40,2 та 21,9%. За 2018 р. найбільше капіталу надійшло з Кореї (18,7%), Німеччини (14,8%), Нідерландів (10,8%), Кіпру (10,0%). І навпаки, з України за останній рік прямі інвестиції (акціонерний капітал) в машинобудівні виробництва спрямовувався переважно до Росії (58,7%), а також Польщі, Казахстану. Також за кордоном засновані спільні підприємства з іноземними інвестиціями, зокрема: німецько-українські, фінсько-українські, в найближчому майбутньому – відкриття двох підприємств в Аргентині, до шести в Узбекистані додається ще два, в Казахстані вже працюють вісім підприємств.

Отже, ризиками для розвитку економіки та фінансів України є: посилення геополітичної та гео економічної нестабільності, протистояння у світі, зокрема, між Росією, з одного боку, і високорозвиненими країнами світу (США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Канада) та G20 – з іншого; вихід Великої Британії з Європейського Союзу, що може призвести до послаблення санкцій стосовно до Росії.

Для забезпечення національних інтересів у сучасних кризових умовах необхідне створення ефективного міжнародно-правового формату співробітництва та прискорення соціально-економічного розвитку, входження

до глобальних виробничих ланцюгів. Першочерговими кроками в цих умовах мають бути:

- продовження діяльності в рамках Промислового діалогу Україна – ЄС як унікального інструменту співпраці, зокрема в авіаіндустрії та космічній галузі, енергетичному машинобудуванні, підприємстві, процедурах зняття технічних бар'єрів в торгівлі, публічних закупівель;

- розширення практики застосування інструментів в рамках СОТ – антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів щодо випадків значного збільшення імпорту товарів в Україну;

- підписання нової Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та Великою Британією;

- збереження рівня міжнародної підтримки України та розвиток позитивного іміджу країни за допомогою «історій успіху» – реалізації успішних проектів, зокрема у високотехнологічному машинобудуванні;

- стимулювання локалізації зі світовими лідерами машинобудування зокрема, в сільгоспмашинобудуванні та енергомашинобудуванні (програма енергозбереження та модернізації тепlopостачання у житловому та побутовому секторах);

- впровадження механізму функціонування спеціальних експортних зон для створення високотехнологічних виробництв;

- становлення Експортно-кредитного агентства як успішної загальносвітової практики, механізму комплексної підтримки капіталоемних та тривалих проектів в машинобудівному виробництві;

- розширення обсягів горизонтальної державної допомоги, зокрема на підтримку інноваційної діяльності, які відповідають вимогам законодавства ЄС.

І.А. ШОВКУН,

канд. екон. наук,

старший науковий співробітник

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ВИКЛИКИ ПРИСКОРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗМІН ТА МЕХАНІЗМИ РЕАГУВАННЯ

Технологічні зміни у світовій економіці відбуваються усе швидше, забезпечуючи перетворення процесів виробництва. На вістрі конкуренції нині перебувають технології штучного інтелекту, квантових обчислень, робототехніки, автономних транспортних засобів, 3-D друку, прогресивних матеріалів (наноматеріалів) тощо. Взаємодія різних технологій збагачує та прискорює їх розвиток. У цьому зв'язку безпрецедентного творчого руйнування зазнають технології виробництва в індустріальному секторі, особливо у переробній промисловості.

Запекла світова конкуренція на ниві інновацій за своєю суттю є суперництвом за розподіл доходів, привласнення технологічної ренти.

Модельні розрахунки ефектів від впровадження ключових технологій Індустрії 4.0 показали, що лідери збільшать для себе грошовий потік на 122%, тоді як послідовники – тільки на 10% [1]. Технологічне лідерство забезпечує високу окупність витрат, що супроводжують впровадження нових технологій. Великі початкові витрати з надлишком компенсуються доходами, що зростають разом з випуском.

Торговельна війна, що нині відбувається між США і Китаєм, за своєю природою є битвою за технологічну першість, величезні комерційні вигоди і національну безпеку. На кону протистояння між двома економічними наддержавами стоїть володіння технологічною перевагою протягом наступних двох десятиліть. У цьому зв'язку у світі матеріалізувався привид технологічної холодної війни.

Передове промислове виробництво відіграє вагомую роль у забезпеченні економічної життєздатності кожної країни. Жорстка конкуренція, що існує на світових ринках, змушує країни дбати про посилення технологічних переваг національних виробників. В останні роки це здійснюється шляхом реалізації країнами і регіонами стратегій смарт-спеціалізації. Концепція смарт-спеціалізації, що, зокрема, впроваджується у ЄС, спрямована на відкриття нових можливостей та стимулювання видів діяльності, які зростають завдяки інноваціям [2; 3]. Центральним елементом, навколо якого вибудовується кожна стратегія, слугує підприємницьке відкриття нових або традиційних видів діяльності, ринкові перспективи і конкурентоспроможність яких ґрунтується на інноваціях. Державні та регіональні інститути влади мають ідентифікувати такі перспективні сектори і технологічні галузі, а тоді зосереджувати свої зусилля на підтримці інноваційного процесу у відповідних галузях і секторах. Досвід ЄС, США та інших країн дає різноманітні варіанти таких стратегій.

Стратегія смарт-спеціалізації слугує основою регіональної політики ЄС та відіграє ключову роль у посиленні наукової та інноваційної складової економічного розвитку. Застосування цієї стратегії регіоном або країною означає вибір пріоритетних напрямків для інвестування обмежених ресурсів у сферу знань на підтримку тих напрямів і видів економічної діяльності, що мають конкурентні переваги і потенціал зростання на ґрунті науки та інновацій, для здійснення економічних перетворень і вирішення невідкладних проблем суспільства і природного середовища [4]. В рамках цієї стратегії здійснюється координація інноваційної політики регіонів з іншими елементами політики, передусім – науковою та науково-технічною політикою, промисловою, секторальною, трансферу знань та генерації вищих типів ланцюжків вартості завдяки інноваціям, політикою згуртованості (або регіональною політикою) [5].

Концепція розумної спеціалізації швидко трансформувалася у практичні заходи регіональної інноваційної політики завдяки фінансовій підтримці Європейського інвестиційного банку, Європейських структурних та інвестиційних фондів, регіональних фондів, виконанню рамкових науково-дослідних програм ЄС у руслі, прокладеному програмою Horizon 2020, реалізації проєктів ЄС зі сприяння розвитку кластерів і формуванню нових

міжгалузевих ланцюжків доданої вартості в індустріальному секторі INNOSUP-01-2018-2020 тощо.

Американська модель смарт-спеціалізації представляє альтернативний підхід, особливість якого полягає у тому, що пріоритет віддано підтримці наукових і науково-технічних робіт, зосереджених навколо декількох провідних технологій. Зокрема, створено національну мережу промислових інновацій (National Network for Manufacturing Innovation), також відому за програмою Manufacturing USA [6]. Програма Manufacturing USA є стратегічним планом з утвердження конкурентоспроможності американського виробництва через прискорення розвитку новітніх технологій промисловості. Програму було започатковано спільними зусиллями федерального уряду, ділових кіл різних галузей економіки, незалежних експертів та академічної спільноти ще у 2014 р.

Під егідою програми Manufacturing USA функціонує мережа дослідницьких інститутів (загальна кількість яких вже становить 14 і ще планується відкриття нових), що займаються прикладними розробками інноваційних технологій виробництва. Перелік наукових напрямів, над якими працюють інститути, включає технології адитивного виробництва (3-D друк), цифрового виробництва, надлегких матеріалів, широкозонних напівпровідників, композитних матеріалів, фотонних інтегральних схем, гнучкої електроніки, функціонального текстилю, смарт-виробництва, біофармацевтики, регенеративної медицини (тканинної інженерії), робототехніки (штучного інтелекту), відновлення і повторного використання ресурсів (циркулярної економіки).

Україна у глобальному поділі праці виконує ролі постачальника середньо низькотехнологічної продукції та мінерально-сировинного додатка світової економіки. Зокрема, чверть товарного експорту країни припадає на метали і металопродукцію (у т.ч. чорні метали – 21%), 23% – продукти тваринного і рослинного походження, 16% – олійно-жирову і харчову продукцію, 9% – мінеральні продукти, 4% – деревину і вироби з деревини [7], тобто частка продуктів низького ступеня перероблення перевищує 77% у сукупному експорті товарів. Машина, механізми, засоби транспорту, прилади і обладнання займають 11% у товарному експорті. Тож структура українського експорту товарів є неефективною внаслідок надмірної продуктової концентрації та мінерально-сировинної спрямованості [8]. Причини цього криються, між іншим, у стагнації низькотехнологічної структури економіки.

Невисока інноваційна активність підприємств промисловості обмежує їхню здатність сприймати нові технології та виробляти інноваційні продукти (рис. 1). Відповідно, втрачаються чинники підвищення продуктивності, диверсифікації та зростання виробництва, що знижує конкурентоспроможність галузі та економіки в цілому. Недаремно оцінки нового Global Competitiveness Index 4.0 (що відображає загальну продуктивність факторів виробництва) зафіксували падіння рейтингу України у 2019 р. на 2 позиції – до 8-го місця (серед 141 країни) [9].

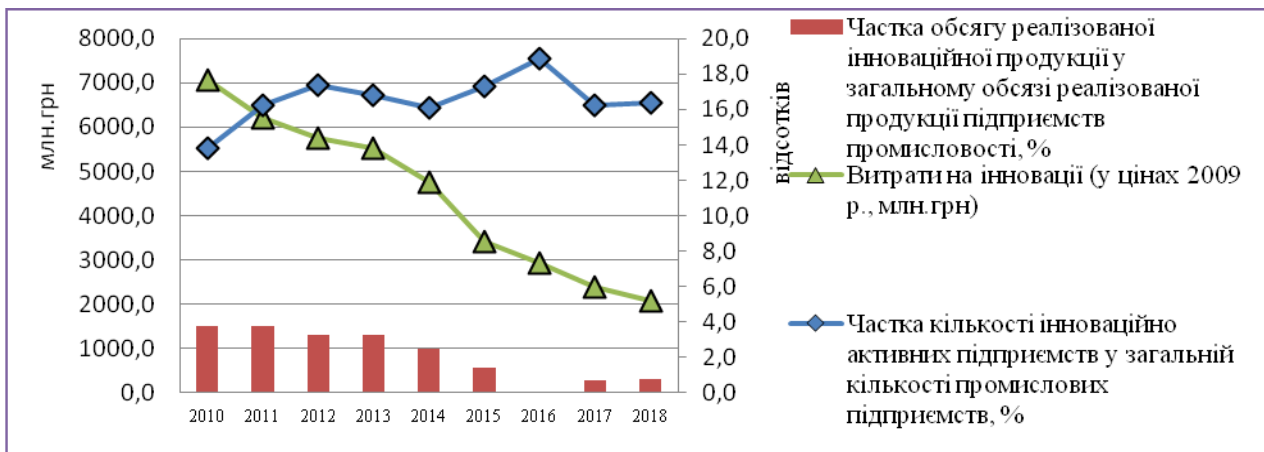


Рис.1. Питома вага промислових підприємств, що займалися інноваціями, загальна сума їхніх витрат на інноваційну діяльність та частка обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції у 2010–2018 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Оскільки технологічний прогрес потребує середовища, сприятливого для інноваційної діяльності, а воно створюється спільними зусиллями держави і приватного сектора, то реалізація стратегій старт-спеціалізації регіонів і країни покликана сформувати необхідні умови. Кроками до цього стало впровадження Методології інтегрованого планування регіонального розвитку в Україні, що була розроблена за Програмою ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» і передбачає визначення регіональних пріоритетів смарт-спеціалізації у процесі стратегування [10]. У рамках застосування підходу розумної спеціалізації «визначаються пріоритети у галузі досліджень та інновацій для створення конкурентних переваг, що відповідають новим можливостям та розвитку» [10, с. 9].

Формально європейську модель регіонального розвитку було запроваджено в Україні ще у 2015 р., проте збилися на манівці, підмінивши стратегічне планування та конкурсні механізми відбору інноваційних проектів старими підходами (у яких пріоритет зберігається за будівництвом та ремонтом об'єктів бюджетної сфери) безвідносно до стратегічних планів та уваги до розвитку місцевого інноваційного бізнесу [11]. Нині обласними та Київською міською державною адміністрацією ведеться розробка проектів регіональних стратегій розвитку на наступний програмний період 2021–2027 рр. (орієнтовний період затвердження регіональних стратегій та планів їх реалізації – січень 2020 р.) і вони ґрунтуються на засадах розумної спеціалізації та активізації міжрегіонального співробітництва. Підготовка стратегій регіонального розвитку за новою методологією, відповідно до якої пріоритетна підтримка надається сфері досліджень та інновацій задля сприяння перспективним видам підприємницької діяльності, стане важливим етапом поглиблення децентралізації.

Узагальнюючи інформацію з регіонів, бачимо деяку спільність у визначенні пріоритетних напрямів смарт-спеціалізації. Передусім це

відновлювана енергетика, прогресивні види виробництва, модернізація інфраструктурних мереж, охорона здоров'я, культура і креативні індустрії, сфера послуг, туризм, розвиток сільських територій, харчова промисловість, безпека тощо. Спільної уваги потребує й турбота про екологію, зокрема, вирішення проблем переробки, утилізації, сортування та вивезення сміття, усунення завданих збитків природі від діяльності з видобутку корисних копалин, модернізацію очисних споруд.

Кожен регіон, кожна область має специфічні активи, використання яких дозволяє розвивати подеколи унікальні види діяльності і тим посилювати свою конкурентоспроможність. Експерти вбачають великі перспективи за такими напрямками смарт-спеціалізації:

Запорізької області: індустріально-технологічний розвиток економіки на інноваційних засадах у промислових видах діяльності (виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації, повітряних і космічних літальних апаратів і супутнього обладнання; виробництво готових металевих виробів; виробництво машин та обладнання для сільського і лісового господарства; виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільної та контрольної апаратури; проводів, кабелів, електромонтажних пристроїв [12]);

Сумської області: машинобудування, ІТ-сектор, туристична галузь та переробка сільськогосподарської продукції [13] за передовими агротехнологіями (у тому числі виробництво нішевих культур і крафтової продукції, а разом із тим зелений та агро-туризм, фестивальний рух, творчість аматорських народних колективів; лозоплетіння [11]);

Львівської області: креативні індустрії (ІТ та програмування; видавнича діяльність і поліграфія; діяльність у сфері творчості, мистецтва, розваг; виробництво ювелірних виробів, біжутерії та прикрас; виробництво аудіо-, відеопродукції та рекламних матеріалів; надання інформаційних послуг), біоекономіка (деревообробна та меблева промисловість; поліграфія; харчова промисловість; органічне сільське господарство, ягідництво та садівництво; біоенергетика), медичний туризм і фармацевтика [14].

Визначені стратегічні пріоритети розвитку регіонів у сфері досліджень та інновацій сукупно з видами економічної діяльності, які відкривають перспективи до розвитку і запускають мультиплікатор зростання в суміжних секторах економіки, не тільки означають господарську ідентичність регіонів, а й посприяють посиленню конкурентоспроможності кожного з них.

Список використаних джерел

1. Widmer Adrian. 4 myths about manufacturing in the Fourth Industrial Revolution. *World Economic Forum*. 04 Feb. 2019. URL: <https://www.weforum.org>
2. Gianelle, C., D. Kyriakou, C. Cohen and M. Przeor (eds). *Implementing Smart Specialisation: A Handbook*. Brussels: European Commission, 2016.
3. *Innovation-driven growth in regions: the role of smart specialisation / OECD*. 2013. URL: <https://www.oecd.org/sti/inno/smartspecialisation.htm>

4. Smart Specialisation in practice. *Smart Specialisation Platform*. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/what-is-smart-specialisation->
5. Foray D., Morgan K., Radošević S. The role of smart specialization in the EU research and innovation policy landscape / European Commission. 2018. URL: <http://ec.europa.eu/>
6. *Advances in the Theory and Practice of Smart Specialization* / ed.: Slavo Radošević, Adrian Curaj. Academic Press, 2017. 394 p.
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2018 році / Держстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Чинники і тренди економічного зростання в Україні: кол. моногр. / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2018. 386 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/302.pdf>
9. *The Global Competitiveness Report 2019* / Klaus Schwab, World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/>
10. *Методологія планування регіонального розвитку в Україні. Інструмент для розробки стратегій регіонального розвитку і планів заходів з їх реалізації (із застосуванням підходу смарт-спеціалізації). U-lead with Europe programme Regional development policy and action project. 2018 рік.*
11. Стариков Г. SMART-спеціалізація для стратегій регіонального розвитку в Україні. *Стратегії*. 23 липня 2019. URL: <http://ufuti.pro/strategies/339-smartspetsializatsiia-dlia-stratehii-rehionalnoho-rozvytku-v-ukraini.html>
12. Запорізька область готується до другого етапу розробки стратегії смарт-спеціалізації / офіційний веб-сайт Запорізької ОДА. 23 жовтня 2019. URL: <https://www.zoda.gov.ua/news/47561/>
13. *Машинобудівний кластер, ІТ-індустрія та переробка сільськогосподарської продукції можуть стати пріоритетними напрямками щодо смарт-спеціалізації на Сумщині / офіційний веб-сайт Сумської ОДА. 07.06.2019.* URL: <http://sm.gov.ua/ru/arkhiv1/18802-zhyv.html>
14. *Креативні індустрії, біоекономіка та медичний туризм – пріоритети смарт-спеціалізації Львівщини у Стратегії розвитку до 2027 року / офіційний веб-сайт Яворівської районної державної адміністрації. Жовтень 9. 2019.* URL: <http://javoriv-rda.gov.ua/>

І.П. МАКСИМЕНКО

*викладач Коледжу інформаційних систем і технологій
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана»*

ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

В Україні наразі активно відбуваються процеси, пов'язані з активізацією співпраці з ЄС, у тому числі в науковій та науково-технічній сфері (НТС).

Відбувається поступове наближення вітчизняної науково-технічної та інноваційної діяльності до стандартів ЄС.

Глобальна інтеграція національної інноваційної системи неможлива без створення особливих інституційних умов, впровадження на національному і міжнародному рівнях спеціальних нормативно-правових, організаційних, інформаційних систем та механізмів стимулювання створення та комерціалізації нових знань. Ефективність вітчизняної інноваційної політики на сьогодні залежить від інструментів стимулювання інтеграції національних інноваційних систем. Такими інструментами є спільні стратегії інноваційного розвитку.

Варто зауважити, що нині стратегічні плани ЄС базуються на десяти політичних пріоритетах Юнкерської комісії, серед яких, на нашу думку, найвагомішими є такі.

1. *Збільшення інвестицій в Європу для зміцнення економіки і створення робочих місць.* Це відбувається шляхом усунення перешкод на шляху інвестування, проведення консультацій щодо потенційних проектів та надання фінансування. Застосовується державна гарантія ЄС для мобілізації приватних інвестицій. Програма InvestEU (2021-2027) сприятиме подальшому стимулюванню інвестицій, інновацій та створенню робочих місць у Європі та мобілізує принаймні 650 млрд євро додаткових інвестицій у наступний довгостроковий бюджет ЄС.

Програма InvestEU будується на успішній моделі інвестиційного плану для Європи, плану Юнкера, яка об'єднає Європейський фонд стратегічних інвестицій та 13 фінансових інструментів ЄС, які зараз є. Запропонувавши принаймні 650 млрд євро додаткових інвестицій, Програма має на меті дати додатковий імпульс інвестиціям, інноваціям та створенню робочих місць у Європі. Складовими даної програми є:

- фонд InvestEU, завдання якого мобілізація державних та приватних інвестицій за допомогою гарантії бюджету ЄС;
- консультативний центр InvestEU по наданню технічних консультацій щодо інвестиційних проектів, які потребують фінансування;
- портал InvestEU, для легкості доступу до бази даних, яка відповідає проектам з потенційними інвесторами по всьому світу.

2. *Пристосування єдиного ринку ЄС до усунення зайвих регуляторних бар'єрів та переходу від окремих національних ринків до єдиного правила ЄС.* Європейська Комісія руйнує онлайн-бар'єри, щоб люди могли користуватися повним доступом до всіх товарів та послуг, пропонованих бізнесом в ЄС. Подолання необґрунтованих транскордонних бар'єрів, полегшення дешевших транскордонних посилок, захист прав клієнтів в Інтернеті та сприяння транскордонному доступу до інтернет-вмісту є основою стратегії єдиного цифрового ринку. Тепер європейським споживачам простіше та безпечніше робити покупки в Інтернеті, незалежно від того, де вони перебувають. Щоб реалізувати весь потенціал електронної комерції, в ЄС:

- переглянута Директива про платіжні послуги та нові правила щодо транскордонних послуг доставки посилок, які вже діють;
- нові правила припинення невинного геоблокування;
- переглянуті правила захисту споживачів, які набудуть чинності у 2020 році;
- нові правила ПДВ щодо продажу товарів та послуг в Інтернеті, які набудуть чинності з 2021 року.

3. *Створення та розбудова енергетичного союзу.* Створення енергетичного союзу – це нові можливості стимулювати економіку, залучати інвестиції. Досягнення цих цілей вимагає розумнішого використання енергії та ефективних заходів для боротьби зі змінами клімату. Дані звіту про стан енергетичного союзу показують позитивні результати щодо забезпечення переходу до низьковуглецевої, безпечної і конкурентоспроможної економіки ЄС [4].

4. *Єдиний ринок, як найкращий актив у часи посилення глобалізації.* Стратегія єдиного ринку – це план Європейської Комісії розкрити весь потенціал єдиного ринку. Єдиний ринок лежить в основі європейського проєкту, який дає можливість людям, послугам, товарам та капіталу вільніше рухатися, пропонуючи можливості для європейського бізнесу та більший вибір та нижчі ціни для споживачів.

З цією метою Комісія вирішила надати Єдиному ринку важливий стимул, вживши таких заходів:

- забезпечення збалансованого розвитку економіки, за рахунок спільної роботи;
- допомога стартапам у просуванні та зростанні;
- покращення можливостей для спеціалістів і вільного бізнесу між країнами;
- зняти обмеження в секторі роздрібної торгівлі;
- запобігти дискримінації споживачів за національністю чи місцем проживання; модернізувати систему стандартів з урахуванням сучасних умов;
- створити більш прозорі, ефективні та підзвітні державні закупівлі;
- забезпечити консолідацію європейської системи інтелектуальної власності;
- забезпечити культуру дотримання вимог та розумне правозастосування, щоб допомогти досягти єдиного ринку.

5. *Координація політики країн ЄС рамками економічного та валютного союзу.* Метою координації економічної та фінансової політики країн ЄС є:

- забезпечити стійкість країн ЄС до майбутніх криз через економічні та соціальні реформи та відповідальну фіскальну політику;
- заохочувати інвестиції та підвищення конкурентоспроможності економіки;
- підвищити рівень життя населення.

Формування інноваційної системи ЄС відбувається через:

- взаємоузгодження стратегічних цілей, програм та проектів у межах флагманської ініціативи «Інноваційний Союз»;
- гармонізацію законодавства країн-членів у сфері інноваційної діяльності;
- створення спільних ринків високотехнологічних товарів, послуг, прав інтелектуальної власності та висококваліфікованих фахівців;
- формування дослідницького простору;
- реалізацію політики на принципі смарт-спеціалізації регіонів (Платформа S3), розвиток дослідницької інфраструктури.

Інтеграція в науково-технічній та інноваційній сферах передбачає:

- уніфікацію підходів і практик у науково-дослідній сфері та наукомістких галузях економіки;
- взаємне збільшення продуктивності науково-технічної та інноваційної діяльності;
- усунення прямих і непрямих перешкод на шляху співпраці у відповідній сфері;
- зниження або повне скасування фінансових витрат, пов'язаних із науково-технічним та інноваційним обміном, і відповідне підвищення продуктивності.
- активізацію міжнародної наукової діяльності, участь у заходах обміну досвідом та знаннями (конференціях, семінарах), спільні публікації, апроксимація регуляторного середовища.

Приєднання до рамкових міжнародних програм розвитку НТС не є запорукою інтеграції. Це можна віднести швидше до наближення українських стандартів НТС до міжнародних стандартів, а не інтеграції. Таким чином, інтеграція є свідомим вибором, а її глибина залежить від політичної та економічної волі держави та відповідної активної державної політики [2].

Підсумовуючи викладене, можна зробити такі висновки. Політика кожної країн ЄС – лідерів світової економіки у сфері інновацій відзначається змінами та революційними кроками. На ефективність інноваційної діяльності в цих країнах впливають механізми державної підтримки. Але, на мою думку, при формуванні національної стратегії інноваційного розвитку України помилково просто копіювати досвід окремих держав, доцільніше докладно його вивчати, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, відфільтровувати найбільш цінні і результативні механізми, які можна адаптувати до реалій української економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Майбутнє відносин Україна-ЄС. Чотири сценарії. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/10676.pdf>
3. Стратегія. Загальні політичні цілі ЄС URL: https://ec.europa.eu/info/strategy_en
4. Четвертий звіт про стан Енергетичного союзу URL: https://ec.europa.eu/commission/publications/4th-state-energy-union_en

КРАЇНИ G7 У ПРОЦЕСАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Передові економіки та розвинені фінансові системи країн G7 (США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Канада) окреслюють основні тенденції та вектори розвитку усієї глобальної фінансово-економічної системи. У країнах G7, де найвище співвідношення ВВП до числа працюючого населення, інформаційні технології набули найбільшого поширення. Їм належить ключова роль у процесах цифровізації світового фінансового ринку. Країни G7 перші імплементують фінансові інновації на своїх ринках, що стимулює подальшу модернізацію світового фінансового ринку загалом. Активна інвестиційна діяльність країн G7 та агресивна політика найбільших ІТ-компаній світу стимулюють розвиток глобального цифрового простору, і, як наслідок, цифровізації у світових масштабах.

Цифровізація – насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, засобами, системами та налагодження електронно-комунікаційного обміну між ними, що фактично уможливорює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного, тобто створює кіберфізичний простір.

Фінансові інновації стимулюють розвиток нових фінансових інструментів і технологій біржової торгівлі, а також істотно технологізують процес надання класичних банківських та інших фінансових послуг. Це проявляється у таких тенденціях, як модернізація діяльності та форматів надання послуг існуючими фінансовими посередниками, а також розвиток альтернативних фінансів (криптовалюти). Одночасно з метою обходу традиційних банківських інститутів застосовуються і технології розподіленої системи обліку записів (distributed ledger technology, DLT), в тому числі і блокчейн (blockchain), відкриті коди і платформи для збору, і обробки великих даних.

Експерти Всесвітнього економічного форуму виділяють 6 основних секторів фінансової діяльності, де відбулися найістотніші технологічні зміни: система платежів і розрахунків; управління інвестиціями; залучення депозитів і кредитування; страхування; залучення капіталу, а також організація та забезпечення ринкових угод.

Новим елементом фінансової інфраструктури цифрової економіки стало виникнення «віртуальних банків» спочатку в Європі і США, а згодом і в інших країнах. Переважно науковці визначають термін «віртуальний банк» як віртуальну організацію, що генерує економічну вартість. По суті це фінансовий посередник між клієнтом та «традиційними» банками і фінансовими компаніями, який у рамках глобального цифрового середовища через Інтернет-мережу на основі інтерфейсу пропонує фінансові послуги в режимі реального

часу. Головною відмінністю цих структур від традиційних мультинаціональних компаній є їх здатність швидко реагувати на зміни ринку і вимоги клієнтів.

Наразі цифровізація фінансових ринків країн G7 надає можливість перейняти досвід та модернізувати національні фінансові системи шляхом:

- здійснення масштабного застосування інтегрованих систем обробки інформації;

- виходу у глобальну комп'ютерну мережу для користування нагромадженими базами даних про учасників фінансового ринку;

- комп'ютеризації внутрішньої структури фінансового ринку та створення сучасного фінансового телекомунікаційного середовища;

- впровадження передових цифрових технологій у діяльності фінансових інституцій;

- формування базових стандартів, що регламентують форму представлення, способи обробки та пересилання даних інформації (протоколи обміну, інтерфейси) з урахуванням міжнародних стандартів аналогічного призначення;

- створення основних компонентів інформатизації інфраструктури фінансового ринку;

- досягнення чіткої взаємодії із національними інформаційними системами.

М.М. ЛИТВИН,

аспірант другого року навчання

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ПЕРЕВАГИ СОЦІАЛЬНИХ (ПЕНСІЙНИХ) ПРОГРАМ КРАЇН ОЕСР

Зарубіжний досвід реформування системи пенсійного забезпечення дозволяє використовувати чимало корисних уроків. Однак механічне запозичення моделей і механізмів соціального захисту населення, які мали позитивні результати в інших країнах, без урахування конкретних соціально-економічних, політичних, соціокультурних та соціально-психологічних особливостей небажане і неможливе. Державна політика має бути максимально зваженою, щоб непродуманими рішеннями не викликати розчарування суспільства у здійснюваних реформах.

Пенсійні кошти – це стабільне джерело внутрішніх інвестицій. Структура розміщення коштів пенсійних фондів у країнах ОЕСР (рис. 1) демонструє, що найбільшу питому вагу займають цінні папери, а саме – акції.

У результаті порівняльного аналізу структури розміщення коштів пенсійних фондів в Україні та країнах ОЕСР, можна констатувати, що інвестиційна політика вітчизняних НПФ орієнтована на мінімізацію інвестиційного ризику шляхом вкладення коштів у фінансові інструменти з низьким рівнем ризику та, відповідно, доходністю. Разом із тим аналіз досвіду країн ОЕСР свідчить, що недержавні пенсійні фонди є потужними інституційними інвесторами,

пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності яких є вкладення в акції, що у випадку вдалої реалізації забезпечує максимізацію інвестиційного доходу вкладників та розвиток економіки загалом. Саме це є перспективним напрямом удосконалення інвестиційної діяльності НПФ в Україні, однак його реалізація невіддільно пов'язана з подальшим розвитком фондового ринку.

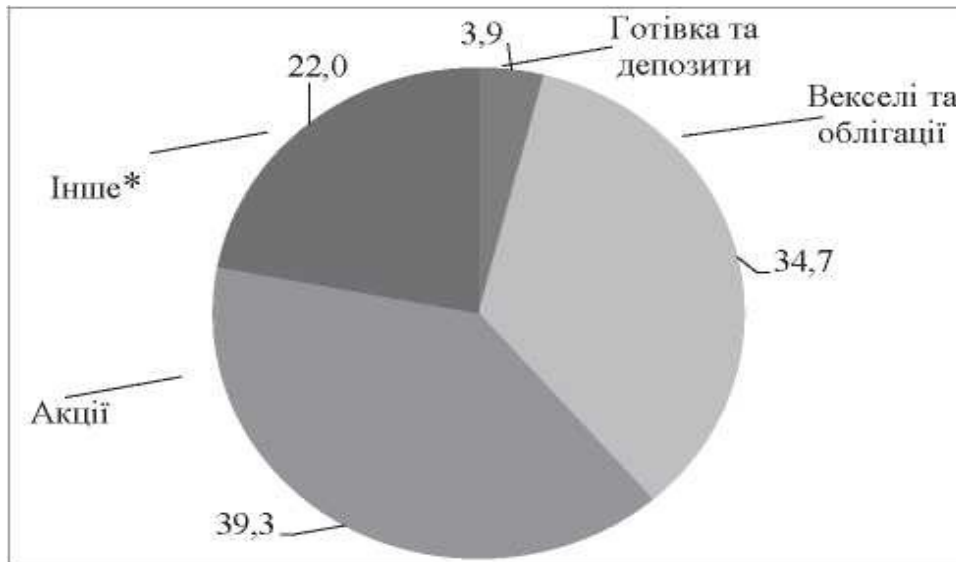


Рис. 1. Структура розміщення коштів пенсійних фондів у країнах ОЕСР

Примітка. Категорія «інше» включає в себе кредити, землі і будівлі, договори страхування і інші інвестиції.

Джерело: складено за даними ОЕСР: Pension Markets in Focus. Report on pension funds' long-term investments. 201. URL: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2015.pdf>

Аналіз інвестиційної діяльності НПФ та узагальнення думок вітчизняних фахівців дозволяє визнати, що основними проблемами щодо інвестування акумульованих коштів є низький рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку, відсутність надійних і дохідних фінансових інструментів інвестування, недостатня розвиненість інфраструктури ринку ЦП, низький рівень фінансової грамотності та інформованості населення. Для поступального розвитку української економіки державі необхідні великі інституційні інвестори, у зв'язку з відсутністю «довгих» пенсійних грошей більшість інститутів ринкової економіки не можуть розвиватись і повноцінно функціонувати. З метою як збереження, так і примноження коштів недержавних пенсійних фондів необхідно розвивати фінансовий ринок, підвищувати надійність фінансових інструментів інвестування.

Унаслідок запровадження виважених заходів реформування пенсійної системи України має підвищитися рівень соціального захисту населення, у країні з'являться довгострокові інвестиційні ресурси, акумульовані накопичувальною пенсійною системою, які будуть використані на фінансування розвитку економічної та соціальної інфраструктури. Знизиться вартість фінансових ресурсів, виникне зацікавленість вітчизняних інвесторів у

розширенні внутрішніх запозичень через випуск боргових цінних паперів (корпоративних, муніципальних та державних облігацій тощо). А запровадження другого рівня пенсійної системи підштовхне розвиток недержавного пенсійного забезпечення та посилить інтерес громадян до інструментів фондового ринку, що дасть можливість переорієнтувати частину коштів зі споживчого ринку на фондовий і пов'яже також надлишкову грошову масу.

О.С. БІЛОУСОВА

*д-р екон. наук, провідний науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

Трансформація економічних функцій держави, а також відносин держави та підприємств відбувається під впливом економічних і геополітичних змін. Зміни таких функцій позначаються, зокрема, на участі держави у фінансовому забезпеченні розвитку національної економіки.

Розширення державних функцій спостерігалось під час Першої та Другої світових воєн, Великої депресії, «холодної війни», фінансових криз, переходу від одного етапу економічного розвитку до наступного, а також посилення глобальної конкуренції.

М. Портер, Дж. Сакс і Дж. Макартур здійснили виокремлення етапів економічного розвитку, що базується на визначенні домінуючих факторів економічної діяльності. Перший, на якому домінують фактори виробництва простої продукції; другий – відповідно, ефективності; третій – інноваційні фактори [1]. Перехід від одного етапу до наступного (вищого) вимагає активізації факторів розвитку та їх додаткового фінансування. *На першому етапі (XV–XIX ст.)* формування базових факторів виробництва забезпечували: 1) державна підтримка окремих галузей промисловості та підприємств (у першу чергу, тих, які займались експортною діяльністю), об'єктів виробничої інфраструктури; 2) регламентація нових для того часу технологій та виробництв окремих видів продукції з метою підвищення їх якості та створення конкурентних переваг на зовнішніх ринках; 3) нормативно-правове забезпечення процесів створення ринків праці та капіталу; 4) формування системи державного фінансового контролю над дотриманням норм господарського, торгового та вексельного права, прав власності (зокрема, інтелектуальної). *На другому етапі (XX ст.)* економічного розвитку, що характеризувався домінуванням факторів ефективності діяльності, основними інструментами державного фінансового впливу були: 1) бюджетна підтримка ефективних великомасштабних виробництв для забезпечення "економії на масштабі" та підвищення якості продукції; 2) фінансування підготовки

висококваліфікованих працівників, вищої освіти та науки; 3) державне співфінансування інфраструктурних проектів підприємств у рамках державно-приватного партнерства; 4) регулювання ринків праці, функціонування товарних і фінансових ринків з метою підвищення ефективності економічної діяльності; 5) бюджетна підтримка малозабезпечених сімей для розширення внутрішнього попиту; 6) підтримка діяльності вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках. У країнах з високим рівнем доходів *на третьому етапі (початок XXI ст.)* економічного розвитку інструментами впливу держави на формування інноваційних факторів переважно є: 1) бюджетне фінансування наукових досліджень, науково-технічних розробок, інновацій та їх впровадження у виробничі процеси підприємств; 2) співфінансування інноваційно-інвестиційних проектів підприємств; 3) стимулювання підприємств до застосування інформаційних технологій, а також підготовки і підвищення кваліфікації кадрів. Зростання рівня державних видатків (на першому етапі економічного розвитку – до 5–15% ВВП, на другому етапі – відповідно, до 7–30% ВВП, і на третьому етапі – до 40–56% ВВП), у країнах, які сьогодні мають розвинену економіку, відбувалося, зокрема, завдяки збільшенню бюджетної підтримки економічної діяльності в середньому з 6% ВВП на першому етапі до майже 20% на другому етапі, що забезпечувало нарощування інвестиційного потенціалу національних економік. Завершення процесів активного формування виробничої інфраструктури та збільшення інвестиційного потенціалу країн дозволили скоротити обсяги державної підтримки на початку третього етапу в середньому по розвинених країнах до 7% ВВП і змінити її цільову спрямованість. У цьому зв'язку перехід до інноваційної, конкурентоспроможної економіки зумовлює необхідність збільшення фінансування наукових досліджень, створення і впровадження інновацій, розширення державної підтримки інноваційно-інвестиційних проектів підприємств, а також стимулювання участі приватних інвесторів у фінансуванні державних інвестиційних проектів.

За висновками З.Дж. Аксома, С. Десайома і Д. Хессельса, зробленими з досвіду країн з високим рівнем доходів, економічний розвиток має відбуватися шляхом послідовного переходу від нижчого етапу до вищого [2]. Це означає, що на кожному етапі держава повинна підтримувати процеси формування відповідних домінуючих факторів розвитку. Для країн з малою, переважно сировинною, економікою важливим завданням є підтримка (на засадах забезпечення ефективною фінансовою взаємодією держави та підприємств) формування інноваційних домінант, з подальшим розвитком на цій основі домінанти ефективності національної економіки, а також зниженням рівня інноваційно-інвестиційних ризиків для держави та підприємств.

На сьогодні господарська діяльність здійснюється відповідно до загальних принципів, визначених Господарським кодексом України, зокрема – забезпечення державою "економічної багатоманітності" та рівного захисту; свободи підприємницької діяльності; вільного руху капіталів, товарів і послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних

процесів; захисту національного товаровиробника; заборони незаконного втручання держави у господарські відносини. На нашу думку, принцип "обмеження державного регулювання економічних процесів" доцільно замінити принципом "участі держави в економічному розвитку", що дозволяє розширити інструменти державного стимулювання інноваційного розвитку, а також передбачати регулювання окремих видів діяльності підприємств і недопущення порушень умов конкуренції. Державне стимулювання інноваційної діяльності слід розглядати як один з основних заходів захисту національного товаровиробника. Запропонований принцип є взаємопов'язаним з іншими загальними принципами, а їх реалізація, за сучасних обставин потребує нормативно-правового або контрактного закріплення: 1) обсягів надання прямої державної підтримки підприємствам у формі інноваційних бюджетних трансфертів на умовах часткового повернення; умовах цільового використання податкових пільг; інноваційних пріоритетів державних (публічних) закупівель; державного замовлення та інших інструментів державного стимулювання за кількісно окресленими результативними показниками стимулювання; 2) частки держави у співфінансуванні інноваційного проекту; 3) умов розподілу майнових результатів реалізації проектів та інвестиційних ризиків з визначенням участі держави в їх страхуванні залежно від очікуваних результатів; 4) норм отримання надбавки за фінансування етапів реалізації проектів з високим інвестиційним ризиком; 5) частки чистого прибутку підприємств державного сектора економіки, яка має спрямовуватися на фінансове забезпечення інноваційної діяльності.

В умовах обмеженості бюджетних коштів доцільно також застосовувати спеціальну форму державної підтримки – інноваційні бюджетні трансферти підприємствам для реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Надання таких трансфертів на наукові дослідження, технічний розвиток та інноваційну діяльність підприємств (в межах 200 тис. євро на три роки одному суб'єкту господарювання) є допустимою з точки зору не порушення умов конкуренції.

Для зменшення інвестиційних та фіскальних ризиків реалізацій великомасштабних і середньострокових інноваційно-інвестиційних проектів підприємств держава може підтримувати фінансування окремих етапів їх реалізації, зокрема, підготовка, розробка або придбання інноваційних технологій, введення в експлуатацію новостворених об'єктів. Здійснення таких проектів вимагає залучення, крім державних, широкого кола інвесторів (включаючи інші підприємства, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, домогосподарства). З огляду на досвід країн ЄС, при цьому має визначатися частка участі інвесторів (включаючи державу) в доходах залежно не тільки від участі кожного з них у фінансуванні проектів, але й від інвестиційних ризиків окремих етапів. Отже, частка участі інвесторів у доходах залежатиме від частки кожного з них у фінансуванні проектів і розміру надбавок за ризик. Держава може залучатися також до фінансування однотипних інноваційно-інвестиційних проектів виробничих кластерів в економічно слабких регіонах. Для дрібного кредитування зазначених проектів державними банками можуть

застосовуватися інвестиційні платформи.

Таким чином, поєднання бюджетно-податкових, інвестиційних інструментів фінансового забезпечення інноваційних факторів економічного розвитку в Україні, а також забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів створюватиме умови для переходу до інноваційної та конкурентоспроможної економіки.

Список використаних джерел

1. Porter M., Sachs J., McArthur J. Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. *The global competitiveness report 2001–2002*. New York: Oxford University Press, 2002. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.476.4940&rep=rep1&type=pdf>
2. Acs Z.J., Desai S., Hessels J. Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*. Vol. 31, 2008. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-008-9135-9>.

Наукове видання

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ КРАЇН G7

**Збірник матеріалів
міжнародної наукової конференції
м. Київ, 03 жовтня 2019 р.**

Підписано у світ 10.12.2019 р.
Об'єм даних 1,11 Мб

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
Сектор міжнародних фінансових досліджень
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011
тел. (044) 288-92-34
e-mail: ermolaevaiv_37@ukr.net