

**НАТАЛІЯ РЕЗНІКОВА  
ВОЛОДИМИР ПАНЧЕНКО**

**РЕПОРТАЖІ ІЗ  
ЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ  
ФРОНТІВ**

**НА ПЕРЕДОВІЙ МІЖНАРОДНОЇ  
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

**НАТАЛІЯ РЕЗНІКОВА**  
**ВОЛОДИМИР ПАНЧЕНКО**

**РЕПОРТАЖІ ІЗ**  
**ЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ**  
**ФРОНТІВ**  
**НА ПЕРЕДОВІЙ**  
**МІЖНАРОДНОЇ**  
**ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ**

**Резнікова Н., Панченко В.** Репортажі із цивілізаційних фронтів.  
На передовій міжнародної економічної політики / Наталія Резнікова,  
Володимир Панченко. К. : Аграр Медіа Груп, 2023. 234 с.

ISBN<sup>®</sup>; 9: /839/868/749/2

Російсько-українська війна створює потужну загрозу для світової економіки. У переліку найочевидніших ризиків — деглобалізація, рецесія, інфляційні процеси, платіжні дисбаланси, бюджетні дефіцити, порушення ланцюжка постачань, гуманітарна і міграційна кризи, енергетична і продовольча кризи, а також комплекс вторинних ефектів політичних рішень, спричинених несвоєчасністю останніх. «Затримки в реакції» економічної політики в умовах каскадної реакції наслідків війни пояснюються кількома чинниками: лагом між виникненням ситуації, коли необхідно діяти, і усвідомленням цієї необхідності; лагом між усвідомленням і власне діями; а також лагом між діями та їхніми наслідками. В українському експертному середовищі не вщухає дискусія відносно планів повоєнної розбудови України. Спектр коливань в оцінці перспектив від оптимістичних до песимістичних залежить не стільки від кута зору на те, ким буде Україна після перемоги — прохачем західної допомоги чи заслуженим отримувачем фінансування за перемогу, яку вона виборола дорогою ціною, — скільки від дедалі більшого конфлікту між очікуваннями, які покладають на можливий український економічний прорив українці як реципієнти та інша сторона — партнери, донори ресурсів для післявоєнного розвитку. Наведені у книзі факти і роздуми дозволяють тверезо оцінити глобальний соціально-економічний ландшафт та ідентифікувати ризики сценаріїв міжнародної взаємодії, що потенційно можуть бути прийнятними для наших партнерів, але вбивчими для очікуваного Україною стратегічного плану розвитку.

Книга буде корисною фахівцям-практикам, державним службовцям відповідних міністерств і відомств, науковцям і студентам, які цікавляться проблемами міжнародного економічного розвитку і міжнародної економічної політики та мають інтерес до міждисциплінарних досліджень.

ISBN<sup>®</sup>; 9: /839/868/749/2

© Резнікова Н., 2023

© Панченко В., 2023

# ЗМІСТ

<b>МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА НА ТЕРЕЗАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ .....</b>	<b>6</b>
Майбутнє глобального відновлення у візії МВФ. Що чекає на світ і Україну.....	7
Війна в Україні як тригер потрясінь, що змінять світ: аналіз звіту McKinsey .....	11
Містифікація китайського юаня в умовах глобального протистояння. Чи є загрози доларовій гегемонії? .....	18
Між лобізмом та єдністю .....	31
Енергетика ЄС: важкий тест на єдність .....	39
Кінець епохи достатку у Європі.....	51
Перегони субсидій. Чи вже розпочалась нова трансатлантична торгова війна? .....	58
Фундамент лідерства. Чому не варто уникати субсидування виробництва.....	65
Грідфляція: де межа між жадібністю та законами ринку .....	72
Пристебніть ремені, світова економіка йде на посадку .....	77
За двома зайцями. Чи можливо одночасно подолати бідність і здійснити «зелений перехід»? .....	84
<b>ХРОНОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ .....</b>	<b>88</b>
Яке майбутнє очікує на українських біженців? .....	89
Як уникнути евтаназії української економіки .....	97
У пошуках бустеру для повоєнного відновлення України.....	105
Не старлінком єдиним. Німецькі пригоди Ілона Маска й відбудова України.....	111
Як війна в Україні підриває економіку Євросоюзу .....	118
Політекономія допомоги або навіщо світові план відбудови України? .....	123
Яким насправді має бути план економічної відбудови України? – Пояснюють економісти .....	130

Як Україні отримати допомогу для відновлення після війни.....	138
Наміри і дії. Хто визначатиме механізм фінансування повоєнного відновлення України?.....	148
Роботодавець останньої інстанції .....	160
Продовольча безпека. Чому Україні вже зараз потрібні банки їжі.....	168
Мобілізація під час війни чи війна мобілізацій .....	194
<b>СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ДЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....</b>	<b>204</b>
Ланцюжки створення вартості і поставок в промислових екосистемах.....	205
Від кластерів до еко-індустріальних парків .....	210
Кластери як запорука успішності регіональних промислових систем .....	214
Від вразливості ланцюгів поставок до їх гнучкості та стійкості для МСП .....	218
Стратегічне планування стійкості глобальних ланцюгів поставок в умовах глобальної нестабільності.....	226
Назад до глобалізації: ризик-менеджмент глобальних ланцюгів створення вартості як поведінка провідних компаній.....	230

*Пам'яті  
Володимира Резнікова  
присвячується  
(03.04.1951-04.04.2023)*

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА НА ТЕРЕЗАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Майбутнє глобального відновлення у візії МВФ. Що очікує світ і Україну

Війна на Україні як тригер потрясінь, що змінять світ: аналіз звіту McKinsey

Містифікація китайського юаня в умовах глобального протистояння. Чи є загрози доларовій гегемонії?

Між лобізмом та єдністю

Енергетика ЄС: важкий тест на єдність

Кінець епохи достатку в Європі

Перегони субсидій. Чи вже розпочалась нова трансатлантична торгова війна?

Фундамент лідерства. Чому не варто уникати субсидування виробництва

Грідфляція: де межа між жадібністю та законами ринку?

Пристебніть ремені, світова економіка йде на посадку

За двома зайцями. Чи можливо одночасно подолати бідність і здійснити «зелений перехід»?

# МАЙБУТНЄ ГЛОБАЛЬНОГО ВІДНОВЛЕННЯ У ВІЗІЇ МВФ. ЩО ЧЕКАЄ НА СВІТ І УКРАЇНУ<sup>1</sup>



Міжнародний валютний фонд представив огляд перспектив розвитку світової економіки під красномовною назвою «Війна гальмує глобальне відновлення». І хоча така позиція звучить як вирок, ми пропонуємо розібратись із ключовими тезами цього дослідження.

Російсько-українська війна впливає на світову економіку, в якій, перш за все, загострюються кризи в гуманітарну сфері та в охороні здоров'я. Відбувається руйнування глобальних ланцюгів виробництва і поставок, посилюється дисбаланс попиту та пропозиції. Відразу після вторгнення Росії відтік капіталу з країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, помітно збільшився, що призвело до

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Майбутнє глобального відновлення у візії МВФ. Що очікує світ і Україну. *Industry4Ukraine*. 01.06.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/majbutnye-globalnogo-vidnovlennya-u-viziyi-mvf/>



погіршення умов доступу до ринків капіталу позичальників і загостило ризики боргової кризи. G20 вже запропонувала рекомендації щодо реструктуризації боргового навантаження, зокрема, із урахуванням викликів глобальній фінансовій стійкості, щоби допомогти економікам країн пристосуватися до зростання відсоткових ставок, загострення бюджетних дефіцитів через необхідність збільшення видатків на оборону і на виплати вразливим верствам населення від зростання цін на продукти харчування та енергію. Утім, конкретних кроків ще не було здійснено.

Вплив війни на економіки країн світу варіюватиметься залежно від ступеня торгової, фінансової і ресурсної залежності від Росії, а також опосередковано — через погіршення економічної кон'юнктури внаслідок запроваджених проти агресора багатоступінчатих санкцій. Скорочення пропозиції в енергетичному і продовольчому секторах, обмеження поставок ресурсів, критично важливих для реалізації стратегій цифрового та зеленого переходу, не лише паралізують в тій чи іншій мірі функціонування цілих секторів по всьому світу, але й змушують переосмислити критерії сталості та усвідомити ризики економічної взаємозалежності з позицій безпекових викликів. Відтак, війна значно загостила прояви сировинного суперциклу, що уособлюється в одночасному підвищенні цін на газ та інші ресурси. І це призведе до того, що дефіцит пропозиції в деяких секторах збережеться до 2023 року як у країнах з розвиненою економікою, так і в країнах з ринком, що формується, також у країнах, що розвиваються.

*Війна в Україні актуалізувала вічну дилему для політиків: між боротьбою з інфляцією та збереженням відновлення; між підтримкою вразливих верств населення та зменшенням дефіциту бюджету.*

У деяких країнах із розвиненою економікою, в тому числі у США та деяких країнах Європи, інфляція сягнула найвищого

рівня за більш як 40 років (інфляція після енергетичної кризи 1970-х років). Тригером посилення інфляції стала комбінація різних факторів: війна, санкції, пандемія, збої в ланцюжках поставок, а також м'яка політика центробанків, що передбачала штучне збільшення грошової маси і низькі процентні ставки.

**Відтак спосіб інфляційного вгамування, що обиратимуть уряди** (каналами бюджетно-податкової політики) і центробанків (каналами грошово-кредитної та валютної політик), **різнитимуться в залежності від здатності до маневру в реагуванні** (чи є країна нетто-експортером чи нетто-імпортером капіталу, чи є вона емітентом резервної валюти, яка демографічна структура в країні), **а також від позицій країни на світових ринках** (чи є країна експортером або імпортером нафти, чи може країна забезпечити бюджетні надходження від нарощування експорту, чи має диверсифіковану структуру економіки, чи не втратила доступ до логістичних маршрутів тощо) і **соціального фону** (чи буде населення готове до «затягування пасків» і режиму тотальної економії). У країнах, що розвиваються, підвищення цін на продукти харчування та паливо може значно збільшити ризик соціальних заворушень.

Уряди намагатимуться розірвати зачароване коло, коли більш високі ціни на товари і послуги призводять до зростання заробітної плати й інфляційних очікувань. А заробітна плата та інфляційні очікування, змушуючи збільшувати споживання вже сьогодні, викликають подальший ріст цін. У країнах, де згубні наслідки війни більш значні, **пошук компромісу між відновленням зростання** (яке потребує дешевих кредитів і грошей, а відтак низьких ставок, а також більш високих заробітних плат) **та стримуванням інфляції** (що вимагає високих процентних ставок, зростання податкового навантаження або зниження заробітних плат) буде

складнішим. Але, в будь-якому випадку, інфляція — це завжди про тиск на валюту, зниження її купівельної спроможності та, в підсумку, погіршення якості життя.

Зміна політики центральних банків у бік підвищення процентних ставок ще більше скоротить фіскальний простір (бо менше бізнесів зможуть собі дозволити нарощувати потужності або навіть лишатися на ринку) і зменшить надходження до бюджету в багатьох країнах, особливо в тих, що імпортують нафту, газ і продовольство.

Війна збільшила ризик постійної фрагментації світової економіки на геополітичні блоки з різними технологічними стандартами, транскордонними платіжними системами та резервними валютами. Такий тектонічний зсув спричинить високі витрати на адаптацію та довгострокові втрати продуктивності, оскільки ланцюжки поставок і виробничі мережі реконфігуруються.

За прогнозами МВФ, очікується, що до кінця 2022 року українська економіка скоротиться на 35 %, але перепони на шляху відновлення залишатимуться на багато років уперед.

# ВІЙНА В УКРАЇНІ ЯК ТРИГЕР ПОТЯСІНЬ, ЩО ЗМІНЯТЬ СВІТ: АНАЛІЗ ЗВІТУ MCKINSEY<sup>1</sup>



В залежності від масштабу й тривалості ринкових збоїв, завчасності та ефективності урядової підтримки і змін у політиці центробанків, реакцій споживачів та представників бізнесу компанія McKinsey на початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну виокремлювала два найімовірніші потенційні сценарії впливу війни Росії проти України на розвиток подій у ЄС.

**I. Помірно оптимістичний сценарій** – у разі закінчення бойових дій упродовж кількох тижнів і помірних санкцій проти країни-агресора за підсумками 2022 року

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Війна на Україні як тригер потрясінь, що змінять світ: аналіз звіту McKinsey *Industry4Ukraine*. 01.06.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/vijna-na-ukrayini-yak-tryger-potryasin/>

очікувалося відновлення темпів зростання ВВП до допандемічних рівнів, контрольована інфляція за рахунок скорочення монетарних стимулів ЄЦБ, відновлення споживчої довіри та інвестиційної активності європейських підприємств уже в другому кварталі);

**II. Песимістичний сценарій** – описує сукупність потужних ринкових збоїв унаслідок тривалих воєнних дій і потужних санкцій, що призведуть до припинення експорту нафти й газу з Росії до Європи, та передбачає, зокрема, таке: міграційну кризу в Європі; скорочення темпів економічного росту та постпандемічного відновлення; інфляцію понад 7 %; повернення до використання вугілля і призупинення зелених ініціатив; створення нової інфраструктури експорту/імпорту скрапленого газу; скорочення реальних доходів населення і споживчих витрат.

Як бачимо, помірно оптимістичному сценарію не судилося справдитися, тому, за припущеннями експертів McKinsey, війна в Україні викличе 12 потрясінь, що змінять світ.

### **1. Вторгнення в Україну викликає масштабну гуманітарну кризу.**

За оцінками ООН, до кінця 2022 року в статусі біженців можуть опинитись понад 8,3 млн українців.

Із урахуванням того факту, що *спроможність урядів країн, що приймають вимушених мігрантів з України, до надання фінансової допомоги і гуманітарної підтримки*, яка передбачає розміщення, забезпечення продовольством, надання доступу до базових медичних послуг, а також сприяння працевлаштуванню, *відрізняється*, зростає запит на створення нових міжнародних програм гуманітарної допомоги, на кшталт Регіонального плану ООН з надання допомоги біженцям (Regional Refugee Response Plan, RRP). RRP консолідує заходи підтримки зусиль країн із захисту та допомоги біженцям, які прибувають з України, і включає

початкові фінансові потреби 12 партнерів (включаючи агенції ООН, національні та міжнародні неурядові організації та громадянське суспільство) впродовж шести місяців, які працюють у тандемі із зацікавленими урядами приймаючих країн . В довгостроковій перспективі перевагами імміграції зможуть скористатись ті українці, хто інтегрується в суспільство та ринок праці.

## **2. Уразливі верстви населення найбільш постраждають від війни.**

За оцінками, індекс цін на продовольство, що укладається Управлінням ООН з продовольства та сільського господарства, може зрости на 45 % у 2022 році. Зазвичай, зростання цін такого масштабу історично штовхало мільйони людей у країнах з низьким та середнім рівнем доходу до злиднів. Ці країни першими відчують на собі й інші наслідки війни, такі як уповільнення світової торгівлі, знецінення валюти та проблеми з обслуговуванням боргового тягара.

## **3. Енергетична політика передбачатиме диверсифікацію джерел енергії та забезпечення безперебійного доступу до них.**

Уряди працюватимуть над створенням відповідної інфраструктури для скрапленого газу та виробництва біопалива, при цьому диверсифікуючи поставки за рахунок поступової відмови від російського газу. Промислові споживачі можуть зіткнутися зі скороченням обсягів постачання газу раніше, ніж домогосподарства. Відбуватиметься зменшення використання газу при виробництві електроенергії, а приватним споживачам пропонується звикати до енергетичного аскетизму.

## **4. Продовольча безпека в глобальному порядку денному.**

Україна та Росія забезпечують близько третини світового експорту основних інгредієнтів добрив — аміаку та калію, поставляючи близько 30 % світового експорту пшениці та

ячменю, 65 % олії та 15% кукурудзи. В перші тижні після вторгнення ціни на добрива та деякі продукти харчування зросли на 20–50 %. Україна та Росія забезпечували близько 20 % загального обсягу продовольчих товарів, які закуповувалися в рамках Світової продовольчої програми ООН у 2020 році. Відтак країни-реципієнти продовольчої допомоги відчують на собі нестачу продуктів харчування. Глобальний брак добрив також може зашкодити виробництву продуктів харчування. Це змусить уряди реалізовувати програми зі збільшення постачання до країн, які можуть опинитися на межі голоду, а також шукати шляхи збільшення регіонального виробництва сільськогосподарської продукції. Очікується використання урядами інструменту субсидування споживачів та контролю за цінами на сільськогосподарську продукцію.

### **5. Посилення конкуренції за найважливішими матеріалами, обладнанням та товарами.**

Війна прискорила зростання цін на десятки товарів, що експортуються Україною та Росією (наприклад, вугілля, сталь, нікель), які становили від 10 до 50 % за різними товарними позиціями (зокрема, 48 % світової торгівлі паладієм). Автовиробники очікують збільшення спотових цін на 15–25 % через підвищення цін на такі ключові матеріали, як алюміній, мідь та сталь. Вважається, що залізна руда впаде в ціні, тоді як ціна на антрацит істотно зросте. Ціни на продукцію автопрому не повернуться до довоєнних позначок.

### **6. Нова ера управління ланцюжками поставок.**

Менеджери ланцюжків поставок почали переключати свою увагу з оптимізації поставок за принципом «точно в строк» на підготовку до непередбачуваних обставин «про всяк випадок». Реорганізація ланцюжків постачання заради підвищення їхньої стійкості може означати управління великою кількістю відносин між виробниками, виробниками, дистриб'юторами і споживачами. Наприклад, з огляду на

взаємозалежність між учасниками ланцюжка постачання, зміна джерела постачання або виробника може викликати коливання по всьому ланцюжку. Виникає запит на використання двох різних постачальників – **подвійний сорсинг**, хоча як з точки зору управління поставками, так і з точки зору планування, це не тільки ускладнить процес забезпечення поставок, але і призведе до збільшення вартості товарів. З'являється новий феномен – «**френдшоринг**», який є процесом співробітництва, в основі якого лежить зобов'язання працювати з країнами, які твердо віддані демократичним нормам і цінностям.

### **7. Співіснування різних і часом конкуруючих між собою технологічних стандартів.**

Багато країн, хто використовував інструменти цифрового неопротекціонізму — свідомого використання можливостей інтернету задля контролю за електронною комерцією з метою управління споживчим попитом, продовжуватиме й надалі впроваджувати відмінні технічні стандарти (інтернет-протоколи), втім питання безпеки зараз стоять на першому плані. Масовий вихід з Росії багатьох провідних західних компаній означає, що Росія фактично виключена із значної частини глобального ланцюжка створення вартості у сфері високих технологій. Близько 80 % західних технологічних компаній пішли з Росії чи скорочують свою присутність. Запровадження відмінних технологічних стандартів означатиме більш дорогі послуги для споживачів і нижче зростання продуктивності у всьому світі.

### **8. Невизначений вплив на фінансову систему.**

Війна посилює ризики фінансової системи, які проявились у 2021 році, такі як: рецесія, спричинена інфляцією; зростання обсягів деномінованих у доларах запозичень країнами з ринком, що формується; спекулятивна бульбашка в секторі нерухомості Китаю; зростання ризику неповернення



кредитів, що обертаються в тіньовому банківському сектору. Втім рецесія, викликана інфляцією, може бути найбільшою загрозою стабільності фінансової системи.

### **9. Зростання витрат на оборону.**

15 країн НАТО та Швеція оголосили про збільшення витрат на оборону після вторгнення в Україну, а п'ять (включно з Данією, Німеччиною, Італією, Іспанією та Швецією) перевищать двовідсотковий показник, встановлений на саміті НАТО в Уельсі в 2014 році. Аналіз McKinsey показує, що збільшення витрат у багатьох країнах, швидше за все, піде на обладнання, оскільки багато програм озброєння було скорочено. Якщо це станеться, країнам доведеться обирати між негайними чи довгостроковими інвестиціями у озброєння. Якщо вони вирішать здійснити закупівлю негайно, це може стати проблемою для компаній-виробників, яким доведеться боротися з перебоями в ланцюжку поставок, які лише посиляться з огляду на необхідність масштабування виробництва, а також потенційним браком таких матеріалів, як титан, метали платинової групи тощо.

### **10. Кіберконфлікти.**

Ризик кібервійн між країнами (атаки на енергосистеми та телекомунікаційні системи) та кібератак в комерційному секторі змушують збільшувати бюджети на кібербезпеку, що позначатиметься на доступності та вартості ряду послуг і товарів.

### **11. Реакція корпоративного сектору на війну як прояв консолідованого супротиву російській агресії.**

З 281 компанії зі списку Fortune 500, які працювали в Росії до війни, близько 70 % або скоротили, або припинили свою діяльність після початку війни. Майже 85 % компаній зі штаб-квартирами в Європі, Великій Британії або США пішли або скоротили свою діяльність в Росії, порівняно з 40 % компаній, що базуються в інших регіонах.

## **12. Волатильність як нова норма.**

Хоча нестабільність постачання джерел енергії та зростання цін на них може призвести до серйозних наслідків для всієї світової економіки, згідно з Глобальним оглядом настроїв керівників McKinsey, війна призвела до значної волатильності ризиків, які бізнес-лідери бачать для економічного зростання. У березні 2022 року геополітичний ризик був визнаний головною загрозою для зростання, потіснивши пандемію та інфляцію.

# МІСТИФІКАЦІЯ КИТАЙСЬКОГО ЮАНЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОТИСТОЯННЯ. ЧИ Є ЗАГРОЗИ ДОЛАРОВІЙ ГЕГЕМОНІЇ?<sup>1</sup>



Дедалі більше західних експертів озвучує перестороги, що китайська валюта відіграватиме все важливішу роль на світовій арені у довгостроковій перспективі. Відбувається своєрідна містифікація юаня як валюти, що витіснить долар, тримати активи в якому стає дедалі ризикованіше для країн, що можуть опинитись в об'єктиві прискіпливого впливу американських високопосадовців та під прицілом санкцій. Втім чи є для цього реальні передумови?

Інтернаціоналізація юаня — це процес перетворення юаня у валюту, що широко використовується на міжна-

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Містифікація китайського юаня в умовах глобального протистояння. Чи є загрози доларовій гегемонії? Україна-Китай. №1 (23). 2022. сс. 107-113. Режим доступу: [https://sinologist.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/Ukrayna\\_Kytaj-3\\_preview.pdf](https://sinologist.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/Ukrayna_Kytaj-3_preview.pdf)

родному рівні у таких іпостасях: як розрахункова одиниця, як засіб обміну, як засіб заощадження. Інтернаціоналізація валюти залежить від багатьох факторів, таких як обсяг торгівлі у валюті на ринку Forex, частка валюти у міжнародних валютних резервах, частка валюти у транскордонних платежах і потоках капіталу.

Китай вже досяг суттєвого прогресу у деяких з цих показників: у 2021 році резерви в юанях посідали п'яте місце у Валютній структурі офіційних валютних резервів (COFER) Міжнародного валютного фонду на рівні 2,88 % (на долар припадало 58,88 %; на євро – 20,06 %, на ієну – 5,36 %, на фунт – 4,97 %). Незважаючи на всі розмови про інтернаціоналізацію юаня, китайська валюта практично не просунулась в якості резервної валюти. Тією мірою, якою відбувалася диверсифікація резервів від доларів і євро, австралійські (1,93 %) і канадські долари (2,46 %) також змогли скористатися ситуацією. Як зазначають експерти МВФ, на резерви, що зберігаються в юанях, припадає лише чверть відходу від доларів в останні роки. Крім того, на кінець 2021 року Росія володіла майже третиною світових резервів у юанях. На австралійський та канадський долари, шведську крону та південнокорейську вону припадає три чверті відходу від долара. Можливе пояснення цього феномену полягає в тому, що ці нетрадиційні резервні валюти випускаються країнами з відкритими рахунками операцій із капіталом та іміджем країни, що провадить стабільну валютну політику. Іншими словами, стабільність економіки, передбачуваність політичних рішень керівництва та сповідування політики фінансової лібералізації мають значення для міжнародного визнання валюти.

Ринкова частка юаня в торгівлі на міжнародному ринку у валюті (Forex) становить близько 4,3 %. До речі, у 2021 році світовий ринок Forex оцінювався в 2,4 квадрильйони доларів, але на роздрібну торгівлю на Forex припадало лише 5,5 % всього світового ринку Forex. До початку пандемії, яка

позначилась на обсягах міжнародної торгівлі, на ринках Forex щодня торгувалися юані на суму всього 285 мільярдів доларів порівняно з 5,8 трильйонами доларів США. Цілком очевидно, що така прірва у показниках зовсім непропорційна до ролі Китаю у світовій економіці.

Юань, як і раніше, відстає від валют багатьох невеликих країн з погляду його міжнародного використання. У квітні 2022 року китайський юань зберіг свою позицію п'ятої найактивнішої валюти для глобальних платежів за вартістю (після долара США, євро, фунта стерлінгів та японської єни) з часткою 2,14 %. Незначне зменшення частки юаня у порівнянні з початком року експерти пов'язують із уповільненням зовнішньої торгівлі на тлі чергових спалахів COVID-19, а також коливаннями ринку на тлі розбіжностей у політиці провідних економік та геополітичних конфліктів. При цьому частка долара США на квітень склала 41,81 %, що зробило його найбільш використовуваною світовою платіжною валютою. За ним слідує євро (34,74 %) та британський фунт (6,26 %).

Інтернаціоналізація юаня є пріоритетом для Китаю з багатьох причин. Китай отримає багато переваг від успішної інтернаціоналізації своєї валюти, таких як зниження вартості міжнародних запозичень, зниження ризиків обмінного курсу та зменшення домінування долара та інших інтернаціональних валют у світовій економіці. Високопосадовці Китаю та інших країн усвідомлюють, що долар США має «безмірні привілеї», що є ризиком для глобальної економічної стабільності і дозволяє США здійснювати непропорційний вплив на інші країни шляхом введення односторонніх санкцій та інших методів впливу через групу Світового Банку та МВФ.

Є кілька переваг інтернаціоналізації.

По-перше, ризики обмінного курсу у торговельних, інвестиційних та фінансових операціях зведені до мінімуму для громадян Китаю та його уряду.

По-друге, це менша залежність від іноземних валют, таких як долар США, та пов'язаних з ними інститутів, таких як платіжна система. Крім того, використання юанів для міжнародних платежів полегшило б їх обробку платіжною системою під юрисдикцією Китаю, адже використання доларів США для платежів вимагає використання платіжної системи під юрисдикцією влади США. З міркувань національної безпеки Китай явно не хоче, щоб іноземні актори контролювали потік платежів до Китаю та з Китаю, а також використовували отриману інформацію у своїх інтересах.

По-третє, можливість брати міжнародні позики у власній валюті дає Китаю важливу перевагу. Для довгострокового розвитку Китаю його фірми повинні мати можливість вільно брати іноземні позики для фінансування свого бізнесу. Проте для китайських фірм було б набагато безпечніше брати міжнародні позики в юанях, ніж в іноземній валюті. Це зменшить ризик невідповідності між валютою джерела доходу (якою є юань) і валютою боргу (яка є іноземною валютою) компаній, що може призвести до банкрутства фірм, коли національна валюта знаходиться під спекулятивною атакою. Саме ця невідповідність валюти в азіатських країнах, таких як Таїланд та Індонезія, перед валютною кризою викликала масові банкрутства та економічні потрясіння в цих країнах під час азіатської фінансової кризи 1997–1998 років.

По-четверте, коли валюта стає досить інтернаціоналізованою, громадяни й уряд держави можуть мати можливість позичати за кордоном великі суми за низькими відсотковими ставками у своїй валюті. США тому приклад. Цінні папери Казначейства США широко використовуються фінансовими установами та центральними банками по всьому світу. Це пов'язано з тим, що коли валюта країни широко використовується як валюта для виставлення рахунків і розрахунків у міжнародній торгівлі, то вона також може бути валютою

фінансування, тобто валютою, обраною позичальниками для позначення своїх боргів, таких як облігації або кредити. Це результат нижчої відсоткової ставки через високий попит на валюту для виставлення рахунків та розрахунків.

По-п'яте, широке міжнародне використання юаню розширить можливості банківського та фінансового секторів Китаю. Коли юань набуває більшого поширення, це приносить користь китайським банкам та фінансовим установам, оскільки платежі в юанях мають здійснюватися китайськими банками та фінансовими установами.

По-шосте, це можливість заробляти сеньйораж за кордоном (видаючи іноземцям юані в обмін на реальні товари). Коли іноземці довіряють юаням, вони готові використовувати цю валюту як засіб обміну та збереження вартості. Таким чином, вони готові продавати товари в Китай в обмін на юані.

По-сьоме, це політичний вплив. Коли валюта стає основною резервною валютою для іншої країни, країна-емітент може використовувати таку валюту як важіль для обміну на прихильність іноземної держави.

Однак Китай перебуває в унікальному стані. З одного боку, це найпотужніша держава у світі за показником експорту, що працює на користь інтернаціоналізації юаня. З іншого боку, Китай не хоче найближчим часом повністю інтегрувати свою фінансову систему із Заходом. Оскільки інтернаціоналізація валюти вимагає, щоб валюта була значною мірою конвертованою, цей чинник працює проти інтернаціоналізації юаня. І ось чому. Китай намагається інтернаціоналізувати свою валюту власним унікальним способом, тобто шляхом прийняття підходу «одна валюта, два ринки», що спричиняє створення глобального офшорного ринку юанів. Офшорний юань (CNH) – це юань, обіг якого відбувається за межами континентального Китаю здебільшого у Гонконгу, але ще у Сінгапурі та Лондоні. Оншорний юань (CNY) є основною

національною валютою Китаю та єдиним платіжним засобом у континентальному Китаї. За допомогою цієї стратегії Китай забезпечує повну конвертованість юаня на офшорному ринку, але часткову конвертованість на оншорному ринку. За цим підходом слідує низка політичних заходів, включаючи лібералізацію фінансового ринку, відкриття рахунку операцій з капіталом та сприяння створенню низки офшорних центрів у юанях, таких як Гонконг.

Якщо Китай не здійснить повну лібералізацію ринку капіталу та не запровадить менш суворий контроль за рухом капіталу, малоймовірно, що інтернаціоналізація юаня буде успішною. Безумовно, найвагоміша причина вважати, що розробка цифрового юаня (e-CNY) не вплине на інтернаціоналізацію юаня, полягає в тому, що високопосадовці з Національного банку Китаю (НБК) прямо заявили, що його запуск не припускав цього. За офіційною версією намір розробити цифрову валюту ніколи не полягав у тому, щоб замінити долар США як світову резервну валюту, а в тому, щоб запропонувати новий і кращий спосіб оплати. Хоча дехто стверджує, що e-CNY допоможе Китаю та іншим країнам уникнути санкцій США та інших країн, однак є також підстави вважати, що посилений контроль НБК над потоками капіталу в e-CNY може фактично перешкоджати міжнародному використанню e-CNY, а не заохочувати його. Наприклад, якщо НБК має можливість випускати електронні юані з терміном дії, що закінчується, і блокувати / скасовувати транзакції, іноземним сторонам будуть потрібні достатні гарантії того, що одержувані ними електронні юані будуть стабільним засобом заощадження та обміну. Цифровий юань може суттєво знизити витрати на друкування паперових грошей. Хоча Китайська корпорація друку та карбування банкнот не розкриває своїх виробничих витрат, валютний операційний бюджет Федеральної резервної системи на 2021 рік склав



1 095,8 млн доларів. Замінивши фізичні гроші, e-CNY звільнить 0,5 % ВВП Китаю. Сам НБК зазначив, що використання готівки скорочується, адже її обслуговування стає вкрай дорогим. Кожен елемент грошового циклу потребує багато людських, фізичних та фінансових ресурсів. До таких елементів належить дизайн банкноти, карбування та друк, транспортування, депонування та вилучення, ідентифікація, обробка, оплавлення, знищення, запобігання підробці тощо. Однак НБК прямо заявив, що продовжуватиме випускати електронні юані та готівку паралельно, поки існує попит на фізичні гроші.

Втім, не все так просто. Як зазначає Дмитро Єфремов, к.е.н., старший науковий співробітник Інституту досліджень сучасного Китаю імені Бориса Курца Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, впровадження цифрового юаня відбувається на двох рівнях, які досить умовно можна позначити як поверхневий та підводний. Спрощено процеси на поверхневому рівні Дмитро Єфремов зводить до створення першої у світі інноваційної платформи онлайн- та офлайн-розрахунків, яку в Китаї характеризують як платформу підвищеної інклюзивності для звичайних користувачів. Цим же цифровим юанем вони надають в руки НБК інструменти гіперреактивного монетарного регулювання економіки. Тобто корекція економічної динаміки відбувається точніше та локальніше за рахунок глибшого контролю за обігом грошової маси та швидшої обробки bigdata. Завдяки впровадженню такого новітнього інструменту Китай випереджає США та інші країни в здатності швидко гасити кризи. Підводний рівень полягає в тому, що цифровий юань є величезним експериментом зі створення привабливої і зручної платформи розрахунків спочатку всередині країни з перспективою її відкриття для всього світу. Свого часу відомий американський економіст Барі Айхенгрін

пояснював, як долар перехопив глобальне лідерство у фунта стерлінгів у міжнародних розрахунках. По-перше, американський внутрішній ринок став найбільш ємним у світі, а отже, найбільш привабливим для торгівлі. По-друге, американці зуміли запропонувати спеціальні фінансові інструменти, більш зручні для розрахунків у доларах, ніж у фунтах. Якщо перенести цей досвід на кейс «США – КНР», то можна побачити, що перший елемент для перехоплення лідерства у китайців уже є, а цифровий юань – це другий елемент, із яким китайці зараз активно експериментують.



Крім проблем, пов'язаних з цифровими валютами, що випускаються центробанками (CBDC), найбільше обмеження інтернаціоналізації юаня, безумовно, пов'язане з жорстким контролем Пекіна за рухом капіталу, який перешкоджає вільному руху юаня і робить його менш привабливим в якості міжнародної валюти.

Нині обробка більшості транскордонних транзакцій здійснюється через систему SWIFT, в якій домінує долар, хоча 2015 року Китай створив власну альтернативну систему — Транскордонну міжбанківську платіжну систему (CIPS). CIPS і SWIFT – принципово різні системи. CIPS створено для переказу грошей, а SWIFT передає платіжну інформацію та не виконує клірингових чи розрахункових функцій. Насправді системи CIPS та SWIFT підтримують одна одну. CIPS значною мірою покладається на SWIFT під час передачі платіжної інформації. Наприклад, всі російські банки, що є непрямими учасниками CIPS, повинні передавати інформацію про свої платежі через SWIFT.

З моменту свого запуску система CIPS досягла помірного успіху, опрацьовуючи транзакції між Китаєм та країнами ініціативи «Пояс і шлях» (BRI). Якщо сприйняття CIPS як великої міжнародної платіжної системи буде успішним, це стане важливим кроком на шляху до усунення посередництва США у міжнародних транзакціях. Цілком можливо, що Китай зможе стимулювати прийняття CIPS шляхом впровадження е-CNY, наприклад, допомагаючи іншим країнам розробляти свої CBDC, сумісні з е-CNY, або надаючи іноземну допомогу у формі е-CNY або наполягаючи на використанні е-CNY у проєктах BRI.

За даними за 2021 рік CIPS у юанях обробляла майже 15 000 платежів на день на суму 343 млрд юанів (52 млрд дол.)



кожного робочого дня. Кількість платіжних переказів зросла приблизно на 30 % порівняно з 2020 роком, а їхня сукупна вартість збільшилася приблизно на 50 %. Темпи зростання як за обсягом, так і за вартістю відповідали темпам 2020 року. Хоча публікується

дуже мало інформації про транзакції CIPS, відомо, що зростання було частково викликане ослабленням контролю за рухом капіталу між Гонконгом та материковим Китаєм за допомогою таких механізмів, як Програми “Stock Connect” та “Bond Connect” між біржами.

Згідно з даними, оприлюдненими на вебсайті CIPS, на кінець березня 2022 року до системи входило 76 банків – прямих учасників. З цих банків 26 були китайськими банками або платіжними фірмами, що працюють на території Китаю, 35 – зарубіжними дочірніми компаніями китайських банків, що працюють за кордоном, і 13 – китайськими дочірніми компаніями іноземних банків, що працюють у Китаї. Станом на кінець березня 2022 року загалом 1228 банків – непрямих

учасників – працювали у 104 країнах. Більшість банків базувалася у Китаї (542) чи інших країнах Азії (404). У Європі було 169 непрямих банків-учасників, 44 в Африці та 69 в інших країнах світу.

Електронний CNY також може надати НБК новий інструмент грошово-кредитної політики у вигляді випуску валюти, яка передбачена лише для оплати певних товарів та послуг, або валюти з обмеженим/ встановленим терміном дії. Це, вочевидь, могло б надати більшої сили та гнучкості інструментам грошово-кредитної політики НБК.

Але в міру того, як Китай нарощує зусилля щодо просування інтернаціоналізації юаня та впровадження стратегії подвійної циркуляції, відкриваючись для міжнародної економіки, очікується, що китайська валюта відіграватиме все більш важливу роль у глобальних платежах, розрахунках та валютних резервах у довгостроковій перспективі.

Авторство стратегії «подвійної циркуляції» приписують віцепрем'єру Держради КНР Лю Хе, головному економічному раднику голови КНР Сі Цзіньпіна, який представляв Китай у торговельних переговорах із США. Стратегія «подвійної циркуляції» передбачає, що у середньостроковій перспективі пріоритет надаватиметься «внутрішньому контуру» над «зовнішнім». Стратегія Китаю, спрямована переважно на внутрішній розвиток і орієнтована насамперед на досягнення більшого рівня незалежності у стратегічних секторах економіки, вимагає проведення великих структурних реформ та здійснення масштабних внутрішніх інвестицій. Основними цілями даної стратегії є стимулювання купівельної активності представників китайського середнього класу та нарощування інноваційних зусиль для впровадження нових технологічних рішень на державному рівні.

Стратегія «подвійної циркуляції» передбачає усунення основного драйвера стійкого зростання Китаю з глобальної

інтеграції до більшої опори на внутрішній ринок. У постпандемійний світ уряд Китаю входить з новою парадигмою розвитку, в якій поєднуються зростаючі ризики глобальної нестабільності, а також загострення конфронтації з головним геополітичним суперником Китаю — США.

У новому світі формується стала тенденція на розрив глобальних ланцюжків поставок. У Пекіні це розуміють, тому роблять ставку на комплексний підхід, тобто на поєднання досягнень глобалізації та розвиток власних сил. Така модель дозволяє використовувати можливості міжнародного капіталу, закордонних фінансових та технологічних ринків для паралельного нарощування власних внутрішньодержавних можливостей та ресурсів і тим самим знижувати залежність економіки Китаю від глобалізованих міжнародних ринків.

Незважаючи на заяви китайських політичних лідерів та експертів про те, що стратегія «подвійної циркуляції» не означає повномасштабного розвороту від глобальної економічної інтеграції або відмови від орієнтації на попит на зовнішніх ринках, у країнах Заходу побоюються, що навіть незначне зміщення фокусу Китаю з експортно орієнтованої моделі економічного розвитку може фундаментально змінити світову торгівлю та інвестиційні потоки.

Не менш важливі геополітичні наслідки для глобальної економіки можуть спричинити і заявлені у рамках стратегії «подвійної циркуляції» пріоритети Китаю. Концентрація на високотехнологічному виробництві, а не на секторі послуг та споживання означає, що Китай боротиметься за майбутні технології та за лідерські позиції у світовому рейтингу розподілу глобальних доходів. У разі здійснення Пекіном задуманих планів Китай становитиме ще більшу конкурентну загрозу країнам із розвиненою економікою. За рахунок масштабів виробництва Китай може почати поглинати майбутні нові сегменти світового ринку, як він це вже зробив у

сегменті сонячних батарей. На даний момент у Китаї базуються вісім з 10 провідних світових постачальників сонячної енергії, а три найбільші китайські вітроенергетичні компанії в сукупності мають у своєму розпорядженні найбільшу світову частку вітроенергетичного ринку.

На думку Дмитра Єфремова, саме тоді, коли Китай побудує цю модель «подвійної циркуляції», він здійснить лібералізацію фінансового рахунку платіжного балансу та усуне обмеження на рух капіталу. Зараз зробити це неможливо, бо, якщо провести фінансову лібералізацію, китайська економіка зазнає великого одномоментного відтоку капіталу за кордон. Поточна модель економіки КНР будується на майже ручному державному управлінні інвестиціями, штучному накачуванні пріоритетних секторів дешевими грошима, внаслідок чого виникає економічне зростання «стероїдного типу» на рівні в 5–6 % на рік. У такій моделі процентна ставка не виконує свою роль автоматичного корегувальника фінансових ринків, вона не є орієнтиром для ведення бізнесу. Вона зберігає функціональність, доки зароблені прибутки не можна вільно інвестувати за кордоном. Сама ідея «подвійної циркуляції» – змінити інвестиційну модель забезпечення економічного зростання на модель, що базується на внутрішньому споживанні, подібну до тієї, що адаптується в США. Звісно, така модель більш стабільна, адекватна, вона перетворює китайську споживчу економіку на центральну в світі, а з нею і юань має шанси стати універсальним платіжним засобом, що буде її обслуговувати.

Наприкінці липня 2022 року Китай оголосив про створення Резервного пулу ліквідності в юанях (RMBLA, The Renminbi Liquidity Arrangement) за посередництвом Банку міжнародних розрахунків (БМР) – міжнародної фінансової організації, до функцій якої входить сприяння співпраці між центральними банками та полегшення міжнародних

фінансових розрахунків. RMBLA орієнтована на групу центральних банків в Азії та Тихоокеанському регіоні — Банк Індонезії, Центральний банк Малайзії, Валютне управління Гонконгу, Валютне управління Сінгапуру та Центральний банк Чилі, а також Народний банк Китаю. RMBLA спрямований на забезпечення підтримки ліквідності і може використовуватися центральними банками, що беруть участь у ньому, під час майбутніх періодів волатильності ринку. На думку аналітиків, план Китаю щодо створення резервного пулу з Індонезією, Малайзією, Гонконгом, Сінгапуром та Чилі (в який кожна з країн має внести щонайменше по 15 млрд юаней) може прокласти шлях до того, щоб юань відіграв роль якоря в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Об'єднання резервів надає учасникам додаткові можливості, оскільки центральні банки, що беруть участь в RMBLA, не тільки зможуть використовувати свої внески, але також отримають доступ до додаткового фінансування через вікно забезпеченої ліквідності, яким управляє БМР, у сумі, еквівалентній частці центрального банку у «вікні забезпеченої ліквідності». Отже, країни-учасниці RMBLA матимуть додаткове джерело фінансування, для отримання якого не потрібно виконувати низку вимог, як це відбувається при наданні стабілізаційних кредитів з боку МВФ.

Ця новина по суті і стала чи не основним приводом до містифікації юаня, що посягнув на гегемонію долара. Але, що важливіше, подібні інформаційні маніпуляції навколо юаня яскраво засвідчують, що запити глобальних інвесторів, які шукають безпечні гавані в часи, коли США оголосили відхід від м'якої грошово-кредитної політики, аби приборкати високу інфляцію, не були задоволені.

# МІЖ ЛОБІЗМОМ ТА ЄДНІСТЮ<sup>1</sup>



фото: Thierry Monasse/DPA/East News

Франція, яка головує в Раді Європейського Союзу, оголосила нову стратегію зростання для Європи, основу якої становлять енергетичний перехід, кліматична нейтральність, технологічний суверенітет і соціальна справедливість. Меню успіху від Емманюеля Макрона хоча й відповідає затвердженому на наднаціональному рівні (для ЄС) курсу на відкриту стратегічну автономію, коли «ЄС діє разом з іншими партнерами на багатосторонній або двосторонній основі», але водночас діє автономно, відстоює цінності й інтереси ЄС і не бере до уваги національну специфіку розвитку країн-членів. Франція й Південна Європа дотримуються стратегії розвитку, орієнтованої на виробництво, а Німеччина й Північна Європа обстоюють стратегію, орієнтовану на ринок і сприяння міжнародній торгівлі (що більше відповідає закріпленій на

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Між лобізмом та єдністю. *Український тиждень*. № 7 (743) 17.02.2022–24.02.2022. С. 98–100. URL: <https://tyzhden.ua/World/254363>



інституційному рівні ЄС лібералізації як безальтернативній запоручі успіху). Нова стратегія зростання для Європи, по суті, є спробою впровадити стратегії національного розвитку Франції на рівні ЄС.

Слоган французького головування в ЄС у першій половині 2022 року — *Relance, puissance, appartenance* «Відродження, сила, приналежність» є варіацією концепції «суверенітету» в дусі «стратегічної автономії».

З національним девізом Французької Республіки «Свобода, рівність, братерство» (*Liberté, Égalité, Fraternité*), здавалося б, мало спільного. Але лише на перший погляд: «рівність» змінили на «соціальну справедливість», а «братерство» — на «належність» або, інакше кажучи, єдність тих, хто підтримує спільну мету розвитку та сталості (кліматичного порядку денного), навіть якщо цю мету прикривають непрагматичним поняттям «цінності».

### **Паризький погляд на суверенітет**

Справді, «суверенітет» у різних формах — кліматичний, цифровий, промисловий — опиняється серед викликів для Європи, які французький уряд обговорює найчастіше. І цьому є пояснення. Ще у 2016 році Французький інститут міжнародних відносин (IFRI) у партнерстві з Польським інститутом міжнародних відносин (PISM) і Європейським інститутом європейської політики (EUROPEUM) підготував комплексне дослідження з красномовною назвою «Європейський Союз у тумані. Наведення мостів між національними поглядами на ЄС», висновки якого промовисто підтверджують відсутність єдиного розуміння місії цього блоку для країн-учасниць. Згідно з дослідженням, французи дотримуються традиційного погляду на те, що роль сили залишається панівною на світовій арені, а міжнародні відносини визначає мінливий баланс сил. Цілком національний, суверенний погляд. Однак цю думку, зважаючи на суверенітет ЄС,

урівноважує уявлення про те, що європейські країни, зокрема й Франція, поодинокі надто слабкі, щоб залишатися стійкими.

Тому європейська інтеграція необхідна або для того, щоб дати Франції як домінантному дипломатичному гравцеві Європи інструменти для підтримання власних амбіцій, або щоб перетворити Європу на реальну силу, спроможну конкурувати з іншими великими гравцями, такими як США й Китай. У французькому експертному середовищі такі сподівання дедалі частіше належать до «політичної міфології», адже з економічної кризи першого десятиліття 2000-х гідно змогла вийти лише Німеччина.

Хоча питання внутрішнього суперництва і тьмяніє перед викликами глобальної зміни лідерів у ході «агресивної глобалізації», у зазначеному дослідженні акцент зроблено на тому, що з середини 1990-х років «Брюссель» розглядали як головного причіника безконтрольного виходу на глобальні ринки і як організатора конкуренції не тільки між європейським та іншими ринками, а більше між самими європейцями — ситуація, що, по суті, роз'єднує Європу замість гуртувати.

У широкому сенсі, окрім «глобалізованої еліти» — більшості політичних, економічних, академічних і медійних лідерів, які, як припускають у Франції, здобувають максимум користі з глобалізації, — французи балансують між переконанням, що єдина Європа необхідна й навіть неминуча, і сподіванням, що її можна буде спрямувати в іншому напрямі, з новим визначенням політичних та економічних цілей ЄС. Це істотно пояснює намір Макрона збільшити контроль над глобальними економічними силами та конкуренцією, а також посилити стійкість Євросоюзу й розвинути автономію європейської економіки.

Водночас «суверенітет», який просуває французький уряд, на думку провідних європейських аналітиків, пов'язаний з

більшим ризиком ще глибшого захоплення політики ЄС корпораціями, а також зводиться до контролю над технологіями як єдиним можливим інструментом управління екологічними й соціальними викликами. З цих позицій концепція європейського суверенітету поєднує неоліберальний (проринковий й орієнтований на підтримку бізнесу реформи) та неоконсервативний елементи (де глобалізацію зведено до конкуренції між великими державами, які представляють їхні корпорації). До того ж такі підходи також покликані задовольнити очікування європейських громадян щодо захисту від зовнішніх загроз. До слова, рішення дозволити перерозподіл колективного боргу через фонд ЄС Next generation, яке Європейська Рада ухвалила в середині 2020 року, символізує готовність застосувати політично мотивовані надзвичайні заходи порятунку, що спричиняють призупинення, а не поглиблення ринкових правил. Своєрідний «ринок у ручному режимі».

### **Лобізм національного масштабу**

Французьке об'єднання великих корпорацій і роботодавців (MEDEF, об'єднує 800 тис. підприємств і має на меті просувати тамтешній бізнес на зовнішніх ринках) та низка галузевих торгових асоціацій вітають таке трактування «суверенітету» — вони кажуть: те, що добре для європейських корпорацій-«чемпіонів», буде корисним і Європі та її громадянам. По суті, під приводом сприяння автономії Європи перед зростанням глобальних ризиків і міжнародної конкуренції, що лише посилюється, Франція наполягає на ще більшому державному фінансуванні й політичній підтримці великих корпорацій і на ще тіснішому державно-приватному партнерстві в низці галузей промисловості. У самій Європі вибір «чемпіонів» багато хто вважає цинічним у світлі встановлення екологічного імперативу розвитку, який анонсують на наднаціональних майданчиках. Адже серед

пріоритетів — ядерна енергетика, викопне паливо (газ), виробництво транспортних засобів, зброї та BigTech. В альянсі з Польщею й Угорщиною Парижу вдалося домогтися приєднання природного газу (викопного палива) та атомної електроенергії до «зеленої таксономії» ЄС, яка фактично визначає напрям фінансових потоків, а отже, точки зростання. «Зелені» критикують і прагнення французького уряду, що прикривається боротьбою зі змінами клімату, до розвитку виробництва водню й тим самим — до створення нового ринку атомної електроенергії, а відтак — до сприяння ключовим бенефіціарам (французьким компаніям EDF, TotalEnergies та Engie).

У грудні 2021 року Обсерваторія корпоративної Європи (Corporate Europe Observatory), некомерційна дослідницька група, що проголошує своєю місією викриття впливу корпоративного лобювання на політику ЄС, разом з Обсерваторією багатонаціональних компаній (Observatoire des multinationales) представили звіт «Під впливом: спотворені пріоритети французького головування в Раді ЄС» (Under the influence: The distorted priorities of the French EU Council presidency). Його висновки категоричні: головування Франції в Раді ЄС, яке розпочалося 1 січня 2022 року терміном на шість місяців, було підготовлене в тісній співпраці з промисловцями та їхніми лобістами. За гучними промовама про європейську демократію, суверенітет і клімат Емманюель Макрон і французький уряд на практиці приєдналися до вимог та інтересів великого бізнесу. Задовго до того, як питання про головування Парижа в ЄС включили до порядку денного французького парламенту, активно здійснювали зустрічі з представниками галузевих груп. Отже, критика Макрона на адресу американських і китайських корпорацій, яких він звинуватив у підтримці з боку своїх урядів, не викликатиме нічого, крім посмішки.

Під сумнів ставлять також здатність Макрона «припинити будувати Європу в ізоляції від громадян», адже рішення, які ухвалюють на користь корпорацій, на думку європейських аналітиків, поставлять під загрозу кроки на користь суспільства. Наприклад, радник з енергетики у французькому представництві в Брюсселі раніше працював у TotalEnergies, колишні радники з енергетики стали лобістами Engie та Arjanespace, а урядові експерти з фінансових питань тепер працюють на Société générale, Amundi й навіть на головну французьку банківську лобістську групу Fédération bancaire française.

У звіті наголошено, що уряд Франції переносить власні традиції тісної співпраці між державним і приватним секторами у так званих стратегічних промислових секторах на рівень ЄС. На європейському рівні стає потужнішим імпульс до ще тіснішої співпраці держави й бізнесу та дедалі більшого фінансування корпоративних гравців у так званих стратегічних галузях (зокрема водних та хмарних технологіях) часто з сумнівним технологічним порядком денним і без належних демократичних дебатів. А отже, президентство Франції в Раді ЄС, на думку аналітиків, уже сьогодні є втраченою можливістю для просування амбітного демократичного порядку денного, але однозначно сприятиме підтриманню «європейських корпоративних чемпіонів».

Курс на розвиток «сталості» ЄС пояснюють визнанням недостатнього розвитку власного потенціалу та відсталості як наслідку недовикористання досягнень науки й техніки у вітчизняній промисловості. Довгострокове бачення шляхів подолання відсталості дає європейським урядам законну платформу для втручання в рух внутрішнього та іноземного капіталу для підтримання структурних перетворень в економіках країн-членів ЄС. Очікують також ініціювання запровадження низки екологічних винятків із правил ЄС

шляхом запровадження агентств розвитку, що лобіюватимуть створення тепличних умов для низки виробників, які реалізують проєкти розвитку під керівництвом держави.

### **Екологічні аспекти**

Очевидно, це вимагатиме створення на рівні ЄС нового агентства, якому буде доручено вирішувати, які проєкти розвитку, що підвищують стійкість об'єднання, виправдовуватимуть припинення дії правил, ухвалених у межах європейського «зеленого курсу». Водночас під питанням залишається координація дій уряду на шляху досягнення кліматичної нейтральності. Без відповіді залишається також питання про те, як сторони, що приєдналися до Європейського зеленого курсу й водночас розвивають свій невикористаний раніше потенціал розвитку й так роблять Європу стійкішою до викликів, досягатимуть цілей ЄС зі скорочення викидів парникових газів до 2030 року (на 55 % нижче від рівня 1990 року) та до 2050 року (до нуля) з позицій вибору технологій, геопросторового планування, спільного використання ресурсів і перерозподілу фінансових потоків. Можливо, Європа зануриться в дебати про те, як слід досягати кліматичної нейтральності: за допомогою ядерної енергетики чи відновлюваних джерел енергії, а також чи варто вважати водень «зеленим»?

Від головування Франції в Раді Європейського Союзу багато хто очікує просування координації досліджень та інновацій (НДДКР) з державними закупівлями за допомогою впровадження контрактів на «зелений» розвиток. Це дасть змогу поєднати підтримку НДДКР, з одного боку, з фондами регіонального розвитку, а з іншого — державними закупівлями, і так створити стабільне середовище фінансування. Підписання таких контрактів на «зелений» розвиток з підприємствами дасть змогу накопичувати системний інноваційний

потенціал і забезпечити довгостроковий технологічний суверенітет ЄС.

Але що не викликає сумнівів, то це те, що відданість Європейського Союзу лібералізації поєднуватиметься з державною підтримкою нових галузей, які сприяють підвищенню сталості ЄС і стійкості європейської економіки.

# ЕНЕРГЕТИКА ЄС: ВАЖКИЙ ТЕСТ НА ЄДНІСТЬ<sup>1</sup>



*Фото: pubaffairsbruxelles.eu*

Єврокомісія (ЄК) запропонувала пакет «Економія газу для безпечної зими», доручивши країнам-членам докласти зусиль для зниження попиту на газ на 15 % з 1 серпня 2022 року по 31 березня 2023 року на засадах енергетичної солідарності. Підведений до рівня фундаментального принципу європейських договорів принцип енергетичної солідарності з 2005 року набуває все більшого значення при розробці європейської енергетичної політики сьогодні. З юридичної точки зору, цей принцип закріплений у статті 194 Лісабонського договору. У політичному аспекті (хоча в договорі не було наведено чіткого визначення солідарності), ефективність та значущість цього принципу проходить перевірку на міцність уже зараз. Адже відмінності в рівнях індустріального, технологічного, ресурсного, фінансового потенціалу розвитку країн-членів ЄС

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Енергетика ЄС: важкий тест на єдність. *Український тиждень*. 29.07.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/255429>



призводять до суперечливих поглядів на енергетичну солідарність як таку та механізми її реалізації та очікувань урядів і громадян.

По суті, кожна держава ЄС має власне трактування солідарності, ґрунтоване на національному світосприйнятті, що ускладнює створення спільної європейської концепції енергетичної солідарності, заснованої на конкретних елементах, що повинні впроваджуватися на європейському рівні.

З концептуальної точки зору, енергетична солідарність усередині ЄС не можлива без п'яти умов:

1) завершення формування внутрішніх ринків газу та електроенергії, що створює де-факто солідарність за рахунок ліквідності потоків газу та електроенергії в Європі та того факту, що ці потоки можуть вільно циркулювати в рамках ЄС;

2) забезпечення безпеки поставок за рахунок фізичної інфраструктури та ефективних механізмів взаємодопомоги, заснованих як на необхідності подальшої інтеграції різних національних енергетичних мереж через інфраструктуру взаємозв'язку (для забезпечення та покращення взаємодоповнюваності національних енергетичних балансів), так і на рівні європейської системи, які в сукупності дозволяють перейти від солідарності де-факто до активної, динамічної та свідомої солідарності;

3) оптимізації використання енергетичних ресурсів у ЄС у контексті енергетичного (зеленого) переходу, особливо у сфері просування відновлюваних джерел енергії та розбудови енергетичної інфраструктури для їхнього розвитку;

4) політичної волі держав-членів забезпечувати надійність поставок з урахуванням найбільш вигідних угод для всього ЄС, і відповідно до правил ЄС для узгодженого та колективного вирішення питань, пов'язаних з оптимізацією ресурсів у рамках ЄС, з енергетичним переходом та його фінансуванням,

з доступом для всіх до доступної енергії та боротьбою з енергетичною бідністю;

5) врахування різних рівнів економічного та соціального розвитку та добробуту кожної з держав-членів, які стикаються зі специфічними технічними труднощами при прийнятті та реалізації європейських енергетичних цілей у сфері сталого розвитку та в контексті розриву існуючих енергетичних зв'язків з постачальниками.

Не так давно ЄС визначав щонайменше три завдання, які необхідно було вирішити, щоб бути в безпеці з точки зору енергетики. Йшлося про (1) надійність постачання за відносно низькою ціною, (2) ефективний енергетичний ринок та чесну конкуренцію, а також (3) сталі в контексті зеленого переходу ресурси та виробництво. Енергетична безпека була на першому місці в порядку денному Європейського Союзу, адже майже всі процеси в економіці ЄС потребують енергетичних ресурсів, а отже забезпечення постачання цих ресурсів визначало життєздатність національної безпеки для держав-членів.

У зовнішній енергетичній політиці донедавна домінував суверенітет держав ЄС, що обмежував координацію спільного підходу в зовнішніх енергетичних відносинах.

Незважаючи на неодноразові зусилля Європейської комісії та Європарламенту щодо підтримки зовнішньої енергетичної політики, що виходить за межі конкурентної та ефективної ринкової політики, загальний підхід у зовнішніх енергетичних відносинах остаточно не вироблений. Енергетична безпека, насамперед залежить від (і) ступеня, в якому держава диверсифікувала свій набір постачальників, та (ii) їхнього енергетичного балансу. Невеликий набір постачальників створює велику залежність від останніх, що, своєю чергою, призводить до вразливості перед збоями в поставках і визначає рівень політичного впливу постачальника на імпортера з урахуванням загрози санкцій шляхом припинення

поставок чи підвищення цін. Відповідно диверсифікований енергетичний баланс дозволяє уникнути таких збоїв.

План скорочення використання газу, запропонований ЄК, згаданий на початку статті, передбачає, що спочатку скорочення споживання газу будуть добровільними, а потім стануть обов'язковими, щойно Єврокомісія оголосить надзвичайний стан. Для цього ЄК запровадила новий Регламент Ради про скоординовані заходи щодо скорочення попиту на газ, який дає Комісії можливість оголосити після консультацій із державами-учасницями «Попередження Союзу» (Union Alert) про безпеку поставок, запроваджуючи обов'язкове зниження попиту газу для всіх держав-учасниць. Union Alert може спрацьовувати в разі значного ризику гострої нестачі газу або високого попиту на газ. Держави-учасниці мають оновити свої національні плани дій у надзвичайних ситуаціях до кінця вересня, щоб продемонструвати, в який спосіб вони мають намір досягти скорочення споживання, і кожні два місяці звітувати перед Комісією про прогрес.

Держави-члени Union Alert, які вимагають постачання газу на принципах солідарності, повинні будуть продемонструвати заходи, які вони вжили для зниження попиту всередині країни.

Така пропозиція зустріла прямий опір з боку Португалії та Іспанії, а також серйозне занепокоєння з боку інших країн ЄС, включаючи Італію, Францію, Кіпр та Грецію. Головним чином, критика полягає в тому, що несправедливо вимагати докладання однакового рівня зусиль від усіх країн, коли деякі з них значно більше залежать від Росії, ніж інші. Структура енергоспоживання між державами-членами також відрізняється, враховуючи, що Франція, наприклад, використовує атомну енергію (42 % в енергобалансі), тоді як Польща та Естонія, як і раніше, значною мірою залежать від викопного

палива (47 % і 72 % відповідно). І саме через ці відмінності немає єдиної концепції енергетичної безпеки.

При цьому ЄК висловила намір координувати спільні закупівлі газу для держав-членів, а також уклала угоди з іншими постачальниками, включаючи США, Норвегію, Азербайджан, Катар та Ізраїль. За останні кілька місяців Росія поступово скоротила експорт газу на континент до третини початкового рівня. ЄС значно збільшив імпорт зрідженого природного газу (ЗПГ), щоб заповнити дефіцит, але альтернативи з боку пропозиції наразі здебільшого вичерпані.

ЄС вже зобов'язався заповнити потужності зберігання газу не менше ніж на 80 % до 1 листопада, але зростають побоювання, що це буде складним завданням, оскільки Росія забезпечує лише 40 % імпортованого газу Європи, і поповнити цю інфраструктуру для ЗПГ з альтернативних джерел практично немає.

Подальше скорочення постачання газу Росією може бути задоволене лише за рахунок зниження попиту. Економія газу Іспанією, наприклад, матиме велике значення для Європи. Іспанія значною мірою незалежна від російських вуглеводнів: за даними Coges (Іспанська корпорація стратегічних запасів нафтопродуктів) на січень 2022 року вони становлять лише 2 % її нафти та 6 % її імпорту газу. Виведення з експлуатації вугільних електростанцій та заміна їх на газ, поряд з використанням ядерної та відновлюваної енергії, також є істотним внеском країни у зменшення кліматичних та геополітичних ризиків. Відновлювана енергія в Іспанії знаходиться приблизно на середньому рівні по ЄС (21,2 % енергоспоживання порівняно з 22,1 % по ЄС, згідно з даними Євростату за 2020 рік), що дозволяє їй увійти до п'ятірки найбільших гравців на енергетичних ринках ЄС поряд з Німеччиною (19,3 %), Францією (19,1 %), Італією (20,4 %) та Польщею (16,1 %).

В даний час Іспанія має найбільші в Європі потужності з регазифікації ЗПГ. Також вона має два газопроводи з Алжиром: перший (Medgaz) працює на повну потужність; другий (Gazoduc Maghreb Europe) через Марокко було зупинено Алжиром у жовтні 2021 року.

В умовах повномасштабної газової кризи в ЄС, доведеться, наприклад, координувати постачання алжирського газу, який нині спрямовується до Іспанії, але має спрямовуватися до Італії, а потім — до Центральної Європи.

І оскільки ЗПГ нині дорожчий за алжирський газ, ЄС доведеться належним чином компенсувати цю різницю Іспанії. Те саме стосується й інших країн Південної Європи, які мають доступ до неросійських постачань газу. Скорочення ними споживання газу може допомогти іншим країнам і, зокрема, Німеччині, і за це вони мають отримати компенсацію.

Іспанія також відіграє ключову роль у довгостроковій європейській інтеграції поновлюваних ресурсів у Північній Африці. Марокканська, алжирська та туніська мережі синхронізовані з європейською системою та пов'язані двома міжмережевими з'єднаннями між Іспанією та Марокко через Гібралтарську протоку, єдиними з'єднаннями Європи з Північною Африкою. При цьому європейці, посилаючись на дані, надані Міжнародним енергетичним агентством за 2020 рік про те, що 68,6 % електроенергії Марокко було вироблено з використанням вугілля, закликають не заплющувати очі на недостатнє дотримання ідей зеленого переходу з боку марокканців. В Іспанії існує відносний консенсус щодо того, що стратегічна автономія ЄС має бути ще й «зеленою» (низьковуглецевою). В Іспанії широко підтримується інтеграція відновлюваних ресурсів Північної Африки в європейський ринок, хоч і за дотримання чітких критеріїв стійкості. Нідерланди також планують імпортувати низьковуглецевий водень із Саудівської Аравії.

У ЄС вже визнають три стратегічні помилки, а саме формування надмірної залежності від Росії, відсутність енергетичної інтеграції та недостатньо швидке просування відновлюваних джерел енергії. І хоча сьогодні Франція закликає до розбудови міжмережевого з'єднання газу (але не електрики), їй докоряють тим, що протягом 30 років вона виступала проти таких ініціатив.

Питання газових мереж має вирішальне значення, особливо щодо реверсивних потоків. Газ більшою мірою надходитиме з портів, більшість з яких знаходиться у Франції, на Піренейському півострові та в Італії. В електромережах вже існують розвинені потужності для міжсистемних з'єднань, в даний час здійснюються нові проекти щодо розвитку взаємозв'язків та переходу до системи з великою кількістю відновлюваних джерел енергії.

У відповідь на пропозицію про газову взаємодопомогу Тереза Рібера, міністр енергетики Іспанії, заявила: «Чому Іспанія чи Португалія повинні споживати менше газу, якщо вони не залежать від постачання з Росії, і на них не вплине повне припинення постачання російського газу?» Відповідь Єврокомісії була лаконічна: «Нам потрібно забезпечити солідарність ЄС».

Міністерство докільця та енергетики Португалії заявило, що пропозиція Комісії ЄС є нестійкою та непропорційною. За словами Джу Галамба, логіка нормування ЄС передбачає взаємопов'язані європейські газорозподільні системи. Галамба сказав, що протягом багатьох років його країна перебувала в не вигідному становищі, тому що вона не мала зв'язку з рештою європейської енергорозподільної мережі, і їй доводилося купувати дорожчий газ. І чомусь тоді про солідарність не дуже переймались.

Іспанія, у свою чергу, дозволила собі критичні зауваження щодо впливу Системи торгівлі квотами на викиди на поточну

цінову кризу, при цьому нагадавши, що підхід, викладений у REPowerEU, також підтримує ядерну енергетику поряд з інвестиціями для диверсифікації від російського газу та їх включення до Таксономії сталої діяльності ЄС. Уряд Іспанії ясно заявив про свою незгоду з включенням газової та ядерної енергії до таксономії, що також викликало конфлікти в іспанському енергетичному секторі.

Деякі аналітики пропонують розмежовувати кліматичну кризу та енергетичну кризу, викликану вторгненням Росії в Україну, хоча і наголошують, що їх слід вирішувати послідовно і з однаковою рішучістю.

ЄС необхідно створити компенсаційний механізм, спрямований на заохочення постачання газу до найбільш уразливих країн. Для того, щоб ця компенсаційна схема запрацювала, щойно буде забезпечена справедлива компенсація, всі країни ЄС мають аналогічно зробити свій внесок у подолання безпрецедентної енергетичної кризи. Наприклад, домогосподарства навколо газового родовища Гронінген у Нідерландах мають отримати компенсацію за підвищений ризик землетрусів після того, як там буде збільшено видобуток газу, і не уряд Нідерландів чи платники податків мають нести витрати, пов'язані з цим, оскільки ці поставки газу допоможуть іншим європейським країнам більшою мірою, ніж самим Нідерландам.

З початку року Нідерландам вдалося скоротити споживання газу приблизно на третину. Це більш ніж удвічі більше, ніж у Німеччині (14 %) і набагато більше ніж зниження на 2 % в Італії за аналогічний період. Враховуючи масштаби кризи, державам-членам ЄС як виняток пропонується повернутись до електростанцій, що працюють на вугіллі, що передбачає тимчасове зняття заборони на фінансування інфраструктури викопного палива.

Країни, що межують з Німеччиною, стурбовані тим, що Берлін може поставити інтереси власної промисловості вище за захист своїх сусідів.

Для промислового сектора скорочення газу означає згортання виробничих потужностей. Промислова федерація Німеччини BDI закликала до реформи схеми аварійного газопостачання в Німеччині, оскільки існуючі правила надають пріоритет приватним домогосподарствам, не враховуючи настання «жорсткої нової енергетичної реальності». Домогосподарства, які становлять третій за величиною сектор використання газу, просто мають усвідомити свою відповідальність за скорочення робочих місць. Адже в разі, якщо вони не підуть на поступки, промислового сектору прийдеться скорочувати ще більше споживання газу, а значить, обсяги виробництва і як наслідок – робочі місця.

Німеччина, найбільший імпортер російського газу до ЄС, також є ключовою країною-транзитером. Договори про солідарність із Берліном вважаються його сусідами вкрай важливими для забезпечення безперебійного проходження газу. У вересні 2021 року Австрія та Німеччина уклали двосторонню угоду про солідарність для вирішення проблеми гострої нестачі газу на основі європейського регламенту SOS і закликають усі держави-члени укласти угоди про солідарність якнайшвидше і, якщо можливо, до жовтня 2022 року. Йдеться про взаємну підтримку у використанні сховищ природного газу, диверсифікацію поставок та транзиту природного газу, а також у разі дефіциту газу. Регламент SOS передбачає, що газ має пропонуватися лише тим державам-членам, які оголосили надзвичайний стан та доклали всіх зусиль для скорочення споживання. Згідно з регламентом, купівля-продаж газу, як і раніше, здійснюватиметься частково приватними, частково державними постачальниками газу, що є складно координуваним і прогнозованим процесом під час кризи.



Данія та Австрія вже мають чинні угоди про солідарність, у яких викладено процедури узгодження дій у разі нестачі газу. Чехія сподівається приєднатися до них найближчим часом. А от Будапешт оголосив «надзвичайний стан» і заборонив експорт газу сусідам, фактично поставивши під сумнів реалістичність енергетичної солідарності ЄС. Так само і Польща виступила проти запровадження обов'язкових цільових показників скорочення, апелюючи до того, що механізм солідарності не повинен призводити до зниження енергетичної безпеки будь-якої держави-члена.

Відповідно до спільної угоди, підписаної як Берліном, так і Прагою, країни добре розуміють, що солідарність буде ключовим принципом, якого слід дотримуватись у разі нестачі поставок газу. Наразі ємності по запасам газу Чехії заповнені на 75 %. Крім того, уряд орендував потужності для імпорту ЗПГ на третину річного споживання Чехії в Нідерландах. За словами чеського міністра, це буде доповнено кампанією з енергозбереження для домашніх господарств та обов'язковим енергозбереженням для промисловості. Швейцарія, ще один прямий сусід, який залежить від газових потоків через Німеччину, все ще працює над угодою із самим Берліном.

Нинішня криза в галузі безпеки не зменшує нагальну необхідність дій по боротьбі зі зміною клімату, яка була підтверджена аномальними погодніми катаклізмами поточного літа. Тому мета Європейського Союзу щодо частки чистої енергії до 2030 року має бути додатково збільшена з 40 % до 45 % (2020 року вона становила 22,1 %). План спрямований на прискорення впровадження екологічно чистої енергії, підвищення енергоефективності та диверсифікацію джерел постачання. Існує безліч проблем із реалізацією цих амбітних проєктів, у тому числі і через масштабність необхідних інвестицій, які до 2027 року оцінюються у 210 мільярдів євро.

Занепокоєння викликають щонайменше два моменти. По-перше, це питання наявності зеленого газу (біогазу та / або водню). Чи можна буде мобілізувати стільки ж біомаси для виробництва біогазу в Європі? І як це вплине на продовольчу безпеку? Як можна виробляти достатньо електроенергії із відновлюваних джерел енергії для покриття потреб у електроенергії, а також для виробництва водню? Це вимагає значного прискорення виробництва чистої енергії як у Європі, так і в країнах, які могли б, наприклад, експортувати водень до Європи, що має бути досягнуто з використанням критеріїв стійкості, які не менш суворі, ніж ті, що застосовуються всередині європейських країн.

По-друге, як саме можна зменшити потребу в енергії? У зв'язку з цим постає питання про реновацію будівель, на яку ще не вистачає інвестицій ні за кількістю, ні за якістю. При цьому важливо розрізняти енергоефективність та енергозбереження (або енергоощадливість). Ефективність передбачає користування звичними послугами чи товарами, при виробництві яких споживається менше енергії. Ощадливість передбачає скоріше зміну способу життя та суспільного устрою, що передбачає відмову від звичних моделей споживання. І саме заклики до «енергоощадності», тобто зменшення використання електроенергії як способу короткострокового впливу на споживання енергії (заохочення до зниження температури в будинках та громадських будинках взимку та відмова від використання кондиціонерів влітку або використання велосипедів чи громадського транспорту замість автомобілів).

Не дивлячись на набуття Україною статусу кандидата в члени ЄС, Кабінет міністрів України звернувся до уряду США щодо надання Україні «газового лендлізу» для стабільного проходження опалювального сезону.

Поки подробиці запиту про допомогу, адресовані США, не розголошуються, нам, українцям, лишається сподіватись, що український уряд не обмежиться закликами до ощадливого використання населенням та бізнесом електроенергії та газу, а отримає реальні кошти для здійснення усіх програм, що передбачені в європейському розумінні енергетичної солідарності.

## КІНЕЦЬ ЕПОХИ ДОСТАТКУ У ЄВРОПІ<sup>1</sup>



Цього року європейська валюта впала до долара більш ніж на 12 %, опустившись нижче паритету вперше за 20 років. Bloomberg відзначає, що послаблення євро сьогодні може зашкодити європейському бізнесу, хоча підприємства Єврозони роками чекали на це з надією. Нині ж у Єврозоні споживча інфляція близька до 9 %, що стримує попит і позначається на продажах та прибутках підприємств. Щоб стримати інфляцію, ЄЦБ вже підвищив ставки за кредитами та планує робити це й надалі. Проте Федеральна резервна система США вживає аналогічних заходів набагато швидше, що сприяє зміцненню долара.

Такі потенційно позитивні наслідки девальвації євро, як підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, затьмарюються наявністю двох інших потужних факторів — енергетичною кризою та загрозою затяжної рецесії. Тож

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Кінець епохи достатку в Європі. *Український тиждень*. 1.09.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/255619>

історії про «вигоди від девальвації», тиражовані в українському експертному середовищі, значно перебільшені, адже іншою необхідною умовою отримання «девальваційних вигід» є наявність диверсифікованої структури експорту середньо- і високотехнологічних товарів, державна підтримка розвитку секторів, що здатні виступати локомотивом для малого і середнього бізнесу (наприклад, у вигляді доступного фінансування, податкових преференцій, дотацій, страхування й кредитування експорту або у вигляді допомоги у закупівлі новітнього імпортного обладнання, тощо), а також доступні енергетичні ресурси.

Слабкий євро завдає серйозної шкоди ослабленим пандемією, а перед тим борговою кризою країнам Південної Європи, адже імпортні товари для них стають дорожчими. А от Німеччина і Франція могли б виграти від слабого курсу євро, аби не криза енергоносіїв, яка фактично призводить до підвищення цін на продукцію, а в цілому — до деіндустріалізації європейських країн. Аби Німеччині вдалось стати газовим хабом (ідея, яку плекала канцлер Ангела Меркель), ослаблення єдиної європейської валюти діяло б на німецьку економіку як програма стимулювання. Тоді німецькі багатонаціональні компанії, які ведуть справи здебільшого за кордоном, могли б набагато вигідніше продавати там товари, вироблені у Німеччині. Іспанія, Португалія та Греція, які не мають великого бізнесу за кордоном, і в цьому випадку не змогли б скористатись цією нагодою.

Економічний розвиток у Єврозоні й надалі залишається неоднорідним, що, серед іншого, пояснюється інституційною строкатістю національних режимів регулювання серед країн-членів ЄС. Ще до впровадження євро, різниця між французькою та німецькою моделями курсової політики була пов'язана з різними режимами регулювання у Франції та Німеччині. У той час як Німеччина традиційно обмежувала

вплив приватного сектора (експортерів) на курсову політику задля підтримки незалежності Бундесбанку, для якого цінова стабільність завжди була в пріоритеті, Франція частіше використовувала політику обмінного курсу в якості інструменту стимулювання економіки. Тому перехід від франка і до євро значно обмежив можливості французького уряду корегувати економічні процеси в національній економіці.

Сильний євро розглядався як показник упевненості фінансових ринків в європейській економіці. Однак, коли в березні 2008 року євро досяг нового максимуму майже у 1,60 доларів, навіть Жан-Клод Тріше (тодішній Голова Правління ЄЦБ) визнав, що він «стурбований надмірним рухом обмінного курсу». Адже здорожчання євро по відношенню до долара робило експорт європейських товарів менш конкурентоспроможним за ціновим критерієм.

Проте ЄЦБ не вдавався до будь-яких заходів регулювання обмінного курсу — валютних інтервенцій на ринку або коригування грошово-кредитної політики, що могли б перешкодити надмірному зміцненню євро. Наприклад, коли у вересні 2007 року Крістін Лагард (на той момент міністр сільського господарства і рибальства у французькому уряді) закликала ЄЦБ вжити заходів, щоб вплинути на євро, канцлер Німеччини Ангела Меркель підкреслила, що Німеччина «опирається будь-яким спробам вплинути на незалежність центрального банку».

У 2012 році в основу державної економічної політики Франції було покладено принцип «нового планування для нової індустріалізації». В рамках реалізації цього принципу було прийнято Програму державного економічного регулювання, яка була орієнтована на розвиток інновацій на всій території країни і охоплювала найрізноманітніші сфери діяльності – від біо- та нанотехнологій, відновлюваних видів енергії до традиційних галузей промисловості (металургії,

хімічної промисловості, транспорту, текстильного виробництва), які потребували модернізації. Така Програма розвитку відповідала поставленому ЄС завданню щодо реіндустріалізації європейських економік на основі інновацій з метою підвищення конкурентоспроможності ЄС порівняно зі США та країнами Південно-Східної Азії. Прикметно, що на основі активного розвитку стартапів та малих і середніх інноваційних компаній у Франції почали функціонувати конкурентоспроможні кластери, які так і називали «полюсами конкурентоспроможності» («rôles de compétitivité»).

Відсутність консенсусу всередині Єврозони також можна віднести до різної міри чутливості національних моделей зростання до коливань обмінного курсу євро. Аналіз географічної структури торгівлі країн-членів ЄС засвідчує, що понад 60 % експорту кожної із держав-членів, крім Фінляндії, в період «дорогого євро» був спрямований до інших членів ЄС. Сама по собі конкурентоспроможність експортного сектору визначає чутливість країн-членів до підвищення курсу євро. У цьому відношенні Німеччина нейтралізувала вплив курсу євро на цінову конкурентоспроможність свого експортного сектора, проводячи політику дефляції заробітної плати (не підвищуючи її вслід за зростаючою продуктивністю праці). Крім того, оскільки багато експортерів Німеччини посідали передові місця у світовій торгівлі і не підпадали під вплив цінової конкуренції, конкурентоспроможність експортного сектору Німеччини в меншій мірі була чутлива до валютного впливу.

Ще одним ключовим фактором різної чутливості до курсу євро є товарна структура експортного сектора. У той час як експорт Німеччини представлений капітальними товарами високої якості, що не бояться конкуренції з боку китайських виробників, в структурі експорту, скажімо, Італії та Португалії, є чимало товарів (зокрема, одяг і взуття), частка яких суттєво

знизилась в умовах конкуренції із подібною продукцією, деномінованою у доларах. Дорогий євро для економіки Франції, понад 60 % населення якої зайнято у сфері послуг, а профспілки обмежують спроможність роботодавців знижувати зарплату, так само не сприяли підвищенню конкурентоспроможності малих і середніх підприємств.

Через неефективне функціонування ринку праці безробіття перетворилося на гостру соціально-економічну проблему у зв'язку з її масовим, молодіжним (серед осіб молодше 25 років норма безробіття приблизно вдвічі перевищує загальнонаціональний рівень) та застійним характером. Прірва між економічною та соціальною динамікою у Франції заповнюється збільшенням державних витрат, що призводить до загострення проблеми державної заборгованості.

Трохи більше року тому, 1 травня 2021 року, під час святкування Дня праці, президент Франції Емманюель Макрон висловив побажання побачити у найближчій перспективі появу «нової моделі зростання та процвітання». Саме такою була б гідна відповідь на постпандемічне відновлення економіки. Макрон мріяв, що «французи намагатимуться заново відкрити для себе французьке мистецтво життя і веселощів». «Таке процвітання має допомогти Франції збільшити виробництво у тих секторах, якими багаті її території, адже погано контрольоване процвітання руйнує регіони Франції, спотворює їх, порушує ланцюжки створення вартості, і з цим необхідно боротися», — планував Макрон.

У новому для Макрона політичному сезоні, коли на перший план виходить проблема інфляційного тиску, на виконавчу владу чекають важкі рішення щодо формування бюджету та енергетичної політики в дусі «європейської енергетичної солідарності» після літа, відзначеного низкою кліматичних трагедій від посухи до пожеж. Під час виступу на засіданні уряду в Раді Міністрів у Єлисейському палаці 24



серпня 2022 року глава держави закликав до єдності перед «великими гойдалками», що символізують кінець епохи достатку, безповоротність змін або кінець очевидності та вимагають визнати безрозсудність минулого. «Момент, у який ми живемо, може видатись суцільною серією потужних криз (...), і дехто вбачає нашу долю в тому, щоб постійно долати кризи чи надзвичайні ситуації. Зі свого боку, я вважаю, що те, через що ми проходимо, більше схоже на велике зрушення або великий переворот», — намагався бути оптимістичним Макрон перед міністрами.

Президент Франції наголосив, що світ стає свідком «піднесення неліберальних режимів та посилення авторитарних режимів», а тому уряд тим більше не має піддаватися спокусі «демагогії». «Легко обіцяти все, що завгодно. Не піддавайтеся цим спокусам, це демагогія, яка на сьогодні процвітає у всіх демократіях, у складному та страшному світі. Завжди може здатися привабливим говорити те, що люди хочуть почути, але ви повинні спочатку міркувати, поставивши собі питання, чи це ефективно і корисно для нації», — додав він, не наводячи конкретних прикладів.

Об'єктивно і без перебільшень, у ситуації тотальної залежності добробуту та стабільності «суспільства достатку» від подальшого нарощування виробництва та споживання товарів та послуг, творцям економічної та грошово-кредитної політики доводиться постійно намацувати хитку рівновагу між інфляцією та стагнацією, працювати над зростанням виробництва та одночасно боротися з безробіттям, соціальною захищеністю населення та масовим зловживанням допомогою по безробіттю, між преференціями державному чи приватному сектору. Але якими б не були експерименти, пропоновані урядами, Макрон правий: епоха достатку в період зеленої революції та цифрового переходу неможлива без достатності ресурсів та дешевої енергії або без контролю доступу до них.

До енергетичної кризи додається криза нестачі води, що постає в числі найочевидніших проявів кліматичних зрушень. Крім серйозних проблем, які вона створює з водопостачанням для задоволення потреб населення, сільського господарства, промисловості, електрогенерації, виникають досить несподівані питання, зокрема внутрішні перевезення. За інформацією Bloomberg, низький рівень води обмежить постачання життєво важливих товарів у деякі частини Європи, оскільки річки активно використовують для перевезення всіх категорій товарів, починаючи від палива та хімікатів, закінчуючи паперовою продукцією та зерном. Відповідно постає питання нестачі мілководних барж, яке неможливо вирішити миттєво, та необхідність пошуку нових альтернативних маршрутів.

Для Франції у версії Макрона настав час для «загальної мобілізації під гаслом «енергетична тверезість», «суверенітет», «боротьба за клімат» задля того, аби «зустріти майбутнє, чинити опір невизначеності і гідно сплатити ціну за нашу свободу і наші цінності». Взятий рік тому курс на «відкриту стратегічну автономію», коли «ЄС діє разом з іншими на багатосторонній або двосторонній основі, де може, але при цьому діє автономно скрізь, де треба, відстоюючи цінності й інтереси ЄС», мав на меті запровадження норм і регуляторних актів для впливу на характер реалізації внутрішньої та зовнішньої політики, щоб сприяти європейським компаніям у торговій, фінансовій, інвестиційній, технологічній та інших сферах. Тоді пріоритетом номер один в ЄС було проголошено досягнення технологічного і цифрового суверенітету від Китаю та США, проте війна Росії проти України, енергетична криза та загроза рецесії, схоже, визначатимуть новий порядок денний для Європи.

## ПЕРЕГОНИ СУБСИДІЙ. ЧИ ВЖЕ РОЗПОЧАЛАСЬ НОВА ТРАНСАТЛАНТИЧНА ТОРГОВА ВІЙНА?<sup>1</sup>



Дві провідні економіки ЄС, Франція та Німеччина, 22 листопада 2022 року виступили зі спільною декларацією про створення, по суті, нового альянсу в галузі промислової політики для захисту європейських галузей від дискримінаційних торгових заходів та недобросовісної конкуренції з боку США та Китаю. Головною причиною, що спонукала їх до рішення про перегляд принципів реалізації промислової політики, стало ухвалення адміністрацією президента США Джо Байдена *Закону про зниження інфляції* (далі Закон), що передбачає запровадження пакету промислових субсидій та податкових пільг на суму 369 млрд дол для стимулювання американського зеленого бізнесу та забезпечення енергетичної безпеки. Цей Закон набуде

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Перегони субсидій. Чи вже розпочалась нова трансатлантична торгова війна? *Український тиждень*. 1.12.2022. URL: <https://tyzhden.ua/perehony-subsydij-chy-vzhe-rozpochalas-nova-transatlantychna-torhova-vijna/>

чинності 1 січня 2023 року, і, з європейської точки зору, він є протекціоністським заходом і справжнім викликом для європейських компаній, оскільки спонукає їх перенаправляти інвестиції з Європи та «купувати американське. Серед іншого, Закон про зниження інфляції спрямований на стимулювання інвестицій у національну економіку, у виробництво альтернативної енергії, що має призвести до скорочення викидів вуглецю приблизно на 40 % вже до 2030 року (*в такий спосіб передбачається скорочувати інфляцію з боку пропозиції*), а також передбачає продовження дії Закону про доступне медичне обслуговування на три роки, до 2025 року (*що дозволить скоротити частку приватних витрат на медичні послуги*). Крім того, у Законі міститься заклик до прийняття всеосяжного законодавства про реформу дозволів, необхідного для розблокування внутрішніх проєктів у галузі енергетики (*що підтримують розробку та впровадження екологічно чистої електрики та палива, екологічно чистого транспорту, екологічно чистого обладнання, систем уловлювання викидів вуглецю*), які знизять витрати для споживачів та допоможуть досягти довгострокових цілей з викидів, забезпечуючи безперервний прогрес у досягненні національної мети з нульових викидів до 2050 року. Міністерство енергетики США очікує, що багато грантів, кредитів та інших програм, передбачених у Законі про скорочення інфляції та Законі про інфраструктуру, вплинуть на скорочення забруднення шляхом стимулювання інвестицій в енергетику, промисловість, будівництво та транспорт. Крім положень про чисту енергію, закони також включають нові програми та політику, що стосуються збереження сільського господарства та лісового господарства.

Побоювання європейців більш ніж обґрунтовані, адже високі ціни на енергоносії в Європі можуть змусити все більше компаній призупинити інвестиції або навіть закрити бізнес,

переміститися до США чи Китаю для будівництва майбутніх заводів — від акумуляторів та електромобілів до вітряних турбін та мікрочіпів. За даними інвестиційної компанії Jefferies, десята частина виробництва нерафінованої сталі в Європі вже простоює, всі заводи з виробництва цинку скоротили виробництво, а половина виробництва первинного алюмінію зупинилася, не кажучи вже про скорочення виробництва пластмас, кераміки та хімічних заводів. Дедалі більше німецьких компаній розширюють свої офіси більшою мірою у південних штатах США, які спокушають німецькі компанії дешевою енергією та низькими податками. Вірджинія, Джорджія та Оклахома вже пропонують європейським фірмам спеціальні стимули для переміщення або принаймні розширення свого виробництва в США. Керівництво Volkswagen, найбільшого автовиробника Європи, у вересні 2022 року попередило, що може перерозподілити виробництво з Німеччини та Східної Європи, якщо ціни на енергоносії не знизяться. Американський сталеливарний гігант ArcelorMittal заявив, що скоротить удвічі виробництво на двох сталеливарних заводах у Німеччині, анонсувавши плани щодо розширення виробництва в Техасі. У часткову відпустку відправило третину своїх співробітників керівництво скляного заводу Arc International на півночі Франції, що донедавна планував закріпити за собою звання найбільшого у світі виробника скляного посуду. Чотири з дев'яти печей заводу вже простоюють, а решту буде переведено з природного газу на більш дешеве дизельне паливо, попри його згубний вплив на навколишнє середовище.

У жовтні 2022 року німецький хімічний гігант BASF заявив про намір скоротити операції в Німеччині та розширити свою діяльність у Китаї, оскільки значне підвищення цін на природний газ та електроенергію протягом року чинить тиск на ланцюжки доданої вартості у хімічній промисловості. Така

заява стала додатковим викликом на тлі боротьби уряду Німеччини з нестачею енергії при одночасному досягненні поставлених кліматичних цілей, що, серед іншого, передбачає скорочення розширення атомних електростанцій. Перший завод BASF у південно-китайському Чжаньцзяні розпочав роботу на початку вересня і на сьогоднішній день є найбільшим закордонним інвестиційним проєктом компанії. Втім тут слід зазначити, що даний проєкт BASF не є наслідком енергетичної кризи в Європі, оскільки зміна ланцюга поставок та створення виробничих потужностей часто займає роки.

Загалом станом на серпень 2022 року американські виробники вже повернули близько 1,43 млн робочих місць, що на 67 000 перевищує допандемічний рівень. І це лише початок реіндустріалізації та відновлення американської економіки, бо відтік робочих місць із Європи лише почався. Комісар ЄС з промисловості Тьєррі Бретон попередив, що новий пакет субсидій адміністрації Джо Байдена є «екзистенційною проблемою» для європейської економіки, яка, по суті, знаходиться на межі деіндустріалізації.

Метою підвищення субсидування європейської промислової політики є створення найкращих умов для бізнесу, щоб Європа залишалася місцем для інвестицій у найважливіші екологічні технології майбутнього, такі як батареї, водень чи сонячні панелі. Хоча у заяві уникають прямого використання терміну «субсидії», натомість у ній йдеться про необхідність «вивчити можливості промислової політики для запобігання негативним наслідкам протекціоністських заходів з боку третіх країн» та «створити європейську платформу трансформаційних технологій» для того, щоб запобігти перетворенню Європи на промислову пустку. У тексті декларації також звучить заклик до Європейської комісії (ЄК) про прискорення процедури затвердження субсидій у рамках IPCEI (англ. Important Project of Common European Interest) — важливих

проектів, що становлять загальноєвропейський інтерес. IPCEI включає більше однієї держави-члена і має позитивно впливати на внутрішній ринок, формуючи переваги, що не обмежуються державами-членами та компаніями, що беруть в них участь. Проекти в НДДКР орієнтовані на розвиток інновацій та мають продукувати додану вартість. Перше промислове розгортання (ППР) відбувається там, де воно дозволяє розробити новий продукт з високим вмістом НДДКР або розробляється інноваційний виробничий процес. ППР передбачає масштабування пілотних об'єктів або охоплюють етапи, що йдуть за пілотною лінією, включаючи етап тестування, але не масове виробництво чи комерційну діяльність. За своїм характером IPCEI часто пов'язані зі значними ризиками та потребують спільних, добре скоординованих зусиль та міжнародних інвестицій з боку органів державної влади та промисловості з кількох держав-членів. В даний час IPCEI орієнтовані на виробництво батарей та мікроелектроніки. Декілька інших IPCEI знаходяться в розробці: Hydrogen IPCEI, IPCEI з хмарної інфраструктури та послуг (IPCEI-CIS), IPCEI для мікроелектроніки та зв'язку (ME IPCEI2) та IPCEI Health.

Варто зазначити, що ще 2012 р. ЄК запровадила поняття «ключові підтримуючі технології» (англ. Key Enabling Technologies, KET), описуючи ним: а) допоміжний продукт для розробки товарів та послуг, що підвищує їхню загальну комерційну та соціальну цінність; б) технології, засновані на нанотехнологіях, мікро-/наноелектроніці, промисловій біотехнології, передових матеріалах та/або фотоніці, але такі, що не обмежуються ними; в) продукти, що виробляються за передовими технологіями.

ЄК у вересні 2022 р. схвалила відповідно до правил державної допомоги ЄС другий важливий проєкт, що представляє загальноєвропейський інтерес для підтримки досліджень та інновацій, першого промислового розгортання та будівництва

відповідної інфраструктури у ланцюжку створення вартості водню. Проєкт під назвою IPCEI Hy2Use був спільно підготовлений тринадцятьма державами-членами: Австрією, Бельгією, Данією, Фінляндією, Францією, Грецією, Італією, Нідерландами, Польщею, Португалією, Словаччиною, Іспанією та Швецією. Держави-члени нададуть до 5,2 млрд євро державного фінансування, що, як очікується, дозволить залучити додаткові 7 млрд євро приватних інвестицій. У рамках IPCEI Hy2Use 29 компаній, що ведуть діяльність в одній або кількох державах-членах, включаючи малі та середні підприємства та стартапи, візьмуть участь у 35 проєктах. До категорії мікро-, малих та середніх підприємств зараховують підприємства, на яких працює менше 250 осіб та річний оборот яких не перевищує 50 млн євро.

IPCEI Hy2Use охоплюватиме більшу частину ланцюжка створення вартості водню, що може сприяти збільшенню постачання відновлюваного і низьковуглецевого водню, тим самим знизивши залежність від постачання природного газу. За оцінками МЕА, до 2030 року попит на водень може сягнути 115 млн тон на рік. Цей показник може навіть збільшитись до 130 млн тон на рік за умови, якщо уряди повністю виконають свої нинішні зобов'язання щодо захисту клімату. Очікується, що в найближчому майбутньому буде реалізовано кілька проєктів: до 2024–2026 років очікується введення в експлуатацію великомасштабних електролізерів, а до 2026–2027 років буде розгорнуто багато інноваційних технологій. Завершення всього проєкту заплановано на 2036 рік.

IPCEI орієнтовані на стратегічні сфери для технологічного та наукового суверенітету ЄС, як-от: штучний інтелект; квантові обчислення; доступ та використання даних при забезпеченні довіри до хмарних сервісів; прийняття надійних, комплексних та прозорих схем сертифікації кібербезпеки, які відповідатимуть європейським стандартам захисту даних;

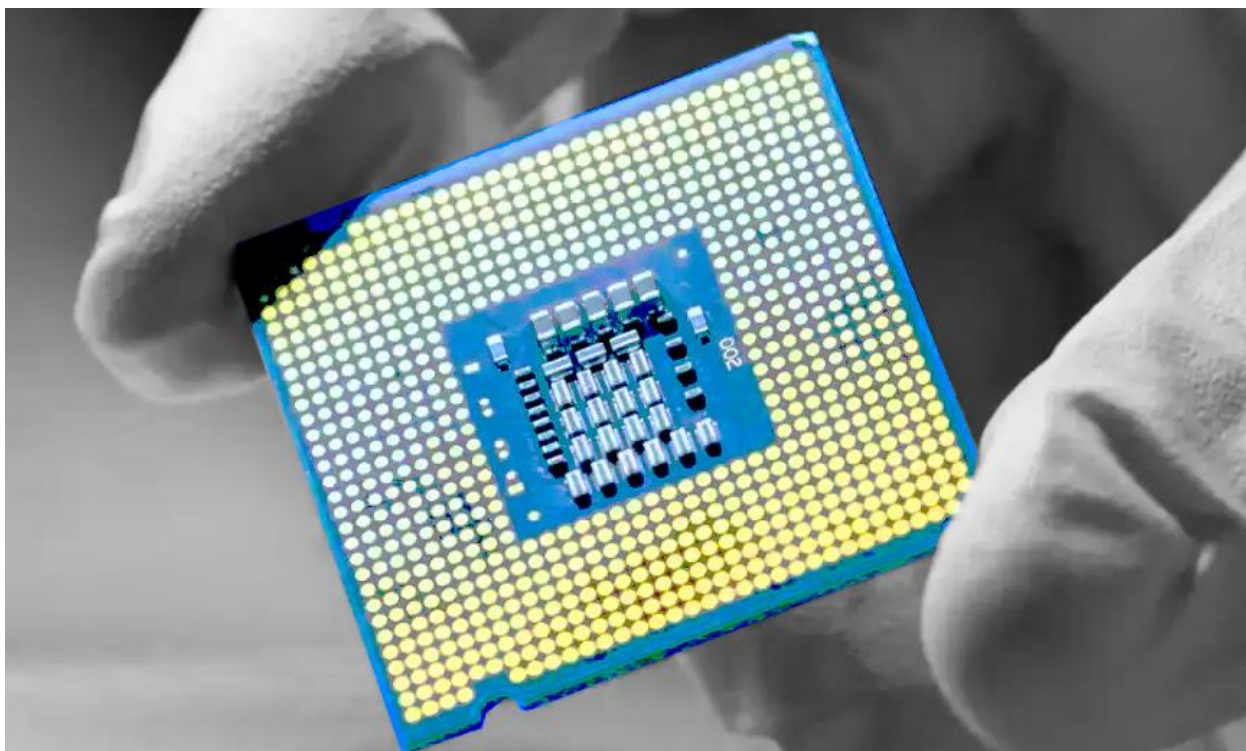


реалізація проекту Ariane 6, який гарантує автономний доступ до космосу, а також просуває європейські міні-пускові установки, які сприятимуть розвитку інновацій. При цьому критики вже нагадують про проблеми з вибором «переможців та європейських чемпіонів», з якими асоціюються провали європейської промислової політики, як-от: франко-німецька пошукова систем Quaero, що субсидується ЄС; Galileo, європейська супутникова альтернатива GPS; хмарні консорціуми Numergy і Cloudwatt, які безрезультатно освоїли величезні субсидії французького уряду. І хоча в Декларації наголошується на прихильності до правил Світової організації торгівлі, незрозуміло, яким чином надання заходів державної допомоги ЄС не дискримінуватимуть іноземних інвесторів.

Із запровадженням Закону про зниження інфляції, США фактично беруть на озброєння досвід Китаю, для якого успіх у глобалізації не був би можливим без масивної державної допомоги, призначеної для стимулювання виробництва китайських товарів та збільшення їхньої конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Якщо ж країни-члени ЄС почнуть спрямовувати кошти на підтримку національних підприємств самостійно, тоді некоординована реакція на енергетичну кризу, на яку країни ЄС уже відповіли безліччю заходів національної підтримки, загрожують підірвати єдиний ринок.

Побоюючись розгортання початку торгової війни між ЄС та США, канцлер Німеччини Олаф Шольц припустив, що Угода про промислові тарифи між ЄС та США могла б розрядити обстановку, тоді як офіційні особи США закликали ЄС уникати будь-яких торгових суперечок та запропонували натомість копіювати американську модель субсидування своїх галузей.

## ФУНДАМЕНТ ЛІДЕРСТВА. ЧОМУ НЕ ВАРТО УНИКАТИ СУБСИДУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА<sup>1</sup>



Рішення про субсидування виробництва — звичайна практика, яку запроваджують як на рівні урядів країн-членів ЄС, так і на рівні Європейської Комісії (ЄК). Але у Верховній Раді цю тему зазвичай піддають остракізму, посиляючись на необхідність сповідувати принципи вільного ринку. І навіть війна не стає приводом для відмови від служіння інтересам міфічного ринку.

А от в Європі та США теми субсидій не лише не цураються, але й усіляко заохочують. Попри прогнози аналітиків щодо невідворотності рецесії в більшості країн-членів ЄС та анонсованих намірів щодо перенесення окремих виробничих потужностей в США, де через вартість енергетичних ресурсів

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. *Фундамент лідерства. Чому не варто уникати субсидування виробництва. Український тиждень. 05.12.2022. URL: <https://tyzhden.ua/fundament-liderstva-chomu-ne-var-to-unykaty-subsyduvannia-vyrobnytstva/>*

це стає більш рентабельно, в ЄК починають активно реанімувати реалізацію оголошеного ще 8 лютого 2022 року нового етапу реалізації Європейського закону про мікросхеми (*The European Chips Act*). Очікується, що він сприятиме координації діяльності країн-членів ЄС та ЄК у сфері задоволення запитів на напівпровідники вже у короткостроковій перспективі; у середньостроковій перспективі — зміцненню виробничих потужностей та підтримці поширенню й впровадженню інновацій у всьому ланцюжку створення вартості, сприяючи підвищенню безпеки поставок та побудові більш стійкої екосистеми; у довгостроковій перспективі — підтримці європейського технологічного лідерства.

Справа в тому, що ще в травні 2013 року ЄК анонсувала комплекс заходів, спрямованих на збільшення частки ЄС у світовому виробництві напівпровідників, у тому числі шляхом надання державного та приватного фінансування у розмірі €10 млрд на дослідження та розробки з метою залучення € 100 млрд інвестицій у виробництво, що дозволило б збільшити частку ЄС на ринку напівпровідників до 20 % у 2020 р. Така ініціатива передбачала багатосторонній підхід, який включав: полегшення доступу до фінансування капіталу високотехнологічних компаній; об'єднання субсидій із фондів ЄС із національними та регіональними субсидіями для здійснення великомасштабних проєктів; підвищення кваліфікації робочої сили. У міру реалізації цієї ініціативи очікувалося акумулювання додаткових державних та приватних інвестицій у розмірі понад €15 млрд, що доповнило б існуючі програми в галузі досліджень та інновацій у сфері напівпровідників, такі як Horizon Europe та Digital Europe, а загалом до 2030 року на підтримку Закону про мікросхеми планувалося спрямувати ще понад € 43 млрд довгострокових інвестицій, які передбачають: інвестиції у технології нового покоління; надання доступу по всій Європі до інструментів проєктування та пілотних ліній

для прототипування, тестування та проведення експериментів із передовими мікросхемами; впровадження процедур сертифікації енергоефективних та перевірених мікросхем; побудову сприятливої для інвесторів інфраструктури виробничих потужностей у Європі; підтримку інноваційних стартапів та компаній у сфері малого та середнього підприємництва у доступі до пайового фінансування; розвиток навичок, талантів та інновацій у галузі мікроелектроніки; інструменти для прогнозування та реагування на нестачу напівпровідників для забезпечення надійності поставок.

У звіті за 2018 рік «Перезавантаження ланцюжків створення вартості електроніки в Європі» (*Rebooting Electronics Value Chains in Europe*), вже лунав запит на залучення додаткових коштів для реалізації проєктів державно-приватного партнерства у сфері мікроелектроніки. Наприкінці 2018 року Франція, Німеччина, Італія та Великобританія за підтримки ЄК запустили спільний проєкт в галузі мікроелектроніки вартістю \$ 2 млрд (€ 1,7 млрд), розрахований до 2024 року і спрямований на заохочення інвестицій у підключення до інтернету платформ для транспортних засобів (т. зв. автомобільних платформ). Очікується, що ці інвестиції стимулюватимуть приватні інвестиції на \$6,7 млрд (€6 млрд євро).

Через дев'ять років мета в 20 % залишилася незмінною, але її досягнення перенесено на 2030 р. Варто зазначити, що хоча заявлений ЄК намір досягти 20 % світового ринку напівпровідників до 2030 року звучить вагомо, це не означає, що ЄС вдасться відігравати на цьому ринку провідну роль. Цифра про те, що сьогодні на Європу припадає 10 % виробництва, вводить в оману. Фактично це відбиває той факт, що на ЄС припадає 10 % всього аналізованого ринку напівпровідників, і більшість вироблених напівпровідників не належить до числа найпередовіших на ринку.

НА ЄС ПРИПАДАЄ 10 % ВСЬОГО АНАЛІЗОВАНОГО РИНКУ НАПІВПРОВІДНИКІВ, І БІЛЬШІСТЬ ВИРОБЛЕНИХ НАПІВПРОВІДНИКІВ НЕ НАЛЕЖИТЬ ДО ЧИСЛА НАЙПЕРЕДОВШИХ НА РИНКУ

Тут варто згадати Китай, залежний від технологій американського походження та імпорту чіпів із Тайваню, і який у національному стратегічному плані «Зроблено в Китаї 2025» (*Made in China 2025*), що стартував у 2015 році, поставив за мету досягти 70%-кової автономії у виробництві мікросхем до 2025 року. Уряд США оцінив цю ініціативу як прагнення Китаю викривити ринок на свою користь, і вже в 2019 році Міністерство торгівлі США розширило застосування своїх Правил управління експортом (EAR) з метою обмеження технологічного прогресу деяких китайських компаній, позбавивши їх постачання критично важливих технологій американського походження. Однак через сильну залежність Європи від технологій виробництва мікросхем США ці заходи вплинули на торгівлю європейських виробників мікросхем із Китаєм.

Серед лідерів з виробництва найсучасніших мікросхем — Taiwan Semiconductor Manufacturing Co. (TSMC), Samsung та Intel. І аби набути статусу значущого гравця на цьому ринку, без значної спланованої фінансової підтримки здійснення цієї ініціативи не обійтись. До слова, аналогічний План США включає пакет допомоги розміром у \$50 млрд, а Китай розраховує витратити \$170 млрд у період з 2014 по 2024 рік. Згідно з дослідженням Boston Consulting Group, додатковим (і поки що непереборним) викликом для ЄС стає вартість експлуатації заводів у Європі, де виробництво обходиться значно дорожче, ніж в Азії чи США, тому залучити заводи з виробництва мікросхем до ЄС буде значно складніше, аніж передбачалось.

Так, компанія Intel в оприлюдненому інвестиційному плані в Європі розміром у €80 млрд з початковим етапом

інвестицій розміром у € 33 млрд передбачала в першій половині 2023 р. будівництво двох заводів у Магдебурзі для виробництва мікросхем з використанням транзисторних технологій Intel, що дозволило б приступити до виробництва передових продуктів вже в 2027 році. Але енергетична криза ставить під сумнів можливість реалізації амбіцій американського напівпровідникового гіганта, що ризикує призвести до згорання запланованих проєктів і не лише цих.

**ЗГІДНО ЗІ ЗВІТОМ ДОСЛІДНИЦЬКОЇ КОМПАНІЇ TRENDFORCE, ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ 2022 РОКУ ОЧІКУЄТЬСЯ, ЩО НА ТАЙВАНЬ ПРИПАДАТИМЕ 66 % СВІТОВОГО РИНКУ МІКРОСХЕМ**

З 2020 р. уряд Німеччини вів переговори про потенційну експансію TSMC на європейський ринок, що пояснюється провідними позиціями Тайваню у сфері напівпровідників. Згідно зі звітом дослідницької компанії Trendforce, за результатами 2022 року очікується, що на Тайвань припадатиме 66 % світового ринку мікросхем порівняно з 64 % у 2021 році, а частка компанії TSMC на цьому ринку в 2022 році становитиме 56% порівняно з 53 % у 2021 року. Зниження економічної активності на ринках країн-членів ЄС ставить під сумнів початок співпраці з TSMC.

Перефразовуючи Тьєрі Бретона, європейського комісара з питань внутрішнього ринку та послуг, який заявив у своєму виступі про стан розвитку ринку вакцин в умовах пандемії про те, що «немає сенсу бути лідером у дослідженнях, якщо ви не можете їх комерціалізувати шляхом виробництва, адже без фабрик не існуватиме промислового лідерства», результативність досліджень у галузі мікросхем недосяжна без будівництва відповідної виробничої інфраструктури.

Успішність реалізації Європейського закону про мікросхеми залежить не тільки від іноземних інвестицій, а й від ступеня консолідації європейських промисловців: крім розширення заводу ST Microelectronics у Кроллі, Infineon

Technologies відкрила завод із виробництва мікросхем для силової електроніки вартістю €1,6 млрд у Філлахе (Австрія); компанія Soitec заклала фундамент Bernin 4 — заводу із виробництва пластин із карбїду кремнію; Bosch планує інвестувати ще €3 млрд у виробництво напівпровідників у 2026 році.

Ринок напівпровідників вимагатиме масштабних інвестицій, при цьому капітальні витрати до 2030 року оцінюються у € 825 млрд. Для будівництва одного заводу може знадобитися до € 20 млрд, і щоб досягти мети ЄС у контролі 20 % цього ринку, загальні капітальні витрати на напівпровідники в Європі мають становити приблизно € 164 млрд. Для порівняння, уряд Південної Кореї планує до 2030 року на виробництво мікросхем спрямувати \$ 450 млрд. А щоб США вдалося відвоювати позиції, які вони посідали у 1990-х роках, коли американські компанії контролювали 37 % ринку напівпровідників, на відміну від нинішніх 12 %, їм потрібно буде здійснити інвестиції на суму понад \$ 300 млрд. І те, яким чином буде заповнено розрив між потребами в інвестиціях та фінансуванні, безпосередньо залежатиме від здатності ЄС створити особливі інституційні умови для інвесторів, які зможуть знівелювати наслідки енергетичної кризи, що призвела до збільшення енергетичних витрат європейських промисловців більш ніж у 8 разів порівняно з їхніми американськими конкурентами.

Анонсоване ЄК сприяння створенню міжнародного партнерства у галузі напівпровідників із країнами-однорідцями фактично легітимізує френдшоринг, який передбачає режим найбільшого сприяння для обраних країн, що розділяють спільні демократичні цінності.

Оскільки і США, і ЄС розробляють заходи щодо підтримки виробництва мікросхем, співпраця між цими двома блоками має вирішальне значення для припинення своєрідних перегонів субсидій, хоча чим амбітніші завдання, що

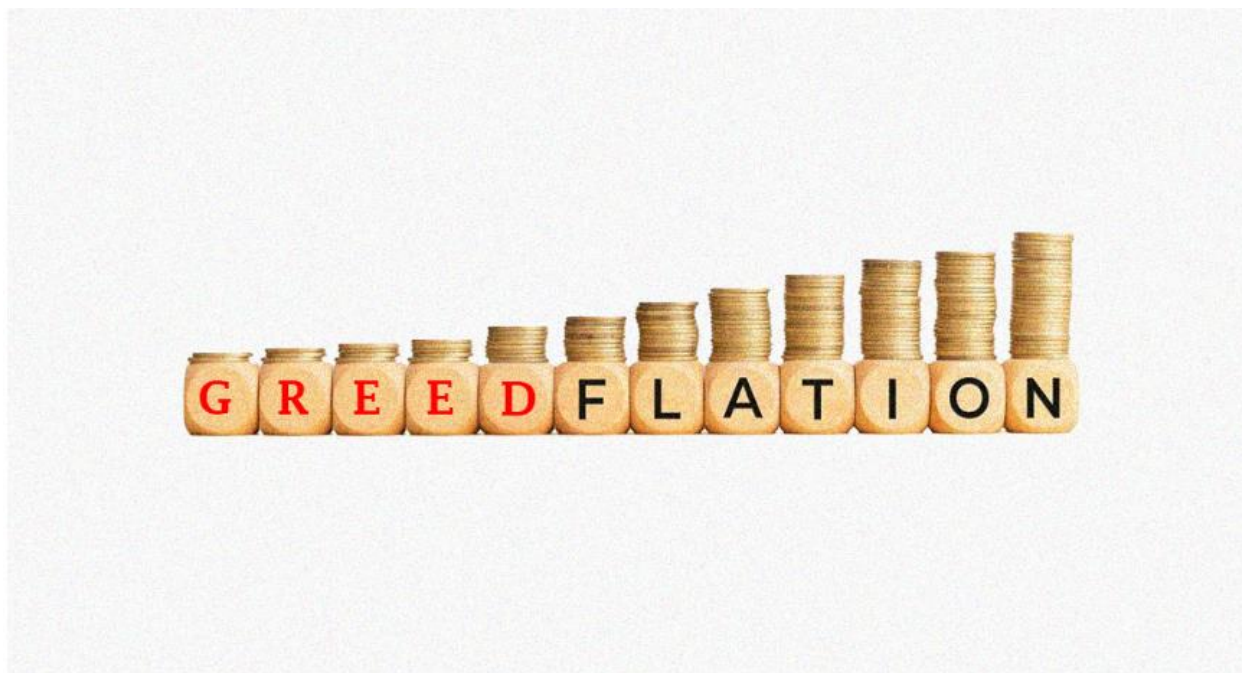
висуваються в рамках промислової політики, тим виразніші загрози для політики в галузі конкуренції. У цьогорічній травневій заяві трансатлантичного політичного органу Ради з торгівлі і технологій (*Trade and Technology Council*), який слугує дипломатичним форумом для координації технологій і торгової політики між США і ЄС, зазначено, що обидві сторони прагнутимуть уникнути гонки субсидій, дотримуючись правил СОТ та встановлюючи загальні цілі для стимулів, що надаються на відповідних територіях, та обмінюючись інформацією про такі стимули на взаємній основі. Втім попри обіцянки, достеменно невідомо, який саме масштаб інвестицій буде залучено на європейському та американському ринках.

Загальні інвестиції ЄС відповідно до Європейського закону про мікросхеми становлять \$ 43 млрд, що, як очікується, спричинить додаткові інвестиції приватного сектора на таку саму суму, внаслідок чого загальна сума становитиме близько \$86 млрд. Очікування щодо сумірних інвестицій приватного сектора ускладнюють порівняння в анонсованих планах з боку ЄС та США, які містяться в нещодавно прийнятому Законі про мікросхеми та науку (*Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors and Science Act of 2022, CHIPS Act*). Закон CHIPS передбачає витрати у розмірі \$ 280 млрд протягом наступних десяти років. Більшість — \$ 200 млрд — призначена для наукових досліджень та розробок й комерціалізації. Близько \$ 52,7 млрд США призначені для виробництва напівпровідників, НДДКР та розвитку робочої сили, а ще \$ 24 млрд — це податкові пільги для виробництва мікросхем. На програми, спрямовані на передові технології та бездротових технологій в ланцюжках поставок, заплановано \$ 3 млрд.

Оцінка точного розміру інвестиційних пакетів, ініційованих урядами США та країнами-членами ЄС, а також ЄК, безумовно, може сприяти запобіганню початку війни субсидій. Хоча все вказує на те, що вона вже давно йде.



## ГРІДФЛЯЦІЯ: ДЕ МЕЖА МІЖ ЖАДІБНІСТЮ ТА ЗАКОНАМИ РИНКУ<sup>1</sup>



Дедалі частіше споживачі характеризують підняття цін як акт жадібності з боку підприємців, називаючи це явище **greedflation** – від слів «*greed*» (жадібність) та «*inflation*» (інфляція). Йдеться про уявлення, що фірми, котрі мають ринкову владу (тобто можуть збільшити та підтримувати ціну на свою продукцію чи послуги вище рівня, який існував би на абсолютно конкурентному ринку), по суті використовують світову інфляцію як виправдання для підвищення цін в більшій мірі, ніж це насправді було б доцільно.

Нещодавні дослідження корпоративних фінансових даних надають кількісні докази того, що компанії використовували пандемію COVID-19, щоб підняти свої націнки (тобто ціни понад собівартість) до найвищого рівня майже за 70 років. Ніколи ще не було такої великої розбіжності між витратами компаній та цінами, які вони стягують зі споживачів, як це

---

<sup>1</sup> Резнікова Н. Грідфляція: де межа між жадібністю та законами ринку? Український тиждень. 13.12.2022. URL: <https://tyzhden.ua/hridfliatsiia-de-mezha-mizh-zhadibnistiu-ta-zakonamy-rynku/>

було у 2021 році. Економіст Джош Бівенс з Інституту економічної політики провів кількісну оцінку впливу рекордно високих прибутків на інфляцію і встановив, що з 1979 по 2019 рік прибуток становив лише близько 11% зростання цін у США, а з другого кварталу 2020 року до четвертого кварталу 2021 року прибуток становив приблизно 54% зростання цін.

У грудні минулого року адміністрація Джо Байдена заявила, що м'ясопереробні компанії скористалися ринковою владою, коли виникли збої в ланцюжках поставок, викликані пандемією, для отримання надприбутків, тим самим одночасно скориставшись інфляцією та посиливши її. Нобелівські лауреати Джозеф Стігліц та Пол Кругман незалежно один від одного стверджують, що нещодавні сплески інфляції також можуть змусити великі фірми використати ринкову владу. «Те, що ми спостерігаємо сьогодні, — це неприкритий прояв ринкової влади виробників нафти. Знаючи, що їхні дні спливають, нафтові компанії пожинають усе, що можуть», — говорить про нафтові компанії Стігліц. За словами Кругмана, «не безглуздо припустити, що деякі корпорації розглядали повсюдну інфляцію як можливість підняти ціни більше, ніж збільшилися їхні витрати, не відчуваючи при цьому звичайної негативної реакції (споживачів – Ред.)».

Потенціал ринкової влади та жадібності в індустрії добрив США та всього світу є предметом обговорення у ділових та масових медіа: звісно, на ціни може впливати жадібність, але можуть бути й інші причини, через які фірми піднімають ціни. Можливо, в очікуванні інфляції вони хочуть зафіксувати прибуток зараз, вважаючи, наприклад, що пізніше ситуація може погіршитись. Іншою причиною також може бути підвищення цін за високого попиту, щоб частково компенсувати втрати, коли попит був слабким. Компанії Bunge, Mosaic та Nutrien отримали рекордний прибуток у 2020–2021 роках, але всі зазнали збитків у 2018–2019 роках.

Здебільшого споживачі переконані: оскільки підприємці скрізь шукають можливості, вони під приводом «всюди інфляція» піднімають ціни і скорочують витрати на випередження як за рахунок автоматизації процесів виробництва, так і за рахунок звільнень. Такі переконання ризикують загострити соціальну кризу, якщо інфляція не буде пом'якшена вищою заробітною платою. Саме тому німецькі та британські профспілки вже вступають у переговори про підвищення заробітної плати на 10%, тоді як французькі домагаються підвищення мінімальної заробітної плати на 25%.

Гридфляція ставить питання, чи компенсують високі ціни продажу більш високі виробничі витрати або вони просто відображають поведінку, пов'язану з гонитвою за рентою, що дозволяє монополістам або олігополістам встановлювати власні, неринкові умови? Антимонопольне Бюро Канади нещодавно оголосило про своє дослідження антиконкурентної практики бакалійників. Оскільки все більше канадців користуються продовольчими банками, а продовольча інфляція у вересні становила 10,3 %, багато хто з них звинувачує бакалійників у «жадібності» – в тому, що вони користуються періодом високої інфляції для отримання надмірних прибутків за рахунок споживачів, які мають обмежений вибір через недоступність товарів, що зростають у ціні, у інших постачальників. І хоча у наданому звіті жодну з великих канадських компаній у цьому сегменті не визнали винною у «жадібності», було встановлено, що деякі з них за показником валового прибутку перевершують найвдаліші свої показники за попередні роки.

Президентка Європейської Комісії Урсула фон дер Ляйєн вже оголосила війну цьому явищу, що шкодить споживачам, засобами фіскальної політики: перегони між прибутком та заробітною платою може бути пом'якшена податком на непередбачений прибуток. На думку фон дер Ляйєн, непропорційний прибуток без значного підвищення продуктивності

чи збільшення виробничих витрат має оподатковуватись. У своїй запропонованій постанові про надзвичайні заходи у відповідь на високі ціни на енергоносії Єврокомісія пропонує цього року впровадити «податок солідарності» на надприбутки в секторі викопного палива розміром у 33 % оподаткованого прибутку. Міф про те, що компанії «заслуговують» на високі прибутки, не працює під час війни.

Втім, така ініціатива не нова. Податок на надприбутки запроваджувався в США під час Першої та Другої світових воєн, щоб поглинути непередбачений прибуток корпорацій, отриманий внаслідок надзвичайних обставин. Такий підхід застосовувався і за часів нафтової кризи 1980-х років. Нині багато європейських держав запровадили податок на надприбутки. У Сполученому Королівстві він становить 25 %, у той час як Іспанія очікує, що найближчими роками він принесе до бюджету додаткові € 7 млрд, які можна буде розподілити на допомогу нужденним. Норвегія очікує на збільшення податкових надходжень цього року на 50 %. В Австрії поки що спостерігається політичний опір цій ініціативі, хоча за оцінками Австрійської федерації профспілок такий податок принесе від €4 до €5 мільярдів.

Інфляція – це не просто проблема компанії чи клієнтів, це проблема суспільства.

Інфляція – це не просто проблема компанії чи клієнтів, це проблема суспільства. Зокрема, під час високої інфляції клієнти починають із підозрою ставитися до явища **shrinkflation** (від англійського *shrink* – скорочуватись, стискатись). Шрінкфляція – це інфляція, якої ми не повинні побачити, такий собі потворний родич інфляції. Шрінкфляція описується як практика зменшення обсягу товару за збереження преїскурантної ціни. Ця практика вважається прихованою тактикою підприємств для збільшення розміру прибутку або підтримки його під час зростання витрат на ресурси. Шрінкфляція була описана економістом Піппою

Мальмгрен приблизно десять років тому. В часи підвищеної інфляції, коли компанії повинні справлятися зі зростаючими витратами на інгредієнти, упаковку, робочу силу та транспортування, вони просто зменшують вагу товару, зберігаючи звичну ціну.

У поєднанні із підозрами в «жадібності», це викликає до життя явище, відоме як **doubtflation** (від англійського *doubt* – сумнів), тобто зростання недовіри споживачів до фірм і ринків. В умовах високої інфляції на менеджерів лягає відповідальність зробити все можливе, щоб зміцнити довіру до своїх бізнес-рішень та довіру з боку стейкхолдерів і суспільства в цілому. Наприклад, у Венесуелі успішний ритейлер розділив із співробітниками тягар гіперінфляції, субсидуючи ціни на основні товари, забезпечивши доступ до продуктів зі знижкою у своїх магазинах. Це створило суттєву економію для співробітників, враховуючи високі та зростаючі роздрібні ціни на продукти харчування, при цьому оплачувані компанією на рівні оптових цін, що зробило її доставку ефективнішою. Компанія також підвищила довіру, щотижня спілкуючись зі співробітниками, надаючи інформацію про фінансове становище компанії, стратегію та показники інфляції, які вони використовували для встановлення цін та коригування заробітної плати.

Або інший приклад: один постачальник медичних послуг у США, розуміючи, що просте пояснення зростання цін чинником пандемії та світової інфляції може стати занадто великим ризиком для їхніх клінік та лікарень, повністю змінив свої процеси ціноутворення. Так само продавці фалафелю в Ізраїлі вирішили піти на короткострокові збитки, щоб зберегти ціни на цю популярну вуличну їжу. Звісно, не всі фірми можуть дозволити собі подібну поведінку, але вона може стати основою потужної довгострокової стратегії для збереження лояльності споживачів.

## ПРИСТЕБНІТЬ РЕМЕНІ, СВІТОВА ЕКОНОМІКА ЙДЕ НА ПОСАДКУ<sup>1</sup>



Відомий економіст Нуріель Рубіні у своїй колонці для Project Syndicate безапеляційно діагностував всі ознаки жорсткої посадки в масштабах світової економіки вже до кінця поточного року.

Може здатись, що «посадка» — це просто влучна алегорія. Причиною жорсткої посадки в авіації можуть стати несприятливі погодні умови чи збій в навігаційній системі, який може призвести до летальних наслідків. За аналогією, в масштабах світової економіки йдеться про глобальний деструктивний вплив на економічну кон'юнктуру відразу багатьох факторів (пандемія; російсько-українська війна; уповільнення темпів зростання світової економіки; сировинні кризи; енергетична криза; відмова від безпрецедентної

---

<sup>1</sup> Резнікова Н. Пристебніть ремені, світова економіка йде на посадку. *Український тиждень*. 19.12.2022. URL: <https://tyzhden.ua/prystebnit-remeni-svitova-ekonomika-jde-na-posadku/>

політики кількісного пом'якшення на користь політики кількісного жорсткішання через зростання інфляції; підвищення ключових відсоткових ставок провідними центробанками як фактор стримування інфляції) чи збій в існуючих правилах міжнародного економічного співіснування (кризи в ланцюгах поставок та ланцюгах створення вартості; санкційна політика, що обмежує країни, що впроваджують санкції, відведення звичних торгово-фінансових відносин; асиметричне впровадження протекціоністських заходів, що покликані компенсувати провали ринку). Втім, для розуміння процесів, що відбуваються при жорсткій та м'якій посадці світової економіки цього недостатньо.

«Посадка» — це водночас процес і наслідок боротьби з інфляцією, але для розуміння всіх тонкощів нам не обійтись без понять «реcesія», «інфляція пропозиції», «безробіття-вакансії» та «ефект батога».

Пам'ятаєте, які дискусії точились навколо невтішних перспектив сповзання у реcesію країн з провідними економіками й нагальності розв'язання інфляційних проблем? У деяких країнах із розвиненою економікою, зокрема й у США та деяких країнах Європи, інфляція сягнула найвищого рівня за більш ніж 40 років. Тригером посилення інфляції стала комбінація різних факторів — війна, санкції, пандемія, збої в ланцюжках поставок, а також м'яка політика центробанків, яка передбачала штучне збільшення грошової маси і низькі відсоткові ставки.

Голова МВФ Крісталіна Георгієва ще в червні висловила занепокоєння щодо глобальної реcesії в 2023 році через безконтрольне зростання цін на сировинні, продовольчі та енергетичні ресурси, падіння масштабів виробництва й уповільнення темпів росту, зокрема в Китаї. У вересні експерти Bloomberg оцінили вірогідність реcesії в ЄС у 80 %. У листопаді про глобальну реcesію заявляла голова Світової організації

торгівлі Нгозі Оконджо-Івеала, називаючи російсько-українську війну її головним тригером, який породжує безліч невизначеностей, які можуть обмежити зростання міжнародної торгівлі в 2023 році на рівні лише 1 % (на тлі 6,1 % в 2021 році).

Експерти із дослідження бізнес-циклів зазвичай використовують поняття рецесії для позначення економічної фази, тривалість, глибина та поширення економічної активності, в якій перевищують визначені межі. Три ключові характеристики рецесії, відомі як «3D» — тривалість, глибина і поширення (англ. «duration, depth and diffusion») — означають, що під час рецесії економічна активність суттєво і на значний період знижується, а спад зачіпає низку галузей економіки, відбувається зниження процесу завантаження виробничих потужностей. Дослідники Національного бюро економічних досліджень (National Bureau of Economic Research, NBER) описують концепцію рецесії як значне зниження економічної активності, що поширюється на всю економіку, триває більше кількох місяців і зазвичай впливає на реальний, а не номінальний (тобто із урахуванням інфляції) ВВП, реальні доходи, показники зайнятості, обсяги промислового виробництва та оптово-роздрібні продажі. Втім, навіть запропонована NBER концепція вказує, що існує певна свобода трактувань для визначення того, чи знаходиться економіка тієї чи іншої країни в рецесії чи ні, хоча зазвичай зниження реального ВВП відбувається впродовж двох або більше кварталів.

Щоб визначити рецесію, вдаються до аналізу динаміки завантаження виробничих потужностей. Кожен цикл складається з однієї фази підйому та однієї фази спаду, при цьому фази спаду включають як фази з абсолютно спадаючою виробничою активністю, так і фази зі зростанням виробничої активності нижче середнього, коли активність не досягає



потенційно можливих темпів. Коли після стадії сильного підйому з більш високим, порівняно із усередненими показниками, завантаженням виробничих потужностей, реальний ВВП з урахуванням сезонних та календарних коливань падає два квартали поспіль, про рецесію говорити не доводиться. Відтак рецесія фіксується лише в тому випадку, коли при явному уповільненні випуску з урахуванням сезонних корекцій сукупний коефіцієнт завантаження виробничих потужностей також одночасно явно нижчий від свого довгострокового середнього значення.

Однак для характеристики бізнес-циклів в масштабах світової економіки таке визначення рецесії не є адекватним, адже світовий ВВП збільшувався в середньому за останні чотири десятиліття, що пов'язано з вищим трендом зростання на ринках, що розвиваються. Отже, немає загальноприйнятих правил визначення світової рецесії. За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), з 1970–1975 рр., 1982 р. і 1991 р. глобальне економічне зростання залишалось нижчим за двовідсотковий рівень. З поправкою на приріст населення світу швидкість зміни реального ВВП була навіть негативною у 1982 та 1991 роках, коли світове промислове виробництво чи обсяг світової торгівлі зменшувався. Попри це експерти МВФ посилаються на встановлену межу річного світового зростання у 3 відсотки, нижче за який МВФ прогнозує глобальну рецесію. В 2008–2014 рр. в розвинених країнах спостерігалась дефляція (падіння цін) при незначних темпах економічного росту. Тоді вона завершилась в 2015 р. під впливом стимулювання державою інфляції, яка, на думку багатьох економістів, пришвидшує економічний ріст, що, звісно, в поточній ситуації постпандемічного відновлення світової економіки, яке відчуває на собі наслідки реалізації безпрецедентної політики кількісного пом'якшення і гвинтокрильних грошей, виглядає як припущення, що не пройшло перевірки часом.

Нещодавній сплеск інфляції — це не просто історія надмірного попиту, який перевершив докризову пропозицію в економіці.

В спробі подолати інфляційні процеси монетарними (підвищення відсоткових ставок і обмеження пропозиції грошової маси) і фіскальними заходами (зростання податків, зменшення допомоги та інших виплат) уряди ігнорують той факт, що підвищені темпи інфляції не є тимчасовими. Нещодавній сплеск інфляції — це не просто історія надмірного попиту, який перевершив докризову пропозицію в економіці. Швидше йдеться про зниження потенціалу пропозиції внаслідок розриву ланцюгів поставок, ланцюгів вартості, енергетичної кризи, санкцій і війни. А тому боротися із інфляцією пропозиції підвищенням відсоткових ставок — це немов підкидати дров у багаття рецесії.

Чому це відбувається, частково пояснює «ефект батога» (англ. «Bullwhip-effect»). Так називають ситуацію, за якої незначні зміни попиту кінцевого споживача призводять до значних відхилень у плануванні запасів та виробництва в інших учасників ланцюжка поставок (дистриб'юторів, виробників, їх постачальників тощо). Одна з очевидних причин виникнення таких «перекосів планування» полягає в тому, що менеджери, стикаючись з різким сплеском вхідних замовлень, перестраховуються і, в свою чергу, розміщують у «вищій» ланці ланцюжка поставок (постачальника товару, тобто дистриб'ютора або виробника) таке замовлення, щоб він дозволив задовольнити підвищений попит із деяким запасом. Коли таке завищене замовлення прибуває (природно, через деякий час), сплеск попиту на товар вже поступається місцем спаду, на складі утворюється надлишок товару, і наступне замовлення буде або відкладено до використання запасів, або відчутно скорочено в обсягах. Постачальник товару, отримуючи такі нерівномірні замовлення, своєю чергою,

будує прогнози з ще більшим розкидом значень і цим ще більше збільшує амплітуду «стрибка» і в підсумку зменшує обсяги виробництва і поставки.

У нещодавньому сплеску інфляції не слід недооцінювати й роль обмежених ринків праці у країнах з великими відкритими економіками. Рівень безробіття там знаходиться на рівні до пандемії, а рівень вакансій надзвичайно високий (як у США), що крім невідповідності запитів, які формуються роботодавцями, та наявними навичками потенційних працівників, свідчить ще й про загальне зниження пропозиції праці. Виявлення суті цих змін на ринку праці є важливим завданням для політиків, адже фірми та працівники є частиною складної мережі відносин за посередництва капіталу, який діє як «клей» для економіки. Баррі Ейхенгрін красномовно виклав міркування з цього питання: зв'язки, які пов'язують усіх нас як колег, сусідів, працівників та роботодавців, виходять за межі щотижневої платіжної відомості. Як тільки ці відносини розірвані, відновити їх, використовуючи ту саму кількість капіталу, що була характерна для відносин, які існували раніше, вже не вдасться. Міжкраїнні відмінності на ринку праці, що сформувались під впливом пандемії (наприклад, відмінності в схемах збереження робочих місць), і можливі зрушення в загальному відношенні до роботи як такої (збільшення розмірів виплат допомоги з безробіття; збільшенням тривалості часу виплати допомоги з безробіття; гвинтокрильні гроші; небажання працювати; апатія), призводитимуть до зростання розмірів ставок заробітної платні, які, в свою чергу, впливатимуть на зростання ціни на товари.

Відтак в ситуації, коли після зростання відсоткової ставки не відбувається сповзання в рецесію (два квартали поспіль від'ємного росту ВВП) та зростання безробіття, але інфляція поступово береться під контроль, вдаються до неологізму

«м'яка посадка світової економіки» (англ. «soft landing»). А от коли внаслідок боротьби із інфляцією монетарними засобами (підвищенням відсоткових ставок, здорожчанням запозичень, обмеженням грошової маси) відбувається руйнівний вплив на економічну кон'юнктуру, зростає безробіття (або не заповнюються вакансії, на які формують попит роботодавці із врахуванням структурних корекцій економіки) і настає рецесія, використовують неологізм «жорстка, аварійна посадка» («hard landing»).

## ЗА ДВОМА ЗАЙЦЯМИ. ЧИ МОЖЛИВО ОДНОЧАСНО ПОДОЛАТИ БІДНІСТЬ І ЗДІЙСНИТИ «ЗЕЛЕНИЙ ПЕРЕХІД»?<sup>1</sup>



Цьогоріч Всесвітній економічний форум (ВЕФ) у Давосі справив неоднозначне враження. З одного боку, Клаус Шваб наголосив, що в умовах небаченої з початку ХХ століття кризи, ВЕФ повинен сприяти усвідомленню людством загрози глобального потепління – з тим, щоб активізувати заходи щодо захисту довкілля. З іншого боку, чільне місце на порядку денному ВЕФ – притому не перший рік – займає тема боротьби із бідністю. Але тут міститься перше – і далеко не останнє – внутрішнє протиріччя давоської адженди.

Більшість спікерів ВЕФ сходяться на тому, що боротьба із бідністю передбачає створення макроекономічного клімату, який дозволить збільшити споживання в когорті найбідніших,

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. За двома зайцями. Чи можливо одночасно подолати бідність і здійснити «зелений перехід»? *Український тиждень*. 25 січня 2023. URL: <https://tyzhden.ua/za-dvoma-zajtsiamy-chy-mozhlyvo-odnochasno-podolaty-bidnist-i-zdijsnyty-zelenyj-perekhid/>

а також стимулювати зростання частки середнього класу. Наприклад, у Китаї, за різними оцінками, до середнього класу належить від 350 до 700 млн осіб, але для подолання нерівності цей показник має збільшитись не менш ніж до 800 млн. До аналогічного рівня має зрости середній клас Індії, а в країнах Африки – до 500 млн, причому в цих країнах середній клас ще не сформований взагалі. Однак, досягнення більш збалансованої соціальної структури прогнозовано спричинить до збільшення споживання ресурсів у цих країнах, а відтак – до зростання карбонового сліду, що суперечить задекларованим екологічним цілям.

Отож, якщо вірити ідеологам ВЕФ, національні уряди мають добиватись економічного зростання, лавіруючи між двома імперативами: боротьби з бідністю\нерівністю та змінами клімату. Але чи можливо узгодити ці цілі на практиці?

По-перше, однозначної кореляції між певною енергетичною політикою та її екологічними і соціальними наслідками не існує в принципі. І «політика чистої енергії», і стратегія, що передбачає використання викопних джерел палива, можуть мати як негативні, так і позитивні соціально-економічні наслідки залежно від конкретних способів їх втілення.

По-друге, політика того чи іншого типу може по-різному впливати на бідність і нерівність. Наприклад, надання економічної підтримки групам із низькими доходами може скорочувати бідність, але водночас – ще більше збагачувати групи з вищими доходами, таким чином збільшуючи фактичну нерівність між ними. Наприклад, стимулювання переходу на електромобілі та енергетичної модернізації будівель, як правило, скорочують бідність, адже дані сектори економіки дуже трудомісткі, а відтак передбачають створення нових робочих місць. Але скористатися прямими вигодами від

цих стимулів легше буде саме заможним групам, оскільки саме вони або зайняті у виробництві технологічно складних виробів, або отримують субсидії при купівлі електроавтомобілів чи встановленні електрогенеруючих пристроїв відновлюваної енергії, таких як сонячні панелі чи теплові насоси.

І, по-третє, завжди має значення національний контекст. Наприклад, середній обсяг витрат домогосподарств на енергію, рівень володіння автомобілями або частка неформальної зайнятості на ринку праці конкретної країни можуть сильно вплинути на напрям і масштаб соціальних наслідків тієї чи іншої енергетичної політики.

Отож, не виглядає, що дилема може бути знята сама собою. І не схоже, що у Давосі знають, як узгодити обидві благородні мети. Певні «проривні» ідеї, озвучені на майданичку ВЕФ, не виглядають надто переконливими. Так, напередодні форуму у Давосі понад 200 «патріотичних багатіїв» закликали уряди всього світу негайно обкласти їх податком, щоб допомогти мільярдам людей, котрі потерпають від кризи вартості життя (cost-of-living crisis). Саме так група з 205 мільйонерів і мільярдерів з 13 країн світу, зокрема Ебігейл Дісней і актор Марк Руффало, пропонує розв'язати проблему «крайньої нерівності». У їхньому відкритому листі, оприлюдненому під назвою «Вартість величезного багатства», йдеться: «Історія останніх п'яти десятиліть — це історія багатства, яке текло лише вгору. Останніми роками ця тенденція значно прискорилося... Рішення очевидне всім. Ви, наші глобальні представники, повинні обкладати податком нас, надбагатих, і ви повинні розпочати цей процес вже зараз».

З одного боку, на користь такого рішення говорить статистика. Так, за підрахунками організації Oxfam, з початку пандемії COVID-19 до кінця 2021 року 1 % найбільш заможних людей наростили власні статки на \$ 26 трлн, що становить

63 % від загального новоствореного багатства, а решту 27 % розділили між собою 99 % населення планети. У Oxfam наголошують, що вперше за чверть століття зростання надмірного багатства супроводжується зростанням крайньої бідності. В теорії, податок у розмірі до 5 % на мультимільйонерів та мільярдерів світу може дати \$ 1,7 трлн на рік і цього буде достатньо, щоб вивести 2 мільярди людей із бідності та профінансувати глобальний план щодо викорінення голоду. Проте не зрозуміло, яким може бути інституційний механізм збору податків та їхнього розподілу в глобальних масштабах. А ще менш зрозуміло, хто і як змусить мільйони врятованих від бідності людей підпорядкувати своє споживання «зеленому» імперативу.

І вже зовсім схоже на таємницю, яким чином підпорядкувати глобальний бізнес «теоретичним» імперативам ВЕФ. Галас довкола ексцентричної заяви «багатіїв-патріотів» заглушив у Давосі голос Шрі-Ланки та низки інших країн, котрі потрапили до боргової пастки на тлі неврожаїв, скорочення обсягів імпорту через брак іноземної валюти і макроекономічні кризи. Йдеться про звинувачення на адресу глобальних корпорацій, котрі не побажали списувати чи реструктурувати борги згаданих країн, хоча співпраця з ними, як запевняли адепти лібералізму, мала привести не лише до вигоди перших, але й до процвітання других. Тепер же боргова пастка в цих країнах ризикує остаточно підірвати продовольчу безпеку і спричинити спалах повномасштабного голоду. І цілком зрозуміло, що проблеми недостатньої рівності та недостатньо «зеленої» енергетики тепер надовго перестануть бути для цих країн пріоритетом.



# ХРОНОЛОГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Яке майбутнє очікує на українських біженців? Про особливості та перспективи сучасного міграційного руху з України

Як уникнути евтаназії української економіки. Про державні пріоритети для післявоєнного відновлення

У пошуках бустеру для повоєнного відновлення України. Чи може мідшор стати ефективним засобом наповнення бюджету і залучення інвестицій

Не Старлінком єдиним. Німецькі пригоди Ілона Маска й відбудова України

Як війна в Україні підриває економіку Євросоюзу. Що робитиме Європейський центральний банк з наближенням нової кризи

Політекономія допомоги або Навіщо світові план відбудови України?

Яким насправді має бути план економічної відбудови України? - пояснюють економісти

Як Україні отримати допомогу для відновлення після війни

Наміри і дії. Хто визначатиме механізм фінансування повоєнного відновлення України?

Роботодавець останньої інстанції. Що можна зробити для подолання масової бідності та безробіття, а також припинення масової еміграції українців

Продовольча безпека. Чому Україні вже зараз потрібні банки їжі

Про що кричить теорія військової економіки та голосно мовчить українська практика.

Мобілізація під час війни чи війна мобілізацій.

## ЯКЕ МАЙБУТНЄ ОЧІКУЄ НА УКРАЇНСЬКИХ БІЖЕНЦІВ?<sup>1</sup>



*Біженці на вокзалі у Львові. Для багатьох це лише транзитний пункт на шляху до країн ЄС. Фото: Роман Малко*

За даними Міжнародної організації з міграції, у 2020 році у світі налічувалося 272 млн міжнародних мігрантів (3,5 % населення планети), 52 % з яких становили чоловіки, 48 % – жінки, при цьому 74 % були особами працездатного віку (від 20 до 64 років), частка дітей не перевищувала 14 %. А 164 млн мігрантів з економічних причин (або трудових мігрантів) продукували обсяг міжнародних грошових переказів на \$689 млрд щорічно. Біженців налічувалося 25,9 млн осіб, внутрішньо переміщених осіб – 41,3 млн. Це означає, що майже кожен сотий мешканець планети – біженець або вимушений мігрант, переміщення якого спровоковано силою, примусом. Як наслідок, змінилися умови проживання, за яких

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Яке майбутнє очікує на українських біженців? Про особливості та перспективи сучасного міграційного руху з України. *Український тиждень*. 17.03.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254562>

неможлива нормальна життєдіяльність або виникла реальна загроза безпеці за відсутності перспективи нормалізації ситуації. Конвенція 1951 року про статус біженців вимагає від держав надавати «найбільш сприятливий режим» будь-яким негромадянам щодо права на оплачувану працю і дозволу започатковувати бізнес та займатися вільними професіями нарівні з іншими негромадянами приймаючої країни.

Але дослідження Світового банку (ініціатива KNOMAD) практики 20-ти країн (зокрема, Німеччини, Італії, Великої Британії, США), які приймають 70 % біженців, довело, що переважає обмежувальний підхід до права на працю, притому більшість держав неохоче пом'якшують обмеження. Біженці працюють переважно у неформальному секторі, але в набагато менш задовільних і більш експлуатаційних умовах порівняно з громадянами приймаючої країни.

Управління ООН з координації гуманітарних питань (ОСНА) відрепортувало, що вторгнення Росії в Україну зачепило 12 млн людей. Станом на 11 березня 2022 року понад 1,85 млн осіб перебували у статусі (примусово) внутрішньо переміщених; більш як 2,5 млн біженців перетнули кордон України. Польща прийняла близько 1,5 млн осіб, Словаччина — 176 тисяч осіб, Угорщина — 225 тисяч осіб, Румунія — 85 тисяч осіб, інші країни ЄС разом — 283 тисяч осіб, Молдова — 105 тисяч осіб. Серед тих, хто виїхав, понад 157 тисяч осіб не з українським громадянством. Враховуючи, що в наступні дні Україну покидали, як мінімум, 80-100 тисяч осіб щоденно, війна може спричинити в Європі найбільший міграційний рух століття. Так-так, саме «рух», а не «кризу», оскільки попередні переміщення мігрантів і біженців до країн ЄС викликали неоднорідну реакцію і зрештою провокували відцентрові процеси у самому ЄС. Натомість поки що у Європі солідаризуються в питаннях полегшеного надання українським біженцям тимчасового (від одного до двох років) захищеного

статусу незалежно від того, де вони подали на нього заяву. Це стало можливим завдяки скасуванню Дублінської конвенції, яка вимагала, аби заяви мігрантів про надання притулку розглядала перша країну в'їзду.

Мігрантів зазвичай вкрай умовно поділяють на дві групи: [примусові] мігранти-біженці, які рятуються від [політичних] переслідувань, війни, катастроф (у т. ч. екологічних), дбаючи про фізичну або гуманітарну безпеку; економічні мігранти, які в пошуках роботи дбають про безпеку економічну. Отже, вони відрізняються не стільки за бажанням (мотивацією), скільки за можливістю повернутися на батьківщину та підтримувати соціальні контакти. І якщо мігранти-біженці мають жити в країні, що надала їм притулок, за визначеними нею умовами, для економічних мігрантів мета перебування полягає саме в тому, щоб заробити гроші, а потім повернутися додому, щоб купити землю, побудувати будинок, підтримати родичів та вийти на пенсію на батьківщині.

У 2021 році в Україну перераховано заробітчанами \$ 15 млрд, що на 25,4 % більше, ніж у 2020 році (\$ 12,12 млрд) і на 26 % – ніж у 2019-му (\$ 11,92 млрд). За нинішніх реалій, в разі об'єднання родин за межами України, значна частка зароблених грошей витратиться за кордоном. Підсилюється фактор згортання переказу українцями коштів з Європи додому повним зламом інвестиційної привабливості України в очах гастарбайтерів. Адже після знищення Бучі і Гостомеля під Києвом, бомбардувань міст- мільйонників, загрози повного знищення Маріуполя та 30-відсоткового руйнування Харкова, а також затягування війни на невизначений термін, вагання щодо купівлі нерухомості в Європі або в Україні зникають. І тому інвестиційні рішення українців у 2022 році очевидні.

Яке ж майбутнє очікує на українських біженців? В основі правового регулювання міграційних відносин в ЄС лежить

принцип раціональності міграції, що визначається ступенем корисності для економічного зростання окремих країн і ЄС у цілому. На рівні ЄС можуть визначатись особливості прикордонного контролю та регулюватись питання, пов'язані з умовами в'їзду, пересування, проживання та працевлаштування громадян із третіх країн, а також квоти на розселення мігрантів (що зазвичай визначаються на добровільних засадах).

На рівні країн-членів ЄС можуть переглядатись умови надання дозволів на працевлаштування та їхня кількість залежно від особливостей регіонального розвитку. Так, зокрема, у Польщі приплив українських біженців дасть змогу заповнити прогалини у тих регіонах, де є нестача робочої сили і де не вдавалось заохотити трудових мігрантів до роботи. Досвід 2014–2021 років свідчить, що чим більша напруженість у зв'язку з війною на Донбасі, тим більше стимулів для залучення трудових мігрантів надавали сусідні країни. Причому в останні роки акцент все більше припадав на молодь шляхом залучення її до навчання та стимулювання тих, хто має пріоритетні професії (наприклад, спеціалістів у сфері ІТ і медицини). Програми вступу розширюються. Якщо спочатку в Польщі можна було вступити без іспитів і без врахування ЗНО до приватних ВНЗ, то все більше можливостей створюється для вступу до державних вишів з безкоштовним навчанням.

До слова, за кількістю виданих дозволів на кінець 2020 року саме Польща, Італія, Чехія, Іспанія і Німеччина акумулюють найпотужніші українські громади у ЄС, більшість членів із яких приїхали на роботу. Дехто припускає, що мігранти-біженці, які лишаються у приймаючій країні на триваліший термін, не лише краще соціалізуються порівняно з сезонними трудовими мігрантами, але й мають кращі шанси на адаптацію до траєкторії зростання доходів корінного

населення. Втім, такі можливості є у країнах, де існує вимога платити мігрантам таку ж зарплату, як і корінним жителям.

Там, де економіка вже перебуває у режимі повної зайнятості, ефект від витрат на біженців для країн, що їх приймають, може спочатку бути інфляційним, адже негайно зростатиме попит на житло, продовольство, окремі послуги. Але коли біженцям дозволено працювати, вони зрештою розширюють виробничий потенціал економіки. Водночас коли ефект розширення попиту від припливу біженців може бути тимчасовим і залежить від його інтенсивності упродовж коротких періодів та стадії ділового циклу (як під час сезонних робіт), то ефект розширення пропозиції буде тривалим і накопичуватиметься, якщо приплив біженців буде стійким упродовж багатьох років. Мігранти, ймовірно, впливатимуть на розширення таких секторів, як будівництво і комунальні послуги.

У зв'язку з працевлаштуванням біженці мають такий же вплив, як й економічні мігранти, стимулюючи накопичення капіталу, яке відбувається як завдяки зростанню внутрішніх заощаджень, так і завдяки збільшенню потоків капіталу з материнської країни, особливо якщо країна-реципієнт має вищий рівень і якість життя (що очевидно, враховуючи стан зруйнованої економіки і соціальної інфраструктури і терміни відновлення). Такий досвід існує в різних країнах, а США використовували такі «зворотні» інвестиції сімей емігрантів починаючи з другої половини ХІХ ст. Потоки капіталів особливо підсилювались під час світових воєн.

Потоки біженців, як правило, більш сконцентровані у часі та просторі, ніж потоки економічних мігрантів, і менш пов'язані з можливостями ринку праці. У розвинених країнах економічна іміграція може бути більш висококваліфікованою, ніж іміграція біженців. Однак у міру того, як біженці знаходять роботу та інтегруються в ринок праці країн, що приймають,

наслідки їхньої економічної діяльності, як правило, стають подібними до внеску економічних мігрантів у бізнес-активність.

Як і у випадку з низькокваліфікованими економічними мігрантами, біженці, навіть якщо вони прибувають у великих кількостях, навряд чи вплинуть на заробітну плату місцевих низькокваліфікованих робітників або на їхні перспективи працевлаштування в розвиненій країні. Незважаючи на те, що їм потрібно більше часу для пошуку роботи порівняно з економічними мігрантами, біженці можуть сприяти підвищенню реальної заробітної плати місцевих жителів, особливо тих, з якими не конкурують безпосередньо.

Наприклад, розглянемо вплив прибуття значної кількості переважно некваліфікованих мігрантів на місцевих кваліфікованих і некваліфікованих робітників. Приплив мігрантів має тенденцію розширювати кінцевий попит і стимулювати інвестиції, підвищуючи попит на всіх працівників. Кваліфіковані місцеві жителі, які доповнюють некваліфікованих мігрантів, зрештою опиняться у вигіднішому становищі через зростання інвестицій, бо у них буде більше некваліфікованих робітників. Але вплив на некваліфікованих місцевих жителів априорі є невизначеним, оскільки хоча також отримують вигоду від зростання інвестицій, вони зіштовхнуться з посиленням конкуренції з боку некваліфікованих мігрантів. Який із цих впливів переважатиме, вирішальною мірою залежатиме від ступеня, в якому некваліфіковані мігранти є подібними до місцевої некваліфікованої робочої сили. Перешкодою для швидкої адаптації мігрантів та їхнього позитивного впливу на економіку країн-реципієнтів, а отже бажання країн посилено інвестувати в адаптацію біженців, звичайно, є сповільнення розвитку світової економіки та значні ризики настання рецесії у розвинених країнах.

Український міграційний рух має унікальні особливості. **По-перше**, з урахуванням масштабів припливу осіб, які покидали Україну внаслідок війни, на рівні Ради ЄС 4 березня 2022 року було одноголосно активовано Директиву про тимчасовий захист. Він застосовується, коли існує ризик, що стандартна система надання притулку не справляється з попитом, викликаним масовим припливом, що може негативно позначитися на обробці заяв. Директива про тимчасовий захист означає, що українським біженцям надаватиметься тимчасовий дозвіл на проживання в ЄС мінімум на один рік з можливістю продовження ще на два роки.

**По-друге**, унікальною є вікова і гендерна структура біженців, адже за межі країни виїжджають переважно жінки, діти та чоловіки віком за 60 років, а також студенти і фахівці із інших країн. З урахуванням загострення в межах ЄС (як і в більшості країн з провідними економіками) проблеми старіння населення та зниження мотивації до роботи на низькооплачуваних робочих місцях, такий приплив нової робочої сили дасть змогу активізувати економічну діяльність і внутрішнє споживання. Зростатиме попит на освітні послуги для дітей різної вікової структури. І якщо раніше економічно мотивовані трудові мігранти переказували кошти для підтримки родин, то за нинішніх реалій в умовах катастрофічних руйнацій критичної інфраструктури міст, а також враховуючи довгострокові наслідки війни, а перед тим і пандемії, для економіки, родини можуть об'єднатись за межами України.

**По-третє**, на відміну від попередніх міграційних криз, що вдарили по ЄС, основний удар припав на нові держави-члени ЄС, зазвичай більш стримані у наданні притулку, а не на західноєвропейські, які мають досвід керування масштабними міграційними потоками. Саме тому на рівні держав-членів ЄС розглядається питання про повноцінну інтеграцію українських біженців з урахуванням середньострокового і



довгострокового планування регіонів ЄС. Адже якщо уявити, що кількість біженців до Польщі вже перевищує за чисельністю населення другого за величиною міста країни – Кракова, стає зрозумілим, що приплив людського капіталу принесе вигоди економікам країн ЄС лише за умови належного керування процесом переселення.

**По-четверте**, зміни у віковій структурі українського населення засвідчили про зростання рівня мобільності українців не лише порівняно з початком 2000-х років, а й навіть порівняно з 2010-ми. Згідно з опитуванням у 2018 році, чверть українців повідомили, що вони або члени їхніх родин раніше тимчасово працювали за кордоном і мають відповідно зв'язки, які дають змогу за нагоди переїхати за кордон для роботи, навчання дітей або проживання. Для оснащення нових робочих місць, а також розміщення біженців необхідні значні інвестиції, які здійснює переважно держава. Зважаючи на величезний масштаб гуманітарної катастрофи в Україні, підтримка країн-реципієнтів здійснюється іншими країнами. Зокрема, Польща отримає істотну частку з пакета допомоги Україні в \$ 12,8 млрд, за яку проголосував Сенат США, на адаптацію переміщених осіб. Програма післявоєнного відновлення виробництва буде пов'язана також зі спільною з європейськими компаніями побудовою ланцюгів вартості, а відповідно інвестиції, які будуть спрямовані на відбудову, частково розміщуватимуться у країнах-реципієнтах біженців.

## ЯК УНИКНУТИ ЕВТАНАЗІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ<sup>1</sup>



*Крамниці, зруйновані внаслідок російського обстрілу Харкова. Фото: ДСНС у Харківській області*

Ми всі вже відчуваємо макроекономічні наслідки війни:

- 1) ситуацію дефіциту, коли бракує певних товарів загального вжитку та першої необхідності, скорочення виробництва продуктів харчування, експорту та імпорту;
- 2) крах правил обміну, що призводить до більшої невизначеності, зниження рівня довіри та тенденції переходу торгівлі до бартеру чи угод з низьким рівнем ризику;
- 3) песимізм, що призводить до скорочення інвестицій, зупинки купівлі-продажу активів;
- 4) падіння доходів;
- 5) зниження податкових надходжень та зростання бюджетного дефіциту;
- 6) призупинка економічної активності;
- 7) руйнування ланцюгів поставок і розвиток альтернативних комерційних каналів;
- 8) маніпулятивне

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Як уникнути евтаназії української економіки. Про державні пріоритети для післявоєнного відновлення. *Український тиждень*. 30.03.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254638>

ціноутворення; 9) продовольчу інфляцію, що знецінює зарплати; 10) промислову інфляцію внаслідок геополітичних зрушень (енергетична криза) та руйнації фізичних об'єктів; 11) погіршення конкурентних переваг в результаті знищення факторів виробництва та депопуляції.

В цей самий час усі 27 країн Євросоюзу одностайно зголосилися надати на 1 рік із можливістю продовження (ще двічі по 1 року) статусу «тимчасового захисту» громадянам України та їхнім родинам, тим, хто вже має статус біженця. Влада США також запевнила, що для українців буде надано терміном на 18 місяців «тимчасовий захищений статус» (TPS). Дитячий фонд Організації Об'єднаних Націй (ЮНІСЕФ) повідомив минулого тижня, що з початку війни країну залишили понад 1,5 мільйона дітей. «Війна в Україні призводить до масових переміщень та потоків біженців — умови, які можуть призвести до значного сплеску торгівлі людьми та гострої кризи у сфері захисту дітей», — зазначив Афшан Хан, регіональний директор ЮНІСЕФ у Європі та Центральній Азії. «Переміщені діти вкрай уразливі перед розлученням зі своїми сім'ями, експлуатацією та торгівлею людьми. Їм потрібно, щоб уряди в регіоні активізувалися і вжили заходів для забезпечення їхньої безпеки».

**ТОЖ УКРАЇНСЬКИЙ УРЯД МАЄ ТРИ РОКИ ДЛЯ ТОГО, АБИ ЗАКЛАСТИ ПІДВАЛИНИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ І НА САМОМУ ПОЧАТКУ СИГНАЛІЗУВАТИ ВИМУШЕНИМ ЕМІГРАНТАМ, ЩО НА НИХ НАСПРАВДІ ЧЕКАЮТЬ, СТВОРЮЮЧИ ВІДПОВІДНІ УМОВИ. А ДЛЯ ЦЬОГО ПОТРІБНА СТРАТЕГІЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ.**

Розробку такої стратегії логічно було б розпочати з постановки питання про місію держави та її місце у міжнародному поділі праці. Ми звикли чути про те, що міжнародні партнери залюбки бачили б Україну в якості аграрної держави. І хоча останніми роками це ставлення почало поступово змінюватися, після місяця війни, зрештою,

все йде до повністю деіндустріалізованої економіки з невеликим населенням. Погодьтеся, такий розвиток подій буде сумнівним здобутком незалежності, захищеної такою великою кров'ю.

Кожен новий уряд готував стратегію економічного розвитку, яка, по суті, не координувалась зі стратегіями «вищого порядку», які мали б відтворювати прагнення та інтереси економічно активного населення та забезпечувати потреби непрацевдатних верств. Що ми маємо на сьогоднішній день? Існуючі стратегії вочевидь не підходять для держави, що перебуває у стані війни. Втілюючи написане за мирних часів, ми будемо здійснювати акт легітимізованої евтаназії України.

*Стратегія сталого розвитку України до 2030 року* була орієнтована на так звані чотири вектори, визначені ще в Стратегії сталого розвитку “Україна – 2020”:

**1) вектор розвитку** – забезпечення сталого розвитку країни, проведення структурних реформ, забезпечення економічного зростання екологічно невиснажливим способом, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності;

**2) вектор безпеки** – забезпечення безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій та приватної власності, забезпечення миру і захисту кордонів, чесного та неупередженого правосуддя, невідкладне проведення очищення влади на всіх рівнях та забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції. Пріоритетом є безпека життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної системи охорони громадського здоров'я, надання належних медичних послуг, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води й санітарії, безпечних і якісних харчових продуктів та промислових товарів;

**3) вектор відповідальності** – забезпечення гарантій кожному громадянину, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних та релігійних переконань, статі, соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних ознак, мати доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах;

**4) вектор гордості** – забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт.

Також Україна як країна-член ООН приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку, що позначилось на змінах у підходах до стратегічного планування та визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку України. Нагадаємо, що Цілі сталого розвитку (ЦСР), які почали діяти з січня 2016 року, є універсальним комплексом цілей, завдань та індикаторів, що встановлюють кількісні орієнтири у соціальному, економічному та екологічному вимірах сталого розвитку України, відтак всі 17 цілей ЦСР активно інтегрувались в державну політику.

**Війна вимагатиме перегляду пріоритетів розвитку для досягнення ЦСР.** І хоча за часи адаптації ЦСР в Україні 42,6 % ресурсів спрямовувались на реалізацію 16-ї цілі ЦСР – «Мир, справедливість та сильні інститути», вже нині стає зрозумілим, що інтерпретацію завдань (для України їх визначено дев'ять) в рамках даної цілі слід суттєво змінити. Ціль 1 «Подолання бідності» тепер стане ключовим завданням суспільного розвитку, на реалізацію якої дотепер спрямовувалось лише 0,7 % ресурсів. Так само в умовах зруйнованої інфраструктури нагальним стає ЦСР 6 «Чиста вода та належні санітарні умови», яка охоплює забезпечення наявності та сталого управління водними ресурсами та санітарією (дотепер 3,3 % ресурсів). ЦСР 9 «Промисловість,

інновації та інфраструктура» має особливу роль у забезпеченні прогресу в досягненні всіх ЦСР, створюючи передумови для зростання доданої вартості та ВВП (нині 1,2 % ресурсів). Ціль 8 «Гідна праця та економічне зростання» (4,6 % ресурсів) набуває першочергового значення для повернення українських біженців.

Війна змусить не тільки переглянути пріоритети, але і уникнути декларативних заяв, замінивши їх нагальними задачами. Тим паче, що «вектор відповідальності» вже докорінним чином змінюється. Словесна орієнтація на людину характерна для будь яких політичних документів в усьому світі, не тільки популістичних. Для України, яка має на сьогодні вже 12 млн вимушено переміщених осіб, з яких 3,5 млн опинилися за кордоном, і ще стільки ж можуть опинитися там же, це стало дуже конкретною вимогою.

Те ж саме стосується і *Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки*, яка є основним планувальним документом для реалізації секторальних стратегій розвитку, координації державної політики у різних сферах .

**Уряду однозначно доведеться внести кардинальні зміни до усіх програм, адже орієнтація на сталий розвиток у «мирному» варіанті, де основними пріоритетами є подолання нерівності і зелена економіка, переглядається навіть в заможних демократіях.** Європейці і американці відчували катастрофічні наслідки енергетичної кризи, в тому числі, внаслідок санкцій, запроваджених по відношенню до Росії, і тому не лише вирішили відтермінувати зелений перехід (який є основним на шляху до сталості), але й відновлюють видобуток вугілля, опікуючись станом промисловості. Ми вже не акцентуємося на тому, що рух в бік децентралізації в умовах війни та поствоєнних загроз без чіткого підпорядкування регіонів центру буде сам по собі загрозою.

Прийняті через два тижні після початку війни рішення уряду свідчать про його здатність на швидкі і радикальні дії. Заяви про перехід на модель «воєнної економіки» підтверджуються нормативно-правовими актами: питання наповнення бюджету успішно вирішено за рахунок емісії (заплановано випуск військових облігацій на суму 400 млрд грн (26 % видатків бюджету 2022 року, 10 % ВВП); за рахунок зовнішніх запозичень і пакетів допомоги буде забезпечено макроекономічну стабільність; запущена програма кредитування під 0% для МСП; почалася допомога релокації підприємств зі східних в західні регіони; знижено податки на пальне; різко скорочена кількість регулюючих документів (в 30 разів); почато компенсації при втраті робочих місць і виплата допомоги вимушеним переселенцям; безпрецедентне рішення – відміна на військовий період ПДВ і введення податку з обороту.

Проте тут мова йде про короткотермінові цілі або тактичні кроки. Війна змінила цілепокладання економічної стратегії держави на післявоєнний період: якщо ключовою складовою потенціалу країни визнати її працездатне населення, тоді задача повернення українців (гарантуючи безпеку життя та здоров'я людини), які в пошуку безпечних для проживання місць покинули батьківщину, має визнаватись за пріоритетну.

При цьому хтось обговорює повоєнне економічне відновлення, покладаючись на рекомендації зовнішніх міжнародних донорів, які поки що не встигли нічого нового запропонувати, оскільки не очікували такого розвитку подій **Намагаючись утриматись в старому кліше «створення найбільш сприятливих умов для бізнесу», Україна погоджується відтворювати нав'язані ззовні сенси, які не підходили для слабкої економіки і до війни, а тепер і поготів.** Хтось вже сьогодні намагається адаптуватись до нових умов господарювання й опікується

релокацією існуючих підприємств, сподіваючись на те, що в Україні таки залишаться представники середнього бізнесу, здатні виступити драйвером економічної активності. Але ці активні бізнесмени чомусь масово планують своє життя поза межами батьківщини. Їхня активність кратно збільшується після повідомлень, що війна – це надовго. Хтось вже усвідомив, що позиції України в міжнародному поділі праці змінилися докорінним чином, а відтак сподіватись на створення нових промислових кластерів – марна втрата часу. Хтось продовжує плекати надію, що набуттям статусу «аграрної житниці» Україна не обмежиться і обов'язково з'являться чудодійники, які запропонують реалізувати якусь із версій «Плану Маршала».

Сумно, але потенційна стратегія повоєнного економічного відновлення України сприймається багатьма як чергова довгострокова програма підтримки малого і середнього підприємництва в традиційному варіанті. Втім очевидно, що без прив'язки суспільних ініціатив, підтримуваних донорською допомогою, до урядових структур, неможливо буде таку програму підготувати, а пізніше легітимізувати. А відтак і отримати скільки-небудь значуще фінансування від Заходу з пріоритетами, засобами і інститутами для втілення, реально потрібними, спрямованими на швидкий результат, а не на довгий процес. Падіння економіки на 50 % і більше вимагає не децентралізованої діяльності і покладання на ініціативу підприємців, а фактично державних інвестицій, з будівництвом заводів нового типу за рахунок коштів зовнішніх партнерів. І Україна не повинна при цьому стояти з витягнутою рукою, сором'язливо опускаючи очі. Адже, за словами провідних західних політиків, Україна нині воює від імені всього світу.

На першому етапі (до трьох років) реалізації стратегії повоєнного економічного відновлення, яка, за логікою, має



координуватись зі Стратегією сталого розвитку України до 2030 року, нами пропонується акцентувати на проведенні безпосереднього створення з нуля виробничих циклів в рамках ланцюгів вартості дружніх до України держав. Реформи державного управління і лібералізація, якщо здійснювати їх самі по собі в умовах руйнації бюджетоформуючих підприємств та розриву ланцюгів вартості і поставок, «повиснуть», не приводячи до результату.

Нам слід уникнути пастки зачарованого кола бідності, коли буде запропоновано відновлювати в основному порти, дороги та елеватори, фактично опікуючись потребами зовнішніх гравців (як-то світова продовольча безпека) і очікуючи, що малий та середній бізнес ринковим способом відвоює собі ринки та налагодить самостійно випуск конкурентоздатної продукції з нуля. Сидіти, склавши руки, і, в обмін на надання чергових кредитів на відновлення інфраструктури та покриття нагальних бюджетних видатків, спостерігати за тим, як 10 мільйонів українців проходять програму адаптації до нових реалій життя вже в статусі біженців чи емігрантів, виглядає самогубством.

Політики довго домагалися того, щоб Україна стала парламентсько-президентською республікою. А війна вимагає президентського правління, коли Президент одночасно є і керівником виконавчої влади. Тоді під його егідою є можливість творити щось принципово інше, а також швидко приймати рішення і їх втілювати.

## У ПОШУКАХ БУСТЕРУ ДЛЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ<sup>1</sup>



Глава італійського уряду, колишній керівник Європейського центробанку Маріо Драгі днями заявив, що «на полі бою українські воїни захищають не Україну, а всю Європу». Така позиція повністю збігається з промовами Володимира Зеленського, коли він наголошує, що Україна захищає цінності свободи і демократії, а тому країни цивілізованого світу мають підтримати нас у цій боротьбі.

Західні лідери переконують українську владу в підтримці, обіцяючи участь у повоєнній відбудові знекровленої економіки і зруйнованої інфраструктури, у вирішенні дефіциту зовнішнього фінансування, гуманітарних проблем, зокрема, продовольчих. Щоправда формат цієї участі — допомога або гранти, стабілізаційні кредити або зв'язані кредити, які

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. У пошуках бустеру для повоєнного відновлення України. Чи може мідшор стати ефективним засобом наповнення бюджету і залучення інвестицій. *Український тиждень*. 06.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254687>

фактично забезпечують реалізацію продукції, визначеної такою кредитною угодою (а тому гарантують для постачальників ринок збуту), — все це обговорюватиметься згодом і нині не конкретизується.

Наслідки війни, а скоріше реакцію ринків на санкції, накладені на Росію та її спроби запровадження контрсанкцій, вже відчули на собі країни ОЕСР, які встигли відрепортувати про очікуване скорочення обсягів міжнародної торгівлі, а потім і темпів зростання світової економіки. Цілком природно, що у сформованій ситуації опікуватись наповненням бюджетів і розширенням надходжень до них, урядам доведеться ще активніше. То ж західні партнери вже встигли відчути, що вирішення українського питання вимагатиме від них не лише тактичних кроків, але й стратегічних рішень, як, наприклад, уникнення енергетичної залежності від Росії, а також перегляду умов і термінів реалізації Європейського зеленого курсу та загалом руху в напрямку кліматичної нейтральності.

По мірі загострення власних соціально-економічних проблем і переорієнтації на нові ринки після вимушеного виходу із ринку РФ, уряди країн-партнерів втрачатимуть чутливість до українського питання. Тому нам слід поквартитись, адже світ, за висловом Володимира Зеленського (у відеозверненні до парламенту Нідерландів), вже втрачає гостроту співчуття до України, і для багатьох наш війна стає рутинною. Але якою може бути ця підтримка, враховуючи, що на реалізацію будь-яких ініціатив з реіндустріалізації України (звісно, якщо за мовчазною згодою нам не навісять роль суто аграрної країни, що визначатиме відповідну спрямованість допомоги) знадобиться не один рік?

У відповідь на песимістичні прогнози щодо повоєнної розбудови української економіки, ми пропонуємо один із варіантів «швидкої допомоги», яка, беззаперечно, могла б бути надана Україні з урахуванням масштабу місії, яку виконує

наша країна, і за умови, якщо лідери країн ОЕСР виступлять єдиним регуляторним фронтом.

Нагадаємо, на саміті G20 у Римі 30–31 жовтня 2021 було анонсовано початок реформування міжнародної податкової системи та запровадження до 2023 року нових правил, що потребуватимуть застосування глобального мінімального корпоративного 15 %-го податку. Під прицілом опинилися цифрові інтернет-гіганти Amazon, Alphabet (Google), Meta (раніше Facebook) і Apple, які звинувачуються у використанні регуляторної конкуренції за принципом «перегони по низхідній». Будучи розташованими у країнах з низькими податками і фактично «оптимізуючи» оподаткування, останні свідомо обмежували внесок у досягнення цілей міжнародного економічного розвитку, що встановлюються на наднаціональному рівні регулювання міжнародної економічної політики.

Зрештою, це свідчить про те, що традиційне розуміння офшорних центрів зникне назавжди. І хоча потім з'являтимуться інші інструменти податкової оптимізації, але пошук нових лазівок для капіталу потребує часу. Таке рішення повністю віддзеркалює позицію ОЕСР трансформувати міжнародну податкову систему і в такий спосіб — офшорні фінансові центри. Найближчим часом жоден законодавчий орган окремо взятої країни не вирішуватиме, якою має бути ставка податку на прибуток для великого міжнародного бізнесу і де його платити, а вирішуватимуть країни, об'єднані в групи на основі соціально-економічних і політичних інтересів (ОЕСР, G20, ЄС).

Сучасним трендом міжнародного бізнесу є не офшори, а «мідшори», які, на відміну від офшорів, дотримуються усіх міжнародних стандартів прозорості і мають відкритий реєстр компаній. Реєструючи компанії нерезидентів, вони пропонують їм не лише гнучкі податкові ставки, але й можливість відкриття рахунку в будь-якому банку світу.

Про Швейцарію, Мальту, Кіпр, Ірландію як колишні офшори наші читачі знають. Спеціалістам же відомо, що Мальта, Кіпр, Ірландія та багато інших країн уже перетворилися на мідшори. А чи чули ви про Лабуан? Ця територія розміром всього 92 кв км входить до складу Малайської федерації і розташована на шести островах з населенням 90 тисяч осіб. І саме там розташований офшорний банківський центр! А Кюрасао? Це острів поблизу Венесуели розміром 64 на 16 км з населенням 150 тисяч чоловік, який дивним чином став і центром судноплавства, міжнародної торгівлі і переробки нафти. У порту створено зону вільної торгівлі. А з 2001 року Кюрасао став мідшором для електронної комерції, міжнародним бізнес-центром, а також офшором для онлайн-казино.

Які умови створили ці відсталі території, щоб привабити капітали з усього світу? Чи вони запровадили бізнес-клімат, чи досконалу судову систему, чи гарантують політичну стабільність і прогнозованість політики на десятиліття вперед? Тобто все те, чого, на думку ліберально орієнтованих експертів, не вистачає у нас, в Україні, для сприяння притоку інвестицій. Але ні, основою успіху мідшорів стало рішення розвинених країн щодо формування відповідного регуляторного податкового поля, а вже потім там було створено усі умови, включаючи комфорт перебування.

Мідшори, якщо їх порівнювати з офшорами, пропонують компаніям-нерезидентам певний престиж, адже не порушують норми транспарентності. А чи могла б Україна, отримуючи регуляторні податкові преференції, запропонувати міжнародним компаніям такий же престиж в умовах, коли в світі відбувається фактично деофшоризація? Відповідь: так, якщо міжнародна спільнота вирішить запровадити режим мідшорингу на частині нашої території (спрощеної реєстрації

та знижених податків, сплачуваних в Україні) з акцентом на можливості підвищення ESG-критеріїв діяльності.

Нагадаємо, на мегарівні міжнародної економічної політики створено регуляторне поле відповідального фінансування (ESG) для сталого розвитку, яке містить: 1) управління міжнародними потоками капіталів з метою заохочення спрямування їх у низьковуглецевий сектор (E); 2) сприяння соціальному розвитку (S); 3) поліпшення управлінської практики (G).

Існує пряма кореляція між вартістю публічної компанії та задекларованим нею внеском у сталий розвиток, а тому бажання відповідати зазначеним критеріям очікувано спричиняє «роздування» зеленого портфеля проєктів, адже неприбуткові інвестиції у соціальний розвиток (S), по суті, обмежені. Потім відбувається необґрунтоване здорожчання зелених проєктів (E) через конкуренцію потенційних інвесторів за участь у них. Якщо ж розширити G-критерій, включивши в нього захист демократичних цінностей, а S-критерій — зарахуванням внеску в соціальну адаптацію постраждалих внаслідок воєнних дій, то компанії країн-партнерів, додатково до висловлення співчуття українському народу та спрямування невеликих коштів на гуманітарну допомогу, своїми діями (інвестуванням) сприятимуть формуванню відповідного інвестиційного буму з підвищенням іміджу країни для інших інвесторів. Скептикам достатньо нагадати, як фондові біржі реагували на заклики компаній не покидати ринок РФ зниженням індексів таких підприємств.

Враховуючи це, економічно потужні країни мають змогу ініціювати та погодити для міжнародних компаній запровадження мінімального корпоративного податку в Україні на рівні, нижчому 15 %, терміном на п'ять років, поки триватиме перший етап відновлення. Адже в умовах післявоєнної відбудови деурбанізованої і деіндустріалізованої

країни, зруйнованої інфраструктури, на тлі енергетичної й продовольчої криз, простір для маневру для української економіки буде обмеженим. Тому такий «жест доброї волі» з боку країн-партнерів міг би, крім наповнення бюджету, бути катализатором інвестицій.

Звичайно, для освоєння як додаткових надходжень від застосування режиму мідшорингу, так і кредитних коштів і донорської допомоги потрібне стратегічне планування. З цією метою, на наш погляд, варто заснувати спеціальну структуру на кшталт Агентства з використання фінансових ресурсів із залученням міжнародного менеджменту з метою унеможливлення корупційних схем. І ще одне: за оптимістичного розвитку, в чому ми не сумніваємося, терміни існування українських Лабуану і Кюрасао могли б бути подовжені. Звісно, від Києва це вимагатиме творчого і потужного маркетингу на міжнародній арені.

# НЕ СТАРЛІНКОМ ЄДИНИМ. НІМЕЦЬКІ ПРИГОДИ ІЛОНА МАСКА Й ВІДБУДОВА УКРАЇНИ<sup>1</sup>



*Проект фабрики Giga Berlin-Brandenburg. Зображення: tesla.com*

Після початку війни з'явилося чимало пересторог, що внаслідок кібератак та руйнування інтернет-інфраструктури доступ до мережі на території України буде обмеженим або відсутнім. У зверненні до техногігантів віцепрем'єр-міністр Михайло Федоров, який назвав сучасні технології однією з найкращих відповідей танкам, ракетам і снарядам, закликав допомогти Україні у воєнному протистоянні з Росією. Першим відреагував Ілон Маск, уже за кілька тижнів у Києві з'явилася вантажівка із супутниковими антенами Starlink, відомими як Dishys. Було також увімкнено космічний інтернет-сервіс Starlink.

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Не Старлінком єдиним. Німецькі пригоди Ілона Маска й відбудова України. *Український тиждень*. 14.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254741>



## Німецький приклад

Водночас у Німеччині 22 березня Маск продемонстрував свій традиційний танок, яким відзначив відкриття власних автомобільних заводів. Це був четвертий у світі і перший в Європі Gigafactory Tesla (офіційна назва — Giga Berlin-Brandenburg, або просто Гіґа-Берлін), розташований за 40 кілометрів від Берліна. На реалізацію проекту знадобилося два з половиною роки, тепер Маск планує виробляти там акумуляторні батареї загальною потужністю 50 ГВт-год на рік, а також 500 000 автомобілів, одним із яких є компактний позашляховик Model Y орієнтовною вартістю 63 990 євро.

Бранденбург є містом шахтарів, які видобували буре вугілля для потреб енергетики. Тим символічнішим для німців є прихід яскравого представника виробництва, що символізує безкарбонову економіку, з ініціативою, яка повністю відповідає програмним цілям Німеччини, відомої своєю прихильністю до ідей кліматичної нейтральності. У Бранденбурзі, як і в Шпермберзі, який належить до шахтарського регіону, ультраправа партія «Альтернатива для Німеччини» отримала на місцевих виборах 2019 року безпрецедентні 27 %, тому що проголосила гасло «робочі місця важливіші за охорону довкілля» і «добувай вугілля або помирай».

Підтримка цих гасел, яка дуже часто переходить до протестів, така сама в 58 містах буро-вугільного регіону від Лозітца і Дрездена до Бранденбурга. Соціал-демократична партія, яка керувала регіоном разом із ліворадикальною партією «Ліві», втратила свій традиційний електорат робітників саме через жорстку позицію щодо закриття видобутку вугілля (16 тисяч працівників) і теплової електростанції (8 тисяч працівників), яка виробляє 7 % електроенергії в Німеччині. 30 років регіон базувався на цьому бізнесові, а тепер втрачають роботу всі — і ті, хто працює

безпосередньо на шахтах, і в обслуговувальних бізнесах, таких, як харчова промисловість, та сфері послуг. Очікується, що закриття вугільної промисловості буде катастрофічним для регіону, де безробіття і так вдвічі вище, ніж в інших регіонах.

Уряд Німеччини збирається спрямувати протягом 20 років 45 мільярдів доларів субсидування на підтримку процесів декарбонізації, де виробництво акумуляторних батарей — серед головних пріоритетів. Ілон Маск спершу планував скористатися субсидією, в кінці 2020 року він подав документи на відшкодування частини інвестиції у розмірі 1,28 мільярда доларів за рахунок німецького бюджету. Однак напередодні запуску Гігафабрики Tesla відкликала своє подання, імовірно, через побоювання протестів і звинувачень у несправедливій державній підтримці, яку нещадно критикує «Альтернатива Німеччини». Однак регіон загалом не відмовився від зміни структури економіки шляхом розвитку науково-дослідницьких центрів та інвестицій у сучасні способи накопичення енергії.

Гігантське виробництво Tesla могло бути введене в експлуатацію протягом 18 місяців, що стало б близьким до рекорду запуску, поставленого компанією в Шанхаї (15 місяців), але процес затягнувся й мало не був припинений через «нестерпну» (за словами Маска) німецьку бюрократію, зволікання з отриманням дозвільних документів, а також через протести екоактивістів, адже доводилося навіть припиняти будівництво на кілька місяців. Претензій до однієї з найбільш іноваційних у світі компаній з боку «зелених» було дві: завод використовуватиме занадто багато води (стільки ж, скільки потрібно 100-тисячному місту), а також для початку будівництва потрібно було вирубати ліс. Зрештою бюрократію вдалося перебороти завдяки тому, що інвестиція у виробництво становить 5,5 мільярда доларів, і вона забезпечить роботою 12 тисяч працівників. Це стало

ключовим аргументом на користь реалізації цього проєкту, що відкриває можливість для працевлаштування бодай частини із 24 тисяч безробітних шахтарів та енергетиків.

З активістами довелося судитися, рішення було прийняте на користь Tesla, бо з'ясувалось, що ліс був не природним, а штучним, висадженим для потреб картонажної фабрики. У своєму позові Tesla також стверджувала, що нормативна база Німеччини «прямо суперечить необхідним швидким темпам планування та реалізації проєктів, необхідних для боротьби зі зміною клімату». Для іноваційного гіганта спорудження такого заводу стало визначною подією, адже існує випереджальний попит на електрокари в Європі, який неможливо задовольнити за рахунок заводу в Шанхаї. Маск планує також створити інженерно-дизайнерський центр у Берліні.

### **Українська проблема**

До чого тут наша війна з Росією? Бо Україна, яка нині воює із загарбником, що планомірно знищує міста й виробничі потужності, потребує такого підходу світового бізнесу, який продемонстрував Маск зі своїм Старлінком: швидкої реакції, іноваційності та асиметричного підходу. Але цікавим було б розглянути і його можливості щодо запуску масштабних проєктів в Україні, що мусить зупинити процес депопуляції.

Залишаючи осторонь відповіді на питання щодо потенційно доступних обсягів коштів, які можуть надати традиційні партнери України, ми пропонуємо приклад використання таких коштів. Надаємо приблизний розрахунок вартості повернення 10 мільйонів наших вимушених і економічних емігрантів.

Отже, припустимо, що заяви міжнародних партнерів про абсолютну підтримку України — це не лише дипломатичний жест, а й заклик до дії. Так само, звісно, хотілося б вірити, що підтримка України не обмежуватиметься наданням зброї.

Йдеться про будівництво десятків флагманських, «криголамних» підприємств у різних регіонах України, спустошених війною, та мереж постачальників і міст-супутників таких кластерів.

Розпочнімо з одного прикладу. Недаремно ми почали статтю з Гігафабрики Маска в Німеччині. Ринок для його продукції є, і він розширюється, аналогічні ніші є в кожному секторі. Потреба інвестора, якщо він захищений державним страхуванням материнської країни, — винятково в наявності кваліфікованих кадрів (на які Україна багата). Організувати їхнє повернення й перепідготовку протягом 18–30 місяців (період запуску виробництва) — завдання не дуже складне. Отже, одна зі світових компаній-виробників, можливо, з тих, які полишають Росію (Mercedes-Benz, Renault, Volkswagen, Volvo Group, Daimler Truck) або та сама Tesla чи інші компанії зі сфери виробництва, скажімо, сільськогосподарської, будівельної, шляхової, лісопереробної, целюлозно-паперової, шахтної, залізничної техніки, легкових або вантажних автомобілів, зголосилась (маючи повну підтримку своєї держави у вигляді страхування й фінансування) розмістити на території однієї з областей завод, що працевлаштовує 5 тисяч фахівців. З урахуванням того, що вартість запуску одного високотехнологічного робочого місця потребує від ста до двохсот тисяч доларів інвестицій (це, до речі, до питання про адекватність та добросовісність політиків, які перед виборами обіцяють створити мільйони робочих місць, не зазначаючи, звідки візьмуть мільярди доларів), такий «жест доброї волі» потребуватиме близько 1 мільярда доларів застрахованих від політичних і воєнних ризиків інвестицій із країн ЄС або зі США.

Такий завод-чемпіон, своєю чергою, буде каталізатором економічної активності для компаній малого й середнього бізнесу, які стануть постачальниками комплектуючих. Туди

увійдуть також супутні бізнеси у сфері послуг, виробництва продуктів харчування, будівельних матеріалів тощо. Тобто за 1,5 мільярда доларів (вони включають пільгові кредити, які передбачені спеціальною державною програмою, гранти, застраховані інвестиції) будується зазначена мережа, що орієнтовно результуватиметься у створенні до 30 тисяч робочих місць. Близько 0,3 мільярда доларів потребуватиме розбудова промислової інфраструктури для основного виробництва. Ще 0,45 мільярда доларів — промислова інфраструктура для забезпечення МСП-виробництв постачальників і суміжних виробництв. Тобто, загалом 3,25 мільярда доларів має бути спрямовано для забезпечення роботою 35 тисяч осіб (у середньому — 92 тисячі доларів на особу). Якщо припустити, що кожен працівник має родину з трьох осіб, тоді ціна соціальної інфраструктури становитиме близько 2,2 мільярда доларів (20 тисяч доларів на одну особу). Отже, 5,4 мільярда доларів на 105 тисяч осіб (35 тисяч сімей) забезпечать повне відновлення життя після війни, якщо все будуватиметься «з нуля» (або в середньому 51 тисяча доларів на особу).

Про що свідчать такі розрахунки? Повернення 10 мільйонів переміщених осіб потребуватиме 514 мільярдів доларів за не більше ніж 5 років, тобто побудову 100 подібних до описаного нами заводів. По 100 мільярдів доларів на рік. Нереально? Греція отримала 274 мільярди євро (300 мільярдів доларів) від ЄС лише для того, щоб країна не залишила євризону. Перший пакет допомоги — 73 мільярди євро (80 мільярдів доларів) надали протягом двох років, другий у розмірі 164 мільярдів євро (180 мільярдів доларів) — упродовж наступних трьох років. Для отримання таких інвестицій та кредитів Україні навіть не потрібно, як свідчить кейс Ілона Маска, бути членом ЄС (якщо процес вчергове затягнеться), політикам варто лише спонукати флагманів бізнесу йти в

Україну, застрахувати їхні інвестиції, надати доступ до ринку ЄС та інших країн.

І щодо того, кого ми повертаємо: пам'ятаємо про структуру 3,5 мільйона українців, які на сьогодні вже перебувають у вимушеній еміграції (це здебільшого, працездатні жінки з дітьми та пенсіонери). Тож говорячи про 10 мільйонів українців, ми маємо на увазі і їх, і економічних емігрантів, і тих, хто готовий після війни приєднатися до родин, що виїхали за кордон. Ми пропонуємо план того, як їм об'єднатися не там, а тут, в Україні.

І запам'ятаймо: позашляховик Model Y Маска в Німеччині — це 63 990 євро, а повне відновлення життя в Україні після війни, якщо все будувати «з нуля», — у середньому 51 тисяча доларів на особу. Ось така політекономія...

# ЯК ВІЙНА В УКРАЇНІ ПІДРИВАЄ ЕКОНОМІКУ ЄВРОСОЮЗУ<sup>1</sup>



Наслідки російсько-української війни експерти Bloomberg вважають найбільшою загрозою для економіки Єврозони. У переліку найочевидніших ризиків — інфляційний тиск, порушення ланцюжка постачань, стагфляція, рецесія, можливість нової хвилі пандемії, а також комплекс вторинних ефектів політичних рішень, спричинених несвоєчасністю останніх. Проблема полягає в часових проміжках між уживанням певних заходів економічної політики й досягненням реального результату. Такі «затримки в реакції» економічної політики в умовах каскадної реакції наслідків війни пояснюються кількома чинниками: лагом між виникненням ситуації, коли необхідно діяти, і усвідомленням цієї необхідності; лагом між усвідомленням і власне діями; а також лагом між діями та їхніми наслідками.

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Як війна в Україні підриває економіку Євросоюзу. Що робитиме Європейський центральний банк з наближенням нової кризи. *Український тиждень*. 20.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254785>

Усе це змушує вносити корективи в політику Європейського центрального банку (ЄЦБ) на 2022 рік і робити ставку радше на вгамування інфляції, аніж на підтримання економічної активності в постпандемійний період. ЄЦБ в останні роки активно вдавався до політики кількісного пом'якшення (QE), скуповуючи активи фінансового та державного секторів, тим самим, фактично, надаючи їм ліквідність. У такий спосіб ЄЦБ долав дефляцію, що становила для нього чи не ключову проблему, починаючи з 2015 року до осені 2020-го. Тоді дефляція стала результатом дії циклічних процесів, а також наслідком цілого комплексу як глобальних (демографічні зміни; розвиток цифрової економіки і зростання обсягів електронної комерції), так і внутрішньо-європейських факторів, що збіглися в часі й нашарувались один на одний. Щодо останніх, йдеться про кризу 2008 року; зниження економічної активності; падіння цін на нафту; бюджетні дефіцити й відповідну фіскальну політику, що обмежувала купівельну спроможність громадян; а також глобальну рецесію внаслідок пандемії.

Розвиток цифрової економіки й поширення електронної комерції чинили знижувальний тиск на ціни двома шляхами: по-перше, порівняно зі стандартними каналами збуту, електронна комерція відкривала можливості для скорочення витрат на рівні виробника та роздрібною торгівлі. Електронна комерція також гальмувала ціновий тиск за рахунок підвищення прозорості цін. До того ж електронна комерція призводила до зменшення прибутку фірм. Уже є підтвердження, що ці ефекти можуть проявитися, навіть якщо частка продажів каналами електронної комерції в загальному обсязі бізнесу ще невелика.

На тлі невиразного економічного зростання ризик дефляції призводив до зниження номінальних доходів держав, доки їхнє боргове навантаження лишалося незмінним,



спричиняючи в такий спосіб загострення становища боржників. Саме тому частину QE спрямовували на скупівлю державних облігацій. Тож одна з причин, чому політика QE практично не вплинула в короткостроковій перспективі на загальний рівень цін, полягала в тому, що більшість нових грошей підживлювали спекуляції активами, тоді як ціни та обсяги виробництва загалом лишалися стабільними.

Рада керівників ЄЦБ ще 16 грудня 2021 року передбачила чотири етапи кількісного пом'якшення на 110 мільярдів євро для сприяння відновленню економічної активності в постпандемійний період. Здійснення цих операцій є частиною монетарного регулювання ЄЦБ, що реалізується в рамках Програми придбання активів (APP) та її підпрограм: Програми купівлі зобов'язань держсектору (PSPP), Програми придбання зобов'язань корпоративного сектору (CSPP), Програми цільового довгострокового рефінансування (ABSPP), Третьої програми викупу облігацій, забезпечених іпотечними чи державними паперами (CBPP3). Разом зі стриманням ключових відсоткових ставок від зростання та заходів, спрямованих на зменшення податкового навантаження та штучне збільшення видатків бюджету задля фінансування його дефіциту, політика QE повинна була б сприяти подальшому виходу країн ЄС із рецесії.

Враховуючи, що в березні 2022 року інфляція в зоні євро перетнула позначку в 7,5 %, розробка політики реагування на макроекономічні наслідки російсько-української війни нині відбувається за принципом «пошуку на дотик» оптимальних поєднань інструментів монетарної і фіскальної політики з метою відновлення економічного зростання, боротьби з безробіттям, врегулювання торговельних дисбалансів і вже тепер — вгамування інфляції, що особливо підживлюється перспективами впровадження енергетичного ембарго з РФ.

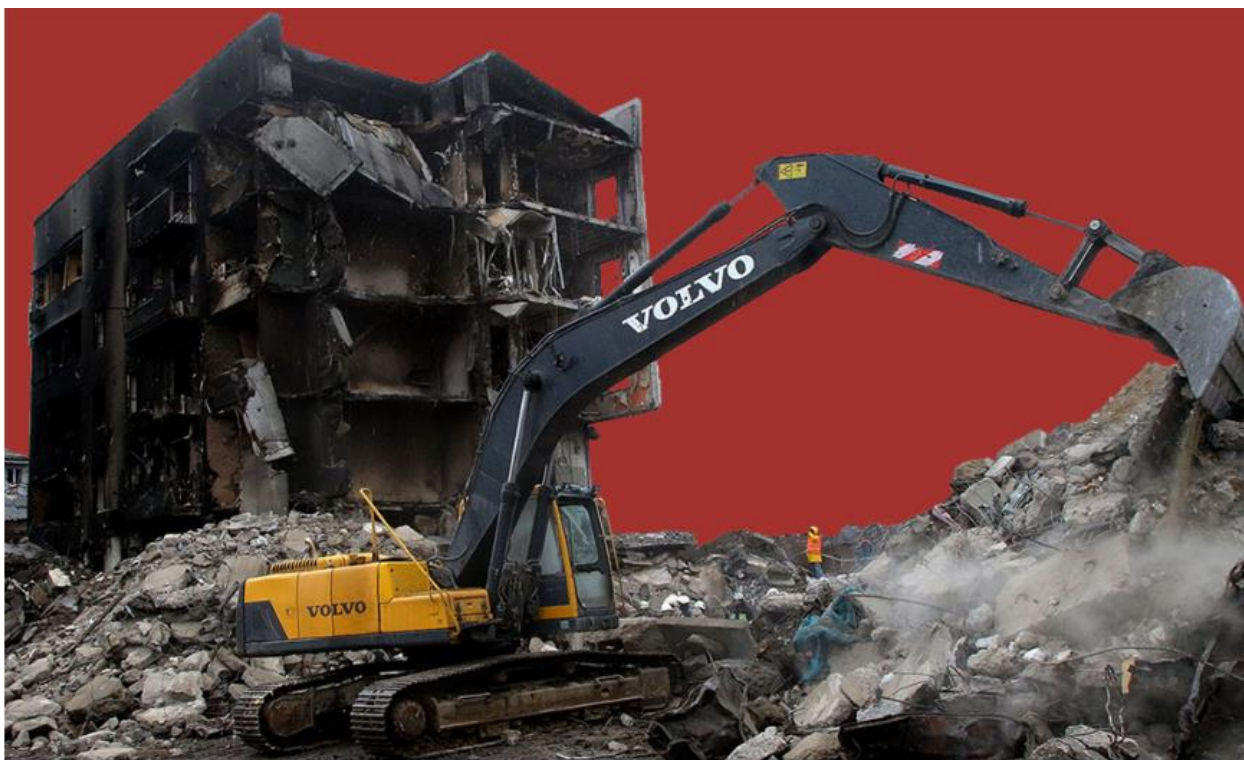
Однією із засад ЄЦБ є постулат про ефективність монетарної політики лише в короткостроковій перспективі й визнання за реальними дисбалансами основного джерела довгострокових змін у макроекономічній політиці. Сумнівів у тому, що російсько-українська війна загострить дисбаланси у світовій економіці, немає. Війна з її блокуванням звичних ланцюжків постачань і ланцюжків створення вартості як прямо, так і опосередковано — через дію санкцій — уже вплинула не лише на кон'юнктуру товарних і сировинних ринків, ситуацію на енергетичному ринку й ринку продовольства, а й на потоки міжнародних капіталів, і цей вплив очікувано пошириться на трансфер технологій, що призведе до здорожчання цілих груп товарів по всьому світу.

Через зростання інфляції в Єврозоні ЄЦБ вперше за майже десятиліття розпочинає курс на підвищення відсоткових ставок, що відбудеться в кілька етапів. У липні 2022 року відбудеться тимчасова призупинка придбання облігацій, а наприкінці року — підвищення ключових ставок. Серед експертів немає одностайності: у Morgan Stanley очікують на зростання відсоткових ставок у грудні і також впродовж 2023 року, тим часом у Goldman Sachs та Danske Bank на такий крок з боку ЄЦБ чекають уже у вересні та згодом знов у грудні 2022 року. При цьому ставка по депозитах лишатиметься до грудня 2022 року від'ємною на позначці у  $-0,25\%$ , що очікувано обмежуватиме витрати домогосподарств. До слова, ризик падіння заробітних плат також відчутно зростає. Опосередковано впровадження більш жорсткої монетарної політики покликане обмежити спекуляції на низці ринків, зокрема на ринку дорогоцінних металів.

«Війна в Україні, безперечно, вивела питання якнайшвидшого виходу з режиму економічного стимулювання на порядок денний», — зазначив Клаус Візетсен, головний економіст Pantheon Macroeconomics. А Кріс Келлер, голова

відділу економічних досліджень Barclays, назвав Європу регіоном, найбільш схильним до потрясінь від російсько-української війни, а саму війну — «глобальним стагфляційним шоком», коли одночасно падають темпи економічного зростання й підвищується інфляція. Головну небезпеку Келлер вбачає в тому, що шок пропозиції в Україні накладається на глобальний шок пропозиції через пандемію коронавірусу, яка призвела до закриття заводів, порушення міжнародних ланцюжків постачання та підвищення цін на все — від уживаних автомобілів до смажених курчат. Ця вервечка несприятливих подій викликала порівняння з 1970-ми роками, коли шок цін на нафту в поєднанні з тиском внутрішніх цін призвів до стагфляції та рецесії.

# ПОЛІТЕКОНОМІЯ ДОПОМОГИ АБО НАВІЩО СВІТОВІ ПЛАН ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ?<sup>1</sup>



В українському експертному середовищі точаться активні дискусії щодо плану післявоєнного відновлення економіки. Дедалі частіше для визначення вектора відбудови на користь реіндустріалізації та розвитку і в нас, і за кордоном як історичну аналогію називають План Маршалла. Здається, західні лідери досягли солідарності у визнанні необхідності застосування щодо України американського плану, подібного до того, який був застосований після Другої світової війни для Європи. Таку позицію вже встигли висловити прем'єр-міністр Великої Британії Борис Джонсон і міністр фінансів Німеччини Крістіан Лінднер. В українському експертному середовищі є і ті, хто підтримує такий підхід, але також і ті, хто, посиляючись

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Політекономія допомоги або Навіщо світові план відбудови України? *Український тиждень*. 21.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254792>

на історичні, інституційні, правові й культурні відмінності України від післявоєнної Європи та Японії, здійснюють як емоційну, так і аналітичну атаку навіть на спроби обговорення можливості надання масштабного пакета допомоги. І справді, оці на перший погляд самопринизливі, але тверезі питання «А навіщо воно їм? А хто нам дозволить обирати шлях розвитку?» звучать як вирок, якщо не спробувати віднайти контраргументи скептикам.

Спектр коливань в оцінці перспектив від оптимістичних до песимістичних залежить не стільки від кута зору на те, ким буде Україна після перемоги — прохачем західної допомоги чи заслуженим отримувачем фінансування за перемогу, яку вона виборола дорогою ціною (коли надання коштів стане престижним для кожної країни), — скільки від дедалі більшого конфлікту між очікуваннями, які покладають на можливий український економічний прорив українці як реципієнти та інша сторона — партнери, донори ресурсів для післявоєнного розвитку.

Уже сьогодні маємо враховувати ризики сценаріїв міжнародної взаємодії, що потенційно можуть бути прийнятними для наших партнерів, але вбивчими для очікуваного Україною стратегічного плану розвитку. Уникаючи ейфорії, маємо аналізувати як можливості, так і ризики реалізації різних сценаріїв розвитку подій, оцінюючи життя як без чорних, так і без рожевих фільтрів на нашій оптиці. Скажімо, чи може трапитися так, що аграрна Україна, оснащена професійною армією і з 20-мільйонним, а не 40-мільйонним населенням із доходом нижче найнижчого в Європі, на території якої відбуваються час від часу воєнні дії, за постачання зброї розплачується залишками ресурсів (залізна руда, літій, рідкоземи, зерно, вода та інше) — це робочий сценарій для західних аналітиків? Звісно, непросто таке прийняти, але не розглянувши всі гіпотези щодо можливої

позиції донорів, можна вийти на неправильні рішення. Тим активнішою має стати боротьба України на цивілізаційному фронті, аби економічна дійсність підкорилася нашому переможному духові. Саме з таких міркувань пропонуємо серію статей, в якій спробуємо відповісти на питання:

1) чому успіх на переговорах залежатиме від уміння ідентифікувати мотиви здійснення підтримки України з боку передбачуваних донорів? І чому нам стане в пригоді принцип «feel the need» (відчуй потребу)?

2) що має характеризувати план відновлення та чому варто відмовитися від застосування ідіоми «План Маршалла» в його назві?

3) які сучасні тренди міжнародного економічного розвитку та міжнародного поділу праці мають бути враховувані при розробці такого плану? І чи достатньо буде самолегітимації українського уряду для визначення місії держави з урахуванням національних інтересів?

4) яка роль геополітичних і військових планів партнерів України у стратегічному плануванні економічного розвитку?

5) чому Україні не обійтися без вибору титульного донора?

Із уявних і реальних нововведень, які сучасність додала до практики зовнішньої політики, жодне не є загадковішим як для розуміння, так і для реалізації, ніж іноземна допомога. Побутує думка, що відмова від відносин обміну, розрив їх і заміна обміну допомогою були важливим сигналом зміни ієрархії сторін, їхнього статусу, коли країни переходили до відносин «донор–одержувач». Реципієнти допомоги могли бути як серед альянтів донора, так і серед переможених.

Низка дослідників інтерпретує допомогу як символічне домінування, під час якого одержувачі стають співучасниками чинного порядку, що дає змогу донорам насамперед жертвувати, а отже, стверджуватись у ролі лідерів. Із таких позицій сучасні приклади надання іноземної допомоги

можуть сприйматися як подарунок, який відображає і зміцнює ієрархічні відносини.

Хоча історичне коріння іноземної допомоги сягає в глибину на століття, дослідники цього феномена найбільше апелюють саме до Плану Маршалла — програми реконструкції європейської економіки вартістю у понад 140 мільярдів доларів (у цінах 2017 року), запровадженої США після Другої світової війни.

Як зазначають антропологи, історики й соціологи, стратегічні міжгрупові надання подарунків та інші форми обміну між урядами і племенами передували дипломатії, комерційним угодам, транскордонним інвестиціям та іншим видам обміну. Зокрема, світова історія містить безліч прикладів того, коли уряди застосовували допомогу як стратегічний геополітичний інструмент, часто в контексті конкуренції між провідними державами.

Учені часом досліджують допомогу як інструмент, який застосовують країни-донори для досягнення власних інтересів. Ганс Морґентау (1904–1980), засновник теорії політичного реалізму (тезка Генрі Морґентау — міністра фінансів США з 1934 по 1945 роки, автора першого Плану відновлення Європи, що передбачав деіндустріалізацію нацистської Німеччини), назвав допомогу «такою, що спантеличує». Але післявоєнне застосування цього зовнішньополітичного інструмента стало поширеним. Приблизно тоді й було визнано, що успіх іноземної допомоги з погляду донорів був пов'язаний не тільки з міжнародною політикою, а й із результатами розвитку реципієнтів самої допомоги. Пізніше дослідники постійно демонстрували спосіб, в який донори застосовують допомогу для просування власних політичних інтересів, часто за рахунок добробуту її реципієнтів. Справді, конфлікт між потребами отримувача допомоги та донора —

факт, який не викликає сумнівів. Мотивація донорів пов'язана з політичними, військовими та економічними цілями.

Відповідаючи на питання про те, що повинна враховувати Україна, вимагаючи післявоєнну допомогу для економічного відновлення, посилаємося на історичний досвід і наголошуємо на такому.

Практика політекономії допомоги свідчить, що завжди існують політичні інтереси потенційних донорів, які в ситуації нинішньої війни містять:

1) забезпечення голосу України в ООН (використання української карти допоможе витіснити РФ із майданчика міжнародних організацій);

2) вплив на політичну поведінку держав, представлених у міжнародних організаціях (український кейс може сприяти підключенню країн-потенційних інтересантів у трансформації Росії);

3) задоволення потреб членів коаліції країни-донора, виконання ними моральних зобов'язань донорів перед міжнародним співтовариством (сприяння розвитку демократії, боротьба з авторитарними режимами, забезпечення колективної безпеки);

4) конкуренцію між донорами (за доступ до українського ринку, її ресурсів; а з урахуванням геополітики може йтися про конкуренцію між США, Британією та ЄС за позицію титульного союзника).

У врахуванні військових інтересів необхідно брати до уваги, що допомога надходила:

1) для підтримки регіональних сфер впливу та регіональних об'єднань (саме підтримання регіональної безпеки анонсовано метою співпраці України, Польщі та Великої Британії);

2) для інвестування в держави з високим рівнем військового потенціалу з метою забезпечення військової спів-



праці в разі можливої загрози (у рівні військової підготовки ЗСУ вже ніхто не має сумнівів, вона може бути істотно розширена й запланована на довший термін).

Допомога також застосовується для задоволення економічних потреб донорів, а саме:

1) забезпечення економічних і комерційних переваг для компаній країн — донорів допомоги (зокрема в Україні достатньо стратегічно важливих ресурсів, які сприятимуть забезпеченню сталості виробничо-збутових ланцюжків у межах ЄС, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності європейських виробників, не кажучи вже про внесок України у глобальну продовольчу безпеку);

2) реагування на внутрішні зовнішньоекономічні переваги країн-донорів (на рівні ЄС турбота про Україну з метою забезпечення внутрішньої стабільності цього об'єднання для демонстрації периферійним країнам-членам спроможності захистити проєвропейськи налаштовану державу, а отже, цінності, на яких де-юре базується ЄС).

І хоча такий екскурс в інтенції донорів допомоги, на нашу думку, є вартим серйозного аналізу, наявні дослідження іноземної допомоги й дискурс прогнозів можливого характеру фінансування в Україні уникають розгляду глибинних політичних цілей держав, остерігаючись звинувачень у прихильності до конспірологічних теорій та невдячності потенційним донорам. Але якщо така аналітика й трапляється, то значною мірою вона стосується наслідків надання допомоги незахідними державами для чинної системи міжнародного розвитку. Зокрема, останнім часом у центрі особливої уваги опиняються політичні мотиви надання допомоги з боку Китаю, де зростання залежності країн від китайських інвестицій сприймається як фактор його експансії. Подібна односторонність в оцінках не дає змоги Україні адекватно проводити підготовку переговорної позиції з донорами і

зводить реципієнта до «прохача», а «допомогу» до поняття «подарунок».

У наступних матеріалах намагатимемося докладно з'ясувати два різні типи реципієнта допомоги: 1) «прохач» або «обдарований»; 2) «партнер». Позиція партнера у відносинах «донор–реципієнт» передбачає іншу ієрархію: не «дарувальник–прохач», а «старший партнер — молодший партнер». Ба більше, молодший партнер, якщо він у встановленні (чи радше пропозиції до переговорів) такого типу ієрархії буде достатньо аргументованим і послідовним, зможе досягати в окремих напрямках горизонтальних, а не вертикальних відносин («партнер 1 — партнер 2»). У своїй аргументації ми опрацюємо важливі характеристики відносин західних демократій, передусім англосаксонських, зі своїми альянтами в питанні післявоєнного економічного розвитку. Цікавим тут є досвід Сингапуру, Тайваню, Південної Кореї, який відрізняється від практик Японії, Німеччини й Туреччини. Зазначений підхід «feel the need» (тут «відчуй потребу старшого партнера») повинен дати змогу ствердно відповісти на питання скептиків «А хто нам дозволить обирати шлях розвитку?» при формуванні українськими стратегами післявоєнного плану.

## ЯКИМ НАСПРАВДІ МАЄ БУТИ ПЛАН ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ? – ПОЯСНЮЮТЬ ЕКОНОМІСТИ<sup>1</sup>



За словами прем'єр-міністра Дениса Шмигала, робота над Планом відновлення України, без якого «за таких руйнувань, такої ситуації, яка є зараз, неможливо буде існувати у майбутньому», вже розпочалася. Згідно з розрахунками Мінфіну, втрати бюджету становлять близько 2 мільярдів гривень на день, а з урахуванням втрат інфраструктури вони вже перетнули позначку у \$ 119 мільярдів. Якщо ж додати воєнні втрати, обсяги воєнних і соціальних видатків, програми підтримки, втрати економіки та підприємств, тоді йтиметься про \$ 565 мільярдів. Втрачено близько 30–50 % виробничих потужностей (переважно на Сході). На стільки ж знизилась

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Яким насправді має бути план економічної відбудови України? – пояснюють економісти. *Український тиждень*. 22.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254798>

економічна активність у країні. Кожен день непрацюючих українських портів — це мінус \$ 40–50 мільйонів у бюджеті.

Голова уряду припустив, що План відновлення має фінансуватись із Фонду відновлення держави, джерелами поповнення якого стануть заарештовані російські активи й майно, а також допомога країн-партнерів. Ресурси фонду планують спрямовувати на відновлення інфраструктури й реновацію житла (за оцінками, на це підуть сотні мільярдів доларів). З урахуванням зазначеного План відновлення, який більшість експертів неформально йменує Планом Маршалла, до відновлення економіки має вкрай опосередкований стосунок.

Натомість неупереджений і стратегічно виважений підхід до планування повоєнного відновлення запропоновано в «Нарисі про відбудову України», (далі — Нарис) підготовленому під егідою Центру досліджень економічної політики (Centre For Economic Policy Research, CEPR), місія якого полягає в підготовці документів на принципах поєднання теоретичного та емпіричного підходів з метою підвищення якості рішень, які ухвалюють політики. Серед авторів, залучених науково-дослідним інститутом у Лондоні, — Тимофій Милованов, що представляв Київську школу економіки.

У зазначеному документі відбудова передбачає чотири стадії (мінімізація збитків; відновлення критичної інфраструктури; відновлення інфраструктури й економіки; закладення фундаменту для майбутнього зростання та модернізації), на кожній із яких пропонується використання допомоги (як фінансової, так і консультаційної), що має результуватись у необхідних інституційних зрушеннях, які наблизатимуть країну до членства в ЄС.

До потенційних джерел допомоги, визначених у Нарисі, належать: 1) двостороння допомога (гранти, кредитні гарантії,

кредити, натуральні внески тощо) на принципах тісної координації донорів і кредиторів з метою мінімізації затримок і втрат; 2) міжнародні інституції (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк та інші інституції, що спеціалізуються на допомозі розвитку, як джерело фінансування переважно у формі кредитів; Міжнародний валютний фонд як джерело короткострокового фінансування, щоб забезпечити доступ до іноземної валюти та покрити тимчасові фіскальні дисбаланси); реконструкція під проводом ЄС шляхом створення відповідних фондів); 3) приватні джерела; 4) конфісковані російські активи за невизначеного на сьогодні механізму їхнього відчуження та використання; 5) поточні доходи Росії від нафти й газу, що могли б акумулюватись у створеному Компенсаційному фонді.

У Нарисі визнано, що допомога має здійснюватися на принципах розумної зумовленості, яка передбачає підзвітність і досягнення визначених кількісних і якісних результатів. Водночас наголошено на тому, що Україна використовуватиме допомогу найбільш ефективно, якщо програми допомоги узгоджуватимуться з довгостроковими цілями країни (наприклад, подолання розриву у ВВП на душу населення з успішними країнами-кандидатами до ЄС та запровадження безвуглецевої економіки).

Довоєнний розвиток економіки країни визначався Постановою Кабінету міністрів від 3 березня 2021 р., якою було затверджено Національну економічну стратегію на період до 2030 року (НЕС) і яка мала б стати основою для розробки центральними органами виконавчої влади планів заходів, проєктів програмних і стратегічних документів, проєктів законів та інших актів законодавства. І саме заходи щодо реалізації визначених шляхів досягнення стратегічних цілей і відповідних завдань державної економічної політики були

включені до планів діяльності уряду. Варто наголосити, що проведення непослідовної політики упродовж багатьох років визнане в НЕС ключовою причиною недостатньої реалізації потенціалу країни. Довоєнні прогнози розвитку не були втішними. Визнавалось, що, за умови зростання ВВП звичними темпами, на досягнення польського показника ВВП на душу населення пішло б 50 років, а німецького — майже 100.

Тому, за припущенням упорядників НЕС, лише забезпечення інноваційного випереджувального економічного зростання на принаймні півтора-два десятиліття з урахуванням Цілей сталого розвитку та необхідності досягнення кліматичної нейтральності не пізніше 2060 року дало б змогу досягти мети НЕС — підвищення рівня добробуту населення. Завдяки чому сподівалися реалізувати такий прорив? Серед джерел успіху: трансформовані та високопродуктивні сектори економіки, здатні ефективно конкурувати на міжнародному ринку товарів і послуг, що сприятиме зростанню податкових надходжень до бюджету та доходів населення; значний внутрішній споживчий ринок; створення можливості для реалізації наявного географічного, ресурсного й людського потенціалу. Зрештою, на досягнення зазначеного і має бути спрямований План економічної відбудови країни.

Враховуючи знищення та серйозні пошкодження низки об'єктів стратегічної інфраструктури (зокрема, «Азовсталь», концерн «Стирол», найбільший у країні і єдиний нафтопереробний завод у Кременчуці, поки що захоплена Запорізька АЕС, на яку припадає понад 40 % потужності всіх атомних станцій країни тощо), досягнення цільових індикаторів НЕС-2030 (зростання реального ВВП не менше ніж удвічі; зростання ВВП на душу населення не менше ніж до \$ 10 тисяч; зростання продуктивності праці не менше ніж у 1,7 раза; зростання обсягів експорту до \$ 150 мільярдів; зниження рівня безробіття до 6 %), є примарним, а тому має бути вже сьогодні

ініційоване обговорення перегляду стратегічного для держави документа, який має враховувати нові реалії господарювання: деіндустріалізацію, депопуляцію, деурбанізацію.

Місією Плану економічної відбудови в поствоєнний період має стати побудова висококонкурентної диверсифікованої структури економіки з розвитком наявних та створенням нових порівняльних переваг, що сприятиме підвищенню рівня добробуту населення завдяки:

1) цілеспрямованому відновленню з урахуванням сучасних трендів міжнародного економічного розвитку зруйнованих і розвитку нових продуктивних високотехнологічних секторів;

2) розвитку банківського й фінансового секторів, що сприятиме акумуляції грошових ресурсів;

3) модернізації сільського господарства з наголосом на створенні переробного сектору в інтересах національної економічної та продовольчої безпеки і глобальної продовольчої проблеми;

4) сприянню створення замкнених циклів інновацій;

5) інтеграції у глобальні ланцюжки створення доданої вартості;

6) глобальним ланцюжкам постачання та збуту;

7) заохоченню кластерних ініціатив розвитку економіки.

Нова структура економіки має забезпечувати генерацію бюджетних доходів, необхідних для реалізації зеленого й цифрового переходів, сталого розвитку та руху в бік зменшення нерівності доходів, що відповідає не лише імперативам глобального розвитку (сталість, кліматична нейтральність), а й курсу на інтеграцію до ЄС.

Для того, аби зусилля щодо формування Плану економічної відбудови не були оскаржені на старті, його ключові складові мають стосуватися: 1) питань економічного управління з урахуванням нових реалій міжнародного поділу праці та сучасних трендів міжнародного економічного розвитку;

2) питань безпеки (продовольчої, цифрової, енергетичної); 3) гуманітарної допомоги (для зниження нерівності та боротьби з бідністю); 4) реконструкції фізичної інфраструктури (з урахуванням можливостей оптимізації логістичних маршрутів) та зруйнованих житлових об'єктів (з урахуванням просторового планування та новацій у містобудуванні).

Історичні приклади підтверджують, що зовнішні тригери розвитку часто впливають на швидкість відновлення зруйнованих війною економік і залежать від консенсусу серед країн-інтересантів і потенційних донорів такого відновлення.

Важлива різниця між епохою Плану Маршалла й сьогодишньою практикою надання допомоги перебуває у самій площині організації допомоги: якщо раніше допомогу надавали під егідою одного донора — США, то тепер вона здійснюється спільними зусиллями багатьох двосторонніх і багатосторонніх донорів через майданчики міжнародних організацій. Існування єдиного центру прийняття рішень у межах донорського процесу Плану Маршала значно спрощувало аудит наданої допомоги. Запропоноване в Нарисі створення Компенсаційного фонду могло б нівелювати ризики неадресного використання залучених коштів. Це саме стосується й форми надання допомоги: у Плані Маршалла 90% залучених у європейські економіки ресурсів були грантами, а тому, якщо уряд залучатиме кредити, які називатимуться «допомогою», український шлях відновлення матиме мало спільного з європейським досвідом повоєнного розвитку. На цьому акцентують увагу упорядники Нарису, наголошуючи, що залучення грантів є пріоритетнішим порівняно з кредитами, адже зруйнована війною країна навряд чи зможе обслуговувати додаткові борги в короткостроковому періоді. Залучення кредитів від міжнародних інститутів розвитку без створення економічного підґрунтя їхнього обслуговування та без розгляду змоги реструктуризації і часткового списання



вже наявних боргів може збільшити ризик боргової (як наслідок, і валютної, і банківської) кризи в майбутньому, що зрештою суперечить меті НЕС-2030. Ба більше, у Євросоюзі критики (явні й таємні) підтримки України порівнюватимуть колосальне зростання частки іноземного боргу у ВВП із залежністю країн, що розвиваються, від китайських боргів. Адже надання кредитів навіть в обсязі \$ 250 мільярдів (половина від мінімальної потреби) ризикує збільшити їхню частку до понад 300 % ВВП.

План Маршалла координував питання довгострокової реструктуризації економіки, промислової і сільськогосподарської інфраструктури, а також визначав умови інтеграції в міжнародну торгівлю й фінанси. Простіше кажучи, План Маршалла був програмою відбудови економіки, а не наданням гуманітарної допомоги, і виходив із консенсусу, що склався в адміністрації Трумена, за яким визнавали, що без допомоги європейські економіки не зможуть інтегруватись у світову економіку, що гальмуватиме ефективний глобальний розподіл ресурсів і міжнародний поділ праці на принципах лібералізації. І такі обмеження ризикували привести в європейських країнах до влади комуністів.

Радикальний поворот ліворуч і праворуч цілком можливий у післявоєнній Україні, яка виграє війну. Адже сотні тисяч військових, які повернуться додому (а дехто на згарища, що залишились від їхніх будинків), не зможуть знайти роботу й забезпечити родини, що, своєю чергою, повернуться з Європи, не пробачать урядові такий стан. Навіть у благополучній Франції після першого туру президентських виборів встановилося тривожне очікування фіналу, який потенційно може дати початок новій європейській турбулентності.

Гаррі Трумен, як і Франклін Делано Рузвельт до нього, звернувся по допомогу до низки комітетів, до яких належали впливові представники приватного сектору, включно з

Комітетом економічного розвитку (Committee for Economic Development, CED), для розробки економічних планів на повоєнний період. Із реалізацією Плану Маршалла був тісно пов'язаний голова CED Пол Хоффман, який був президентом автомобільної компанії Studebaker, а потім — головним адміністратором агентства із зазначеної програми. Членами CED були найвищі керівники General Foods, Coca-Cola Company, Scott Paper, Quaker Oats, General Electric і Goldman Sachs, багато з яких свідчили перед Конгресом на підтримку допомоги Європі. Тобто тут було вдале поєднання промисловців і фінансистів.

З урахуванням відмінностей у глобалізаційних процесах за часів реалізації Плану Маршалла й сьогодні, а саме з урахуванням масштабів транснаціоналізації та впливу, що здійснюють багатонаціональні підприємства на рух капіталів і технологій, на нашу думку, План економічної відбудови України має передбачати встановлення прямих контактів із керівниками потужних корпорацій та враховувати їхні інтереси, пропонуючи пул пропозицій з урахуванням наявних факторів виробництва, а також потенціалу регуляторної політики (на що, безумовно, має бути отримано згоду на наднаціональному рівні міжнародної економічної політики та/або на рівні інститутів ЄС). Причому в Нарисі чітко запропоновано застосувати стимуляційні механізми у формі спеціальних пільгових територій. А тому уряд не повинен обмежуватися міжурядовими домовленостями або відносинами з міжнародними інститутами розвитку та міжнародними фінансовими організаціями.

Такий підхід міг би сприяти створенню в Україні корпорацій нового типу, які запускать мультиплікатори створення малих і середніх підприємств-постачальників послуг і комплектуючих. Завдяки такому масштабуванню досягнення цілей Програми НЕС-2030 не сприйматиметься як примарна мрія.

# ЯК УКРАЇНІ ОТРИМАТИ ДОПОМОГУ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ПІСЛЯ ВІЙНИ<sup>1</sup>



У численних заявах наших посадовців на тему післявоєнного відновлення аргументом для партнерів у ЄС і США є героїзм України у протистоянні агресору й те, що ми захищаємо демократію у всьому світі. Це так, але західні політики вибудовують власну позицію з урахуванням двох чинників. По-перше, це чинник безпеки, який, безумовно, переконливий і працює на користь надання Україні значного фінансування після війни. По-друге, це чинник реакції суспільства й бізнесу на зміни економічної ситуації і її впливу на добробут населення.

## Ціна війни для світу

Російсько-українська війна спровокувала небачений рівень санкційного тиску на РФ. Це, за задумом, має сприяти у

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Як Україні отримати допомогу для відновлення після війни. *Український тиждень*. 25.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254809>

торговій, фінансовій і гуманітарній (науково-технологічній, культурній) ізоляції агресора. Проте у світовій економічній кон'юнктурі та на товарних ринках відбуваються непрогнозовані зміни. За спостереженнями експертів Sentix, для європейського ринку капіталу санкції матимуть серйозні наслідки вже найближчими тижнями. Через зростання інфляції інвестори не очікують, що Європейський центральний банк зможе вдатися до більш експансивної грошово-кредитної політики і прийти на допомогу приватному сектору. За їхнім твердженням, економіка й фондові ринки залишилися сам на сам із викликами невизначеності, а багато інвесторів отримують новий досвід управління ризиками. Стосовно того, коли розпочнеться рецесія у Єврозоні, економісти називають другий квартал 2022 року.

Економіка США також демонструє низхідний тренд, хоча й перебуває у кращому становищі порівняно з країнами ЄС. А ось у Східній Європі вже з'являються ознаки глибокої рецесії. І хоча економіка Сполучених Штатів перебуває «лише» на циклічному спаді, який, проте вона дедалі більше набирає негативної динаміки, дефіцит зовнішньої торгівлі продовжує залишатися поблизу рекордного рівня не в останню чергу через здорожчання імпортованих ресурсів і ситуацію на енергетичному ринку. Жоден із регіонів світу, розглянутих Sentix у їхньому економічному огляді, нині не спроможний протистояти тенденціям зниження темпів зростання. Навіть азійський регіон бореться зі стагнацією, теж відчуваючи наслідки попередньої політики фінансового пом'якшення та опосередковані наслідки санкцій проти Росії.

8 квітня 2022 року Європейська рада ухвалила рішення запровадити п'ятий пакет економічних та індивідуальних санкцій. Узгоджений пакет містить низку заходів:

– заборона на купівлю, імпорт або передання вугілля та інших твердих копалин або палива в ЄС, якщо вони походять

із Росії або експортовані з Росії, із серпня 2022 року (імпорт вугілля у ЄС нині становить 8 мільярдів євро на рік);

– заборона надання доступу до портів ЄС суднам, зареєстрованим під прапором Росії (виняток становлять перевезення сільськогосподарської і харчової продукції, гуманітарної допомоги та енергетики);

– заборона діяльності будь-яких російських і білоруських автотранспортних підприємств. Виняток зроблено для низки товарів, як-от фармацевтичні, медичні, сільськогосподарські та харчові продукти, включно з пшеницею, а також для автомобільного транспорту з гуманітарною метою;

– заборона експорту палива для реактивних двигунів та інших товарів, як-от квантові комп'ютери й передові напівпровідники, високотехнологічна електроніка, програмне забезпечення, чутливе та транспортне устаткування (узгоджені заборони на експорт та імпорт становлять 10 мільярдів євро). Є нові заборони на імпорт деревини, цементу, добрив, морепродуктів і спиртних напоїв (обсяг — 5,5 мільярдів євро);

– цільові економічні заходи, спрямовані на посилення чинних заборон і закриття лазівок, як-от: загальна заборона ЄС на участь російських компаній у державних закупівлях у державах-членах; унеможливлення будь-якої фінансової підтримки російських державних органів; розширена заборона на депозити на криптогаманці, а також на продаж банкнот і переказних цінних паперів, номінованих у будь-якій офіційній валюті держав-членів ЄС, Росії і Білорусі або будь-якій фізичній чи юридичній особі, організації або органу в Росії і Білорусі.

Крім того, Рада ЄС вирішила запровадити санкції проти компаній, продукція або технології яких відіграли роль у вторгненні до України. Повністю заборонено операції з чотирма ключовими російськими банками, на частку яких припадає 23% ринку російського банківського сектору. Після

відключення від SWIFT ці банки будуть повністю відрізані від ринків ЄС.

Тож якщо економічна криза в повоєнній Європі стала тригером для запровадження Плану Маршалла, який фактично змінив політичну й економічну структуру регіону, нині таким тригером має стати війна в Україні. Її наслідки прямо та опосередковано впливають на загострення економічних потрясінь у всьому світі, а у випадку ЄС — на формування передумов дезінтеграційних процесів в об'єднанні.

Внаслідок війни (руйнування або пошкодження промислових об'єктів, шляхової інфраструктури, логістичних маршрутів, ланцюжків збуту й постачання, блокування портів тощо) похитнулися позиції України на ринках зернових та агропродукції, чавуну і сталевих напівфабрикатів, залізної руди, глинозему, що спровокувало зростання цін на лінійку продукції. Санкції, що блокують усталені торговельні та фінансові зв'язки РФ із країнами-партнерами (передусім на ринку енергоносіїв, зерна та агропродукції, нікелю, алюмінію, міді, кольорових металів тощо), також спричиняють зростання темпів інфляції, які в Єврозоні майже втричі перевищують цільовий показник Європейського центрального банку (оптимальним для економіки вважається рівень у 2 %).

Потужна хвиля українських біженців знову викликає критику єдиної міграційної політики й поляризує суспільства, формуючи запит на радикалізацію. Зокрема, це засвідчують вибори у Франції, де тривало драматичне протистояння між лівоцентристом Емманюелем Макроном та правоцентристкою Марін Ле Пен. Аби зменшити вірогідність політичних демаршів серед країн-членів ЄС, проекти післявоєнного відновлення України мають бути зрозумілі потенційним європейським донорам, зокрема у тому, що стосується відповідності цих планів не лише безпековим, а й економічним

інтересам конкретних держав — так само, як інтереси США було враховано у процесі післявоєнного відновлення Європи.

### **Взаємовигідний проєкт**

Представники Комітету економічного розвитку в Конгресі у 1947 році на слуханнях щодо Плану Маршалла переконували в необхідності зміцнення європейських валютних ринків, аби виникала змога купувати товари американського виробництва, бо інакше постраждає економіка США. Ця група представляла інтереси великих корпорацій, що виробляли споживчі товари, впливали на розподіл міжнародних потоків капіталу й розширення міжнародних ринків, підвищуючи споживчий попит та індивідуальний добробут (через ефект масштабу й цінову конкуренцію). Вони стверджували, що План Маршалла матиме вирішальне значення для підтримки торгового балансу США, збереження американського багатства і створення стабільної міжнародної ринкової системи.

Зрозуміло, що політична й економічна стабільність в Україні є запорукою стабільності на критично важливих ринках. Однак включення взаємних економічних інтересів у документи має закріпити таке розуміння. Крім того, війна пришвидшила диверсифікацію «портфеля» торгівельних партнерів країн, що підтримали санкції проти агресора, а тому запустила хоча й болісне, але, по суті, неминуче розірвання тенет енергетичної залежності від РФ та пришвидшений рух до альтернативних джерел. Це дає українському уряду значно більше шансів на отримання коштів з європейських фондів, що фінансуватимуть Європейський зелений перехід.

Зрештою, проводячи паралелі з подіями понад 70-річної давнини, зусилля Плану Маршалла щодо інтеграції європейських ринків і запровадження спільної торгової зони були економічним наслідком геополітичної позиції Державного департаменту США та Пентагону, спрямованої на заохочення європейської політичної і військової інтеграції — політики, яка

зрештою втілилась у таких організаціях, як ЄС і НАТО. Хоча Україна і подала заявку на вступ до Євросоюзу, а Європарламент виступив за надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС, позиції представників Франції, Німеччини, Австрії українська сторона назвала недостатньо рішучими, так само як і масштаби та швидкість надання військової і гуманітарної допомоги. Тому Євросоюзу варто одночасно працювати над якомога швидшою інтеграцією України у внутрішній ринок ЄС, а отже, та фінансова допомога, яка гіпотетично може поповнити Фонд відновлення України, має враховувати довгострокове бюджетне планування самого ЄС. У нарисі проекту плану відновлення СЕPR зазначено, що членство в ЄС або принаймні зрозумілий і швидкий план приєднання, є однією з найважливіших умов успішності втілення плану.

Нагадаємо, що в межах ЄС під впливом пандемії і з метою здійснення анонсованого курсу на стратегічну автономію було започатковано Next Generation EU (NGEU) — окрему бюджетну програму, покликану «вселити довіру і підтримати відновлення регіонів, економічно постраждалих від пандемії, що потенційно може змінити правила гри», та залучити близько 750 мільярдів євро на фінансових ринках. Це додаткове фінансування спрямовуватиметься через програми ЄС і буде враховане в майбутніх бюджетах ЄС. Крім того, Єврокомісія запропонувала оновлений довгостроковий бюджет ЄС, що діятиме як потужний антициклічний антикризовий інструмент і підвищить тим самим міжнародну роль євро. Утім, Єврокомісія визнає і недостатність та тимчасовий характер застосування пакету заходів NGEU для підвищення європейського потенціалу в довгостроковій перспективі, а також для створення умов, за яких підприємства ЄС вповні отримали б вигоду від ефекту



масштабу і зростання продуктивної спроможності в результаті європейської інтеграції.

Тому очікувані допомога й фінансування від ЄС для української сторони мають враховувати потреби самого об'єднання щодо підтримки бюджетної дисципліни. І якщо ключовим у ЄС для досягнення технологічних переваг є забезпечення стратегічної автономії в отриманні критично важливої сировини, Україна має зацікавити європейські компанії наданням доступу до таких ресурсів. Основними цілями «відкритої стратегічної автономії» Європарламент визначив безпеку та захист, зменшення наявних залежностей, захист інтересів і цінностей ЄС у світі, розширення економічних можливостей, які, своєю чергою, стануть поштовхом до перегляду економічної й енергетичної політики ЄС. **Це означає, що в українському уряді вже мають працювати групи експертів і фахівців, які формуватимуть пул пропозицій для Європейського Союзу за кожним із чотирьох вимірів стійкості ЄС: соціально-економічним, геополітичним, цифровим і зеленим. Враховуючи, що частка санкцій, запроваджених ЄС щодо РФ, фактично набуде чинності в серпні 2022 року, українські дипломати й підприємці могли б ініціювати публічне обговорення потенційних ініціатив.**

У «Нарисі про відбудову України», підготовленому під егідою Центру досліджень економічної політики (Centre for Economic Policy Research), знаходимо механізм такої інтеграції допомоги на відновлення України та довгострокового бюджетування в межах ЄС. Зокрема висунуто припущення, що ЄС може створити трастовий фонд для реконструкції України або використовувати спеціальні процедури, щоб надати нам доступ до структурних фондів ЄС, які доступні для країн-членів Євросоюзу. Це, з одного боку, дасть змогу уникнути

регуляторної пастки невідповідності такої допомоги політикам і процедурам ЄС та враховувати пріоритети розвитку об'єднання. А з другого боку, сприяти реалізації інституційних реформ і підвищенню кредитних рейтингів України.

### **В полоні однієї аналогії**

Звісно, в українському експертному середовищі вкрай важливо тверезо оцінювати мотивацію потенційних донорів допомоги та не впадати у крайнощі — від ейфорії очікування трильйона доларів допомоги до розпачу не отримати нічого значущого. Варто зауважити, що, попри свою популярність, Закон про відновлення Європи 1947 року мав справжню політичну опозицію у Сполучених Штатах. Навіть усередині виконавчої влади не було єдиної думки про те, як управляти європейською допомогою, або навіть про те, яке агентство має взяти на себе цю ініціативу. Найбільш гучна й конкретна протидія Плану Маршалла лунала не тільки від консервативної коаліції (Республіканська партія, включно із сенатором від Огайо Робертом Тафтом і колишнім президентом Гербертом Гувером), опозиція виникла і в секторах економіки США, інтереси яких не збігалися з баченням, представленим економічними радниками Трумена.

Наприклад, власники трудомістких виробничих підприємств у США й сільськогосподарських підприємств пропонували повернення до більш ізоляціоністської економічної позиції. Але промова держсекретаря Джорджа Маршалла, яка розкривала цей план, була дуже своєчасною. Це сталося менш ніж через три місяці після того, як 12 березня 1947 року президент Трумен став перед Конгресом, аби сформулювати те, що стало відомо як доктрина Трумена. Звертаючись до Конгресу з проханням про підтримку урядів Греції і Туреччини в боротьбі із загрозою комуністичних повстань, Трумен заявив, що Сполучені Штати змушені допомагати «вільним народам» у їхній боротьбі проти «тоталітарних режимів»,

оскільки авторитаризм «підірве основи міжнародного миру», а, отже, і безпеку Сполучених Штатів.

Доктрина Трумена проголошувала, що «політикою Сполучених Штатів стала підтримка вільних народів, які чинили опір спробам підпорядкування озброєним меншинам або зовнішньому тиску». Ця позиція домінувала в зовнішній політиці США упродовж десятиліть і відіграла значну роль в аргументації на користь твердої двопартійної підтримки допомоги в Конгресі США, як військової, так і економічної, країнам, що можуть бути піддані комуністичному впливу.

Дебати в Конгресі за законом, який мав фінансувати План Маршалла, розпочалися в останні тижні 1947 року. До лютого 1948 року опитування засвідчили, що 56 % населення позитивно поставилися до цієї пропозиції. Бізнес-спільнота, багато фермерів, інтернаціоналістська еліта та інші групи підтримували його, визнаючи важливість відновлення Європи для процвітання Америки. У Гарварді Маршалл пообіцяв, що відданість США відновленню Європи не тільки відновить ринки для американських товарів, а й викорінюватиме «злідні, розпач і хаос» і сприятиме «економічному оздоровленню у світі, без якого не може бути політичної стабільності». Це формулювання, а також низка інших факторів сприяли пом'якшенню заперечень опозиції, хоча, наприклад, сенатор Тафт застеріг, що допомога має бути обмежена за масштабами й не бути надмірним тягарем для американських платників податків.

Те саме відбувається і в середовищі українських аналітиків. Скептики зауважать: мовляв, сьогодні, коли ринки капіталу настільки лібералізовані, хто візьме на себе відповідальність за ручне керування приватними капіталами? І чому інвестиційні фонди повинні приймати нав'язані їм правила гри? Хто стане цим благодійником? А якщо донорами капіталу будуть уряди, то які аргументи вони знайдуть для громадян, адже, по суті,

План Маршалла в українському варіанті передбачатиме розподіл надходжень від платників податків інших країн.

Знову нагадаємо, що переважна частка допомоги повинна надійти в перші два роки відновлення, а тому фінансування буде за рахунок двох джерел: від політично вмотивованих приватних фондів, які вже прислухалися до вимог урядів, ризикуючи власними фондовими рейтингами; від державних фондів розвитку ЄС, які хоч і не будуть повністю фінансованими за рахунок платників податків поточних років, оскільки формуються шляхом емісії Центробанку, але сприймаються як бюджетні через згадувані нами впливи на інфляцію, яка зросла до вже неприпустимих рівнів. Відшкодування витрачених європейцями коштів (повне або часткове) за рахунок російських активів триватиме роки й навіть десятиліття.

Підсумовуючи, скажемо, що відсилання до Плану Маршалла, популяризованого коментаторами та експертами, які обговорюють план післявоєнної відбудови України, затискає нас у лещатах нав'язуваних концепцій із минулого. У спробах відшукати історичні аналогії нам треба застосувати досвід, але не зав'язнути у припущеннях, які ризикують девальвувати будь-які пропозиції реалізувати масштабний проєкт розвитку України.

# НАМІРИ І ДІЇ. ХТО ВИЗНАЧАТИМЕ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ?<sup>1</sup>



Європейський Союз розглядає можливість створення трастового фонду солідарності для фінансування основної частки витрат, спрямованих на відбудову зруйнованої війною України. За інформацією Bloomberg, майбутній фонд структурно нагадуватиме механізм відновлення після COVID-19 для країн-членів ЄС і з нього фінансуватимуть інвестиції та реформи за домовленістю з урядом України. За інформацією Politico, діяльність трастового фонду ґрунтуватиметься на досвіді ЄС щодо підтримки Туреччини згідно з міграційною угодою між Туреччиною і ЄС. Тоді ЄС спрямував €6 млрд на розміщення біженців і мігрантів для запобігання їхнього

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Наміри і дії. Хто визначатиме механізм фінансування повоєнного відновлення України? *Український тиждень*. 29.04.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/254842>

припливу до країн блоку. Іншим прикладом слугує регіональний трастовий фонд ЄС у розмірі €2,4 млрд євро у відповідь на війну в Сирії, співголовою якого є ООН і який відкритий для інших донорів.

Ідея трастового фонду ЄС обговорювалася президентом Європейської ради Шарлем Мішелем з президентом України Володимиром Зеленським під час його нещодавньої поїздки до Києва, її схвалили міністри фінансів G7 (до складу якої входять США, Велика Британія, Канада, Японія, Німеччина, Франція, Італія,) на зустрічі у Вашингтоні 20 квітня. Для балансування розбіжностей у надходженнях та видатках бюджету український уряд висловив побажання отримати вже найближчим часом \$ 50 млрд, хоча G7 зголосилася розглянути можливість виділення Україні суми, «що перевищуватиме \$ 24 млрд». **Тому рішення просити про допомогу відразу у групи країн, кожна з яких переживає свій бюджетний процес і виклики бюджетній дисципліні, є не найлегшою із стратегій.**

Розглядається варіант, за яким трастовий фонд для України керуватиметься Європейською комісією та отримуватиме бюджетні гарантії ЄС. Але, залежно від розміру фінансування, він має бути доповнений пожертвуваннями від країн ЄС та інших донорів, як-от членів G7, а також Австралії і Південної Кореї. Анонсована підтримка, за попередніми домовленостями, має бути надана у вигляді грантів. До фонду також увійдуть Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Світовий банк (СБ). Міжнародні фінансові інститути і країни ЄС також на двосторонній основі обіцяють підтримку, але мета трастового фонду полягає в тому, щоб зібрати всі гроші в один котел, а потім спрямувати за погодженням з українським урядом туди, де вони найбільше потрібні.

Відомо, що зараз розглядається кілька варіантів допомоги: шляхом розміщення українських держоблігацій за нульовим купоном або перерозподілу на користь Україні квот спеціальних прав запозичень у МВФ. До останнього варіанту схиляється директор-розпорядник МВФ Кристаліна Георгієва, підкреслюючи пріоритетність саме грантового фінансування.

Яким має бути розподіл «квоти на допомогу» в межах G7 та інших запрошених донорів у межах оголошених сум (тобто, суми такої допомоги від кожного, хто долучиться до пулу донорів), достеменно невідомо. Але зрозуміло, що аргументи, якими донори оперуватимуть для зменшення тягаря виплат Україні, зосереджуватимуться навколо істотного погіршення економічної активності, скорочення обсягів міжнародної торгівлі, а також викликів енергетичній та продовольчій безпеці, що відчули на собі всі суб'єкти міжнародних економічних відносин. Тому сума потенційного «грантового обдаровування України», скоріше за все, зменшуватиметься, аніж зростатиме. Це, звісно, вноситиме плутанину в процес врегулювання цього питання з представниками українського уряду. **І це є побічним ефектом відсутності титульного донора.**

У дорожній карті Групи Світового банку (ГСБ) обговорюються початкові короткострокові заходи реагування на наслідки російсько-української війни на основі середньострокового цільового підходу, що охоплює 15 місяців з квітня 2022 р. по червень 2023 р. І у фокусі допомоги опиниться не лише Україна. У квітні-червні ГСБ має виділити близько \$ 50 млрд, що міститиме збільшення підтримки: (i) України; (ii) країн, що приймають біженців з України та (iii) країн, що розвиваються (для подолання наслідків кризи для вразливих верств населення). Надання доступу до ринку і захист населення від продовольчої вразливості за допомогою соціальних виплат є центральними елементами реагування.

Середньострокові заходи реагування ГСБ будуть представлені Раді директорів до кінця червня 2022 року. У найближчі тижні керівництво спільно з Радою виконавчих директорів вивчить варіанти реалізації 15-місячного пакету антикризових заходів ГСБ на суму близько \$ 170 млрд на період з квітня 2022 року по червень 2023 року для підтримки країн, що розвиваються, у вирішенні проблем у галузі людського потенціалу та розвитку, спричинених війною, пандемією і змінами клімату. До слова, минулого місяця ООН попередила: жорстокіша і затяжніша війна може спричинити зростання рівня бідності в Україні майже до 30 % населення, що зведе нанівець 18-річний економічний прогрес. Саме з таких міркувань Програма розвитку ООН (ПРООН) закликала інші країни допомогти фінансувати «тимчасовий базовий дохід» для українців. Але знову механізм такої підтримки не визначається.

Прикметно, що 15 квітня ООН опублікувала аналітичний звіт під красномовною назвою «Глобальний вплив війни в Україні на продовольчу, енергетичну і фінансову системи» (Global Impact of war in Ukraine on food, energy and finance systems), в якому визначено, що **криза, яку переживає світова економіка, по суті, тривимірна: криза внаслідок зміни клімату; криза внаслідок пандемії COVID-19; криза внаслідок російсько-української війни.** Таке поєднання кризових проявів підштовхнуло ООН до внесення низки рекомендацій до діяльності міжнародних фінансових організацій (МФО), МВФ і Багатосторонніх банків розвитку (ББР). МФО мають гнучко і швидко надавати надзвичайне пільгове фінансування, включаючи гранти, країнам, які мають соціально-економічні труднощі. МВФ запропоновано, зокрема, збільшити і підтримувати ліміти доступу для швидкої фінансової допомоги (Rapid Credit) і терміново ввести в дію нещодавно створений Траст стійкості



та сталого розвитку (Resilience and Sustainability Trust, RST). Рекомендується також збільшити фінансування МВФ через Трастовий фонд скорочення бідності та зростання (the Poverty Reduction and Growth Trust, PRGT) і використати можливість забезпечення більшої ліквідності за допомогою емісії спеціальних прав запозичення (СПЗ). Зрозуміло, що за таким підходом українському уряду буде вкрай складно «підвищувати ставки», адже, по суті, і МФО, і МВФ декларують готовність розглянути потреби у фінансуванні всіх тих країн, що покладатимуть скорочення темпів свого економічного розвитку на пандемію, війну та необхідність здійснення зеленого переходу в контексті боротьби з кліматичними змінами. А до таких можуть бути зараховані ледь не всі.

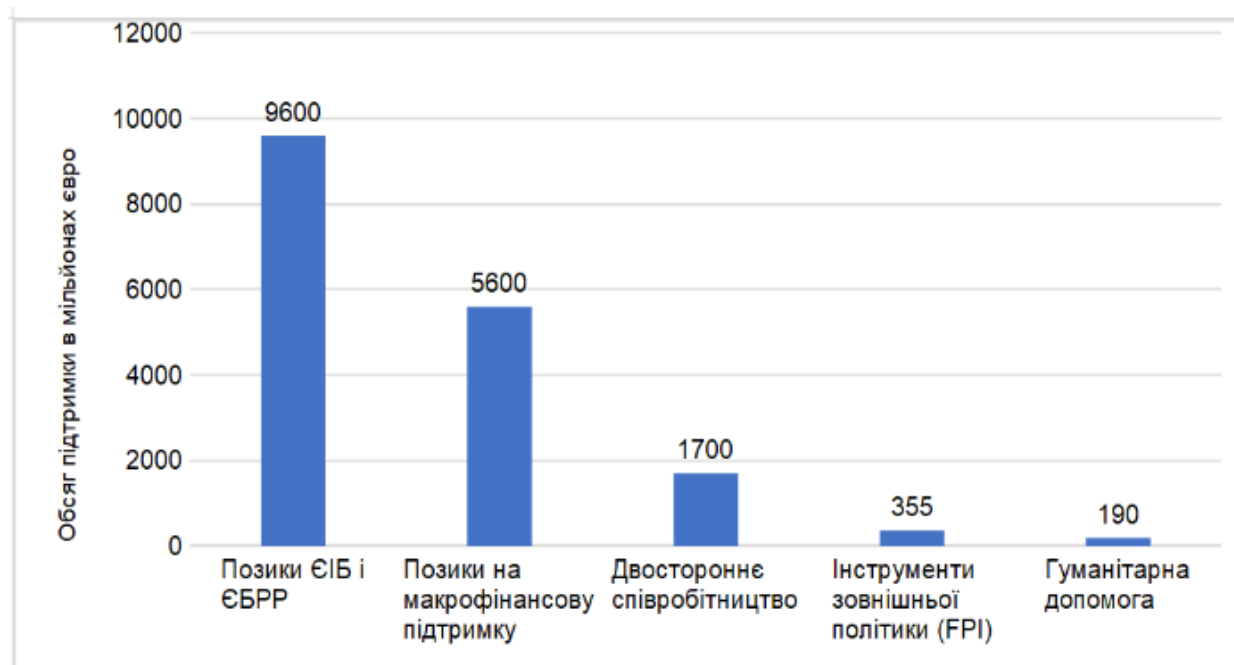
ББР, на думку ООН, мають застосовувати механізми екстреного фінансування шляхом полегшення докризових умов надання коштів, а також стимулювати нові вливання капіталу з метою їхнього перерозподілу серед країн, що постраждали від кризи. Для України вкрай важливо, що дедалі активніше лунає заклик до полегшення боргового тягаря країн, що розвиваються, які або вже перебувають у стані боргової кризи, або схильні до високого ризику боргової кризи. **Війна, без сумніву, є підставою для реструктуризації і часткового списання боргу держави.** Тому, очевидно, підтримка України для відновлення її економіки, і за підходом Групи Світового банку, і за підходом ООН, також може бути інтегрована в єдиний пакет антикризових заходів для країн, що розвиваються.

На практиці доведено, що навіть найкращі інституційні реформи можуть виявитись марними в часи суцільної економії, яка ставить під загрозу соціальну згуртованість через безробіття і бідність. Заходи з консолідації бюджету (тобто, обмеження витратних статей), по суті, посилюють кризу. Загалом консолідація державних бюджетів має відбуватися у

стабільні економічні фази і, як правило, ґрунтуватись на збільшенні доходів, а не на скороченні витрат. **Саме тому, за задумом, механізм постковідного відновлення для Європи очікувано мав би розширити існуючий потенціал зростання.** Водночас російсько-українська війна обмежуватиме простір для маневру, адже конкурентоспроможність європейських компаній вже зазнала руйнівних наслідків. Скорочення обсягів виробництва у Європі також пов'язане з слабкими споживчими витратами приватних домогосподарств, і цьому млявому попиту в ЄС сподівались протиставити стабілізацію зростання зарплати і зменшення частки низькооплачуваного сектора, що у нових умовах економічної кон'юнктури є вкрай складним для реалізації. Вже сьогодні заходи державної політики, спрямовані на допомогу підприємствам впоратися з економічними наслідками війни, викликають занепокоєння щодо утримання на плаву так званих «компаній-зомбі» — нерентабельних підприємств, які продовжують функціонувати через дешеві кредити та пом'якшення умов щодо боргових зобов'язань. Компанії-зомбі можуть знижувати продуктивність у масштабах всієї економіки через відтягування ресурсів, які могли б бути залучені новими, продуктивнішими підприємствами. І в Плані економічної відбудови України це має враховуватись.

**Чи міг би Європейський Союз стати титульним донором України?** За даними Statista, з 2014 року по сьогодні ЄС надав Україні близько 17 млрд євро грантів і позик, з яких 9,6 млрд євро фінансової підтримки надійшло як позики від ЄІБ і ЄБРР. Прикметно, що €355 млн пішло на забезпечення інструментів зовнішньої політики (ІЗП), мета яких полягала саме у сприянні європейській зовнішній політиці. Ними напряму опікується Європейська комісія, до них належать: інструменти, що сприяють стабільності та миру (для допомоги третім країнам у запобіганні конфліктам або

реагування на реальні кризи); інструменти партнерства (для співпраці з партнерами у всьому світі); фінансування місій зі спостереження за виборами (для підтримки права на участь у вільних і справедливих виборах).



*Загальна вартість фінансової допомоги Європейського Союзу Україні з 2014 року по 2022 рік за видами підтримки (у мільйонах євро)*

*Джерело: Statista*

Тому очікуване українським суспільством і урядом багатомільярдне відшкодування втрат від російсько-української війни на тлі окреслених цифр сприймається як ілюзорне. Те ж саме стосується і функціонування механізму відновлення після COVID-19, який, за припущенням Bloomberg, розглядатиметься як еталонний.

Найпоширенішими видами підтримки урядів країн-членів ЄС у межах механізму постковідного відновлення ЄС були такі: надання нових кредитів (26 %); податкові пільги (20 %); субсидії на виплату заробітної плати (17 %); відстрочення платежів (12 %); фінансові гранти (7 %).

Вивчивши європейський досвід, ГСБ встановила, що механізм відновлення є дієвим за умов: (1) удосконалення адресної спрямованості заходів державної підтримки; (2) мінімізації ризику спотворення ринкових стимулів або витіснення учасників ринку; (3) реформування політики для уможливлення легкого входу на ринок і зростання кількості малих і середніх підприємств (МСП); (4) підвищення конкурентного рівня ділового середовища шляхом зниження регуляторних витрат для підприємств, прискорення цифровізації послуг, що надаються у сегменті «уряд — бізнесу»; (5) забезпечення умов, за яких фінансовий сектор мав би потенціал для надання ліквідності; (6) зміцнення інститутів для підвищення визначеності економічного курсу. **У ширшому сенсі запуск механізму відновлення стимулює формування нормативно-правового середовища з метою полегшення перерозподілу ресурсів на користь довгострокової економічної трансформації, створення нових робочих місць, а також забезпечення інклюзивного зростання.**

Зрештою, майже такі ж гасла лунали і за часів Європейської програми відбудови, відомої як «План Маршалла». Тоді на подив багатьох європейців, які розраховували лише на значну програму допомоги, стало зрозуміло, що така програма може бути реалізована лише шляхом постійних структурних змін у європейських економіках. Саме це мав на увазі Маршалл, коли говорив про «ліки, а не паліатив». Полегшення страждань урядів європейських країн у плани Маршалла не входило. Щоб впоратися з цим завданням, діюча тоді Конференція з питань європейського економічного співробітництва трансформувалась на Організацію європейського економічного співробітництва (ОЕЕС) під керівництвом прем'єр-міністра Бельгії Поля-Анрі Спаака (як бачимо, війна завжди формує запит на трансформацію міжнародних

організацій). Тим часом американські посольства у кожній із країн-членів отримували підписи під двосторонніми пактами, в яких викладалися зобов'язання європейських урядів перед їхніми новими спонсорами.

**Ключовим завданням було складання планів ефективного освоєння коштів нового «Еквівалентного фонду», і саме це найбільше відрізняло план Маршалла від будь-якої звичайної програми допомоги.** Фонд мав рахунок у кожному національному банку, спеціально створений для зберігання виручки від місцевого продажу товарів, що постачались згідно з Європейською програмою відбудови (European Recovery Program, ERP). Тому відразу з'ясувалося, що переважна частка допомоги не буде такою безкоштовною або ліквідною (тобто, у формі грошей), як це собі уявляли європейці. Натомість надавались товари, відправлені зі Сполучених Штатів і продані тому, хто запропонує найвищу ціну — державній або приватній особі. Потім платежі за ці товари поверталися не до Сполучених Штатів, а у новий Фонд. І вже з цього Фонду надходили гроші для оплати національних зусиль з реконструкції та модернізації згідно з рішенням, прийнятим Адміністрацією економічного співробітництва (ЕСА, Economic Cooperation Administration (ECA)), створеної для контролю за виконанням Плану і очолюваної потужними фінансовими і політичними діячами США, спеціальні «місії» якої були у кожній столиці.

То що це за «еквівалентний фонд» (counterpart funds)? Спробуємо з'ясувати, аби зрозуміти, чи варто українському урядові наполягати на тому, аби саме цей механізм ліг в основу надання допомоги. Хоча поняття еквівалентних фондів (ЕФ) добре відоме економістам і посадовим особам із країн-донорів і країн-отримувачів іноземної допомоги, визначення цих фондів дуже відрізняються. Саме тому й однастайності в оцінці

макроекономічного впливу від діяльності таких фондів немає, що ускладнює обґрунтування рекомендацій політикам. ЕФ визначаються як надходження у місцевій валюті від продажу товарів та іноземної валюти, наданих донором у вигляді грантів або позик урядові-отримувачеві.

Це визначення виключає весь імпорт капіталу, крім допомоги, та отримувачів, крім урядів. З цього визначення також виключаються кошти у місцевій валюті, залучені урядом без продажу товарів або отримання іноземної валюти завдяки іноземній допомозі, наприклад, кошти, залучені урядом-отримувачем для фінансування місцевих проєктів розвитку. Крім того, джерела «еквівалентних коштів» мають бути відображені у платіжному балансі країни-отримувача як угода між донором та урядом-отримувачем, де донором зазвичай є уряд, але це може бути й міжнародна організація.

Іноземна допомога може набувати форми грантів або позик. Гранти можуть бути товарними або валютними. Товари можуть бути: технологіями; капітальними товарами; запасними частинами; сировиною або споживчими товарами. Еквівалентні кошти надходять урядові-отримувачеві лише після продажу товарів або іноземної валюти на внутрішньому ринку. Нарахування зустрічних коштів урядові-отримувачу є постійним лише тоді, коли надходження у місцевій валюті генеруються завдяки продажу іноземної допомоги, отриманої за рахунок гранту. Нарахування уряду є тимчасовим, коли виручка у місцевій валюті генерується завдяки продажу іноземної валюти, отриманої у результаті кредиту. Кредит повинен обслуговуватися відповідно до умов його обслуговування, і уряд-отримувач повинен зібрати відповідну суму у місцевій валюті. Важлива різниця між іноземною допомогою в іноземній валюті та іноземною допомогою у вигляді товарів полягає в тому, що перша може бути продана урядом-отримувачем центральному банку, комерційним

банкам та іншим організаціям державного сектора, а також нефінансовому приватному секторові. Вибір же товарів в основному обмежений можливостями і бажанням країни-донора.

Тут слід зауважити, що Україна в умовах логістичного блокування не зможе реалізувати повною мірою свій експортний потенціал. До того ж очікувано впадуть обсяги міграційного капіталу. За такої ситуації уряд, виходячи із механізмів функціонування таких еквівалентних фондів, може затребувати, як допомогу, валюту.

Еквівалентний фонд акумулював кошти у національній валюті, отримані імпортерами від реалізації поставлених у країну товарів. Накопичені «еквівалентні кошти» (у місцевій валюті) призначалися для подальшого кредитування «вузьких секторів» національної економіки («допомога для самопомоги»). Наприклад, у Німеччині за 1949–1952 роки з таких інвестиційних фондів було профінансовано загалом близько 8 % всіх чистих капіталовкладень (переважно у сфері розвитку інфраструктури і виробництва напівфабрикатів). Значна частка «еквівалентних інвестицій» була спрямована у видобуток вугілля, залізничне будівництво та енергетику, а також на мобілізацію додаткових кредитних ресурсів із німецької банківської системи. При цьому чверть усіх коштів отримував сектор електроенергетики.

**Якщо застосувати історичні приклади освоєння допомоги у межах Європейської програми відновлення, то механізм її здійснення для сучасної України може бути таким.** Наприклад, український представник середнього бізнесу купує верстат (або необхідну сировину для її подальшої переробки або, скажімо, навіть пальне) за гривні за певною встановленою внутрішньою ціною, а адміністрація ЕСА доплачує різницю. Гроші українського бізнесмена спрямовуються на реалізацію необхідних відновлювальних

робіт згідно з раніше затвердженим планом відбудови. Тепер ви розумієте, чому більшість істориків від економіки зауважують, що план Маршалла сприяв посиленню позицій американських компаній на ринках Західної Європи?

Зрозуміло, що за таким підходом допомога має бути своєчасною, товари мають продаватися за помірними цінами, а головне – відповідати потребам української економіки, адже у відповідь донор такої «допомоги» фактично підтримує свої національні компанії.

**Окреслене засвідчує відповідальність вибору, який має зробити український уряд, адже ціна помилки вимірюватиметься не стільки потужністю боргового зашморгу на кілька поколінь наперед, скільки втратою віри мільйонами українців.**



## РОБОТОДАВЕЦЬ ОСТАННЬОЇ ІНСТАНЦІЇ<sup>1</sup>



*Завод «Пласт-Бокс Україна» у Чернігові після російського обстрілу. Фото: Держекоінспекція*

Український ринок праці демонструє невтішну динаміку. Попри масовий відтік українців за кордон і мобілізацію рівень безробіття, за оцінками НБУ, сягнув близько 35 %, інфляція — 31 %, а ВВП скоротиться на третину. Понад 40 % працюючих вже втратили роботу. За результатами опитування внутрішньо переміщених осіб (ВПО), проведеного Міжнародною організацією міграції, серед міркувань, які керували рішенням про переміщення, менше 8 % були пов'язані з пропозицією роботодавця.

**ЗА ПРОГНОЗАМИ СВІТОВОГО БАНКУ, ВНАСЛІДОК ВІЙНИ ЧАСТКА БІДНОГО НАСЕЛЕННЯ У 2022 РОЦІ МОЖЕ СЯГНУТИ 70 % ПОРІВНЯНО З ДОВОЄННИМИ 18 %.**

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Роботодавець останньої інстанції. Що можна зробити для подолання масової бідності та безробіття, а також припинення масової еміграції українців. *Український тиждень*. 03.08.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/255456>

За прогнозами Світового банку, внаслідок війни частка бідного населення у 2022 році може сягнути 70% порівняно з довоєнними 18 %. Наприкінці червня прем'єр-міністр України Денис Шмигаль анонсував запуск реформи сфери зайнятості, згідно з якою на час воєнного стану офіційно зареєстрованих безробітних, котрі протягом 30 днів не працевлаштовані, залучатимуть до суспільно корисних робіт, оцінюючи їх еквівалентом мінімальної зарплати у 6500 гривень. Таке нововведення серед населення очікувано викликало обурення, і уряд пояснює це невідповідністю пропонованих робіт наявній кваліфікації.

Чи є така політика українським ноу-хау? Аж ніяк.

Для подолання бідності західні економісти традиційно рекомендують або стійке економічне зростання, або перерозподіл доходів, що не додає політичних дивідендів через поляризацію ефектів від фіскального навантаження у суспільстві. При цьому історично ставлення до бідності у розвинених країнах змінювалось: раніше вона визначалась відсутністю власності, а пізніше — невідповідністю доходів визначеним еталонним показникам, прив'язаним до прожиткового мінімуму, хоча той і не дає змоги родинам заощаджувати та відтворювати бажаний спосіб життя. Перехід до моделі економіки, що спирається на стимулювання ефективного попиту за активної участі держави у цьому процесі, і нині залишається головним рецептом у боротьбі з бідністю, рецесією і застоєм.

Втім, для України, що перебуває у стані війни, в центрі економічної політики у короткостроковому періоді мають бути цілком прагматичні цілі: боротьба з бідністю (у тому числі енергетичною і продовольчою) і створення робочих місць (що відповідають, передусім, запитам внутрішнього ринку і галузей, орієнтованих на експорт), що дасть змогу зупинити подальшу еміграцію українців.

Різні країни накопичили чималий досвід впорядкування стратегій боротьби з бідністю, де основна увага зосереджувалась або на стимулюванні зайнятості, або на соціальному забезпеченні. Наприклад, за часів Франкліна Рузвельта антикризова програма США базувалась, по суті, на кейнсіанських рекомендаціях і передбачала: спрямування додаткових коштів на боротьбу з безробіттям і на створення нових робочих місць; використання додаткових банківських резервів для задоволення потреб країни у кредитах; додаткове фінансування нових громадських робіт поряд з уже існуючими (ліквідація гетто-околиць, поліпшення інфраструктури в країні та розвиток мережі автомобільних доріг, роботи з запобігання повеням, меліорація земель та ін.). Програма «Війна з бідністю», що реалізовувалась пізніше, за часів президентів Джона Кеннеді і Ліндона Джонсона, ставала об'єктом критики, тому що не передбачала створення робочих місць, а фокусувалась саме на виплатах, не зменшуючи бідність, але створюючи маргінальний клас утриманців.

Відомий дослідник фінансової нестабільності Хайман Мінскі довів, що пропозиція одного повного робочого дня на одне домогосподарство з низьким рівнем доходу навіть за умови мінімальної заробітної плати здатна підняти дві третини сімей над межею бідності. Крім того, за його оцінками, особи, що перестануть бути безробітними і вийдуть на роботу, забезпечать такий обсяг виробництва, що кратно перекриє обсяг витрат на виплату додаткових заробітних плат. Втім, Мінскі наполягав, що мінімальний розмір оплати праці законодавчо «ефективний» тільки у випадку наявності «роботодавця останньої інстанції» (POI), яким може бути лише уряд. Тому він наполягав, щоб уряд країни фінансував тих, хто готовий і бажає працювати за мінімальну заробітну плату. Як і Кейнс, він був переконаний, що для таких працівників уже існує багато видів робіт: благоустрій

територій, поліпшення стану навколишнього середовища (прибирання, відновлення лісових масивів, модернізація будівель для підвищення енергетичної ефективності), а також широкий спектр суспільних послуг. Зокрема, для ВПО робота у проєктах, пов'язаних з соціальними потребами, сприятиме інтеграції у приймаючі громади.

Адаптація такої практики матиме вплив і на роботодавців, які відчують зменшення запитів з боку потенційних працівників. І ось чому. Коли національний уряд визначить певний рівень заробітної плати і найме на роботу всіх, хто готовий і бажає працювати за таку платню (так звана «програма роботодавця останньої інстанції», ROI), кожен, хто отримає кращу пропозицію працевлаштування порівняно з роботою за такою програмою (у приватному секторі або на звичайних державних посадах), гіпотетично може на неї погодитися.

Державні витрати на створення нових робочих місць зростають під час рецесії і зменшуються під час експансії, коли працівників знову наймає приватний сектор, а Центробанк як кредитор останньої інстанції (КОІ) має сприяти монетарною політикою створенню умов для ведення економічної діяльності. Тому в умовах війни у центрі бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики має опинитись громадянин. Чим більше робочих місць створюватиме приватний сектор, тим менше ROI матиме значення для забезпечення повної зайнятості. Як і кредитування центрального банку, ROI корисний у будь-якій конкретній економічній ситуації саме як контрциклічний інструмент. Війна — не привід відмовляти країні в розвитку.

**ІНАКШЕ КАЖУЧИ, ПРОГРАМА ROI ПЕРЕДБАЧАЄ ВИЗНАЧЕННЯ БАЗОВОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ, ЯКУ ПРОПОНУЄ УРЯД БУДЬ-ЯКОМУ БАЖАЮЧОМУ ПРАЦЮВАТИ ЗАМІСТЬ БУДЬ-ЯКОЇ ІНШОЇ ДОПОМОГИ З БЕЗРОБІТТЯ.**

Інакше кажучи, програма РОІ передбачає визначення базової заробітної плати, яку пропонує уряд будь-якому бажуючому працювати замість будь-якої іншої допомоги з безробіття. Фактично, програма РОІ допомагає скоротити бідність, усуваючи безробіття таким чином, щоб не спричинити інфляційну спіраль та спіраль зростання заробітної плати. РОІ — єдина програма, що охоплює всі аспекти політики на ринку праці: безробіття і можливості працевлаштування; збереження людського капіталу; запобігання бідності. Справедливо зазначити, що в ситуації дефіциту державного бюджету багато хто може вважати таку програму політично неспроможною для реалізації, але війна вносить корективи і вимагає прийняття вчасних рішень.

Програма РОІ у кожній країні має виразну специфіку: за реалізацію програми відповідають або неурядові організації, або створена під егідою уряду установа. Також різняться і перелік робіт, на які формується замовлення. Скажімо, у США зроблено акцент на збільшенні пропозиції громадських послуг (компаньйон для людей похилого віку, прикутих до ліжка, розумово або фізично неповноцінних; помічник класу в державних школах; будівельники/реставратори житла для незаможних; асистенти денного догляду за дітьми працівників, задіяних у програмі РОІ; працівники у сфері дотримання екологічної безпеки; працівники з відновлення громадської інфраструктури).

За програмою РОІ в Аргентині (Plan Jefes) право на працевлаштування отримував один член родини, якщо міг надати докази того, що діти відвідують школу і отримують належне лікування. Plan Jefes передбачав виплату 150 песо на місяць за 4 години щоденної роботи. Робітники Jefes організували кооперативи, щоб могли працювати понаднормово, розподіляючи прибуток від продажу продукції, виробленої у «неробочий час». Учасники працювали здебіль-

шого у громадських проєктах або зобов'язувались взяти участь у програмах перекваліфікації. Загальні витрати програми досягли піку в 1% ВВП, в ній взяли участь майже 2 мільйони осіб, що було еквівалентно приблизно 5 % населення та 13% робочої сили.

РОІ виключає інші державні витрати: як деякі прямі (допомогу з безробіття), так і непрямі. Для Греції як один із варіантів подолання загрозливої ситуації з безробіттям після багатьох років жорсткої економії було змодельовано вплив потенційного РОІ на соціально-економічну активність. Розрахунки свідчать, що повномасштабна програма РОІ коштуватиме від 1,5 % до 5,4 % ВВП, причому 60 % цих витрат відшкодується державою у вигляді податків. За умови забезпечення мінімальної заробітної плати на кожні 10 нових робочих місць за програмою РОІ створюється близько 4 непрямих робочих місць, а зростання ВВП у 2,3 рази перевищує вартість програми.

За оцінками, програма РОІ для всього ЄС потребувала б близько € 300 млрд на рік, тоді як глобальна РОІ вимагала б € 1,3 трлн на рік. Ці цифри можуть сприйматися астрономічними, але знову ж таки їх слід розглядати у контексті. Бюджетні гроші, використані для стримування кризи у 2009 році, перевищували \$25 трлн. Щоб урятувати тільки банки США і ЄС, уряди використали \$14 трлн, на які можна було б профінансувати РОІ на 20 років. Тому ресурси, спрямовані на РОІ, поступались би ресурсам, що виділяються у програмах КОІ.

Виникає щонайменше два принципових запитання. Хто відповідатиме за виконання програми або «хто головний»? Хто забезпечуватиме прозорість і підзвітність? Наприклад, «центр» (центральний орган, міністерство) має координувати проєкт з позиції акумулювання необхідних ресурсів, визначення правил і забезпечення ефекту масштабу, а місцеві

органи влади і територіальні громади мають відповідати за практичні завдання: визначити запити, пріоритети, можливості для найму, формуючи уряду пул ініціатив, які сприятимуть створенню робочих місць (як, наприклад, ініціатива заохочення створення індустріальних парків у регіонах України). При цьому участь у програмі має бути прозорою, тривалість перебування в ній та звільнення мають бути транспарентними, а критерії найму не повинні дискримінувати за ознакою статі або соціального стану.

Як зазначають у Конгресі профспілок Великобританії, прозорість важлива також для платників податків, бо у багатьох випадках ці програми критикують за корупцію і неефективність. Щоб цього уникнути, життєво важливо забезпечити чіткі й прості правила та розширення прав і можливостей саме місцевих громад. Вкрай важливо, щоб програма РОІ враховувала запити на місцевому рівні з точки зору вибору проєктів, реалізації та моніторингу успішності, адже недостатня участь місцевого населення зводить програму РОІ до простого розподілу допомоги. Тому деякі економісти вважають за краще застосовувати терміни «Гарантія зайнятості», «Зайнятість на державній службі», «Зайнятість буферного запасу» тощо.

Втім, аналогія з «останньою інстанцією» не випадкова, адже програма РОІ спрямована на всіх громадян — так само, як поведуться уряди з банками. Останні жорстко регулюються Центральним банком (ЦБ) у сприятливі економічні часи, а в часи кризи їх рятує за рахунок державних грошей той же ЦБ, що відіграє роль кредитора останньої інстанції. У той час, як Центробанк прагне забезпечити фінансову стабільність, програма РОІ гарантує соціальну стабільність.

Для управління програмою РОІ уряд може створити державний орган, аналогічний органу банківського нагляду або ЦБ. Це агентство має мати мандат на боротьбу з

безробіттям так само, як центральний банк уповноважений забезпечувати стабільність цін. То ж якими мають бути основні практичні завдання агенції РОІ? Передусім у недискримінаційний спосіб визначити заробітну плату РОІ (так само, як облікова ставка встановлюється центральним банком) та контролювати проєкти, в яких задіяні працівники за програмою. Практичний інструментарій можна взяти з досвіду банківського нагляду: виїзні перевірки, аналіз низки показників ефективності, аналіз якості управління, інструменти захисту працівників тощо.

Як зазначав Мінські, РОІ — це не про великі бюджетні витрати уряду, а про розширення соціальних і місцевих прав та можливостей, бо дає змогу місцевим безробітним задовольняти місцеві потреби. Тому, крім державного агентства, програма РОІ повинна містити також активний контроль місцевого самоврядування. Отже, у кожному районі, де реалізуються проєкти РОІ, може бути створена невелика комісія місцевого управління, яка має складатися з місцевих жителів, належним чином навчених державним агентством, призначених експертів і представників РОІ. Активна участь знизу, а також досвід і координація з центру можуть гарантувати результативність програми.



## ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА. ЧОМУ УКРАЇНІ ВЖЕ ЗАРАЗ ПОТРІБНІ БАНКИ ЇЖІ<sup>1</sup>



*З початком війни продовольчий банк, заснований ГО «Тарілка» розгорнув масштабну роботу у Дніпрі, Миколаєві та Харкові. Фото: Tarilka.org*

За даними нового звіту Міжнародної організації з міграції (МОМ), внутрішньо переміщені особи (ВПО) в Україні опинилися у гострій кризі, пов'язаній з браком засобів для існування. Майже дві третини тих, хто мав роботу до переміщення, втратили її, а кожен п'ятий переселенець повідомляє про відсутність доходів. За даними Програми розвитку ООН (ПРООН) початку квітня, якщо війна набуде затяжного характеру, 90 % населення України зазнає бідності і опиниться у зоні високої вразливості. Нинішня ситуація свідчить, що негативні прогнози справдились.

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Продовольча безпека. Чому Україні вже зараз потрібні банки їжі. Український тиждень. 11.08.2022. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/255495>

13 квітня 2022 року голови Групи Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Світової продовольчої програми Організації Об'єднаних Націй і Світової організації торгівлі опублікували спільну заяву, в якій закликали міжнародну спільноту вжити термінових заходів для вирішення проблеми відсутності продовольчої безпеки, збереження відкритої торгівлі та забезпечення достатніх обсягів фінансування для задоволення найнагальніших потреб.

Глобальна продовольча криза частково посилюється зростаючим числом обмежень на торгівлю продуктами харчування, запровадженими країнами з метою збільшення внутрішньої пропозиції та зниження цін. Станом на 15 липня 2022 року вже 18 країн запровадили 27 заборон на експорт продуктів харчування, а сім країн імплементували 11 заходів щодо обмеження експорту, намагаючись діяти на упередження продовольчої кризи, що, звісно, створює додаткову напругу в країнах, залежних від імпорту продовольства.

Міністерство сільського господарства США (USDA) визначає відсутність продовольчої безпеки як відсутність постійного доступу до достатньої кількості продуктів харчування для активного і здорового життя. Хоча голод і відсутність продовольчої безпеки тісно пов'язані, це різні поняття. Голод належить до особистого фізичного відчуття дискомфорту, тоді як відсутність продовольчої безпеки — це брак доступних фінансових ресурсів для харчування на рівні домогосподарства. «Низька продовольча безпека» означає, що домогосподарство знижує якість, різноманітність і бажаність свого раціону. «Дуже низька продовольча безпека» означає, що члени домогосподарства іноді порушують режим харчування або скорочують споживання їжі через брак грошей або інших ресурсів. Наприклад, у Великій Британії у 2021 році 4,2 мільйона осіб (6 % населення) мешкали у домогосподарствах, не забезпечених продовольством (тобто в умовах

низького, так і дуже низького рівня продовольчої безпеки). Згідно зі звітом Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) «Про стан продовольчої безпеки у світі за 2022 рік», чисельність громадян, які страждають від голоду, зросла у 2021 році до 828 мільйонів. ФАО попередила, що гостра нестача продовольства може посилитись у 20 країнах із червня по вересень 2022 року.

Проблема відсутності продовольчої безпеки не існує ізольовано, оскільки сім'ї з низьким доходом відчують тиск супутніх викликів, як-от відсутність доступного житла, соціальна ізоляція, економічне / соціальне неблагополуччя через воєнні дії, хронічні або гострі проблеми зі здоров'ям, високі медичні витрати та низьку заробітну плату. Сукупність цих факторів ризику є важливими соціальними детермінантами здоров'я, які визначають умови середовища, в якому люди народжуються, живуть, навчаються, відпочивають, розвиваються, працюють і старіють, а, отже, впливають на спосіб і якість життя.

У Звіті про внутрішнє переміщення в Україні, підготовленому під егідою Міжнародної Організації Міграції (МОМ), зазначається, що на прохання визначити найнагальнішу потребу найбільша кількість респондентів серед ВПО (54 %) назвали гроші (фінансову допомогу), 20 % осіб зазначали брак транспорту, 16 % — брак ліків і доступу до послуг, 13 % — брак їжі. Респондентів, які зазначили потребу у фінансовій допомозі, попросили визначити три основні цілі, на які вони витратили б гроші. Більшість опитаних купили б їжу (59 %) та оплатили б комунальні послуги (60 %).

Прикметно, що з квітня потреба у харчових продуктах для ВПО постала вкрай виразно. З настанням холодів в умовах інфраструктурних руйнувань і непридатності для проживання частини житлового фонду на територіях, що перебували у тимчасовій окупації, цілком прогнозоване назрівання чергової хвилі внутрішнього переміщення.

Американське агентство з захисту довкілля (United States Environmental Protection Agency / EPA) для підвищення продовольчої безпеки пропонує ощадливе ставлення до продуктів харчування, які в іншому випадку можуть перетворитися на відходи. Серед них — скорочення джерел відходів, перерозподіл продуктів для тих, хто їх потребує, перерозподіл продуктів для тварин, індустриальне застосування, компостування. Втрати продовольства у ланцюжку виробництва і споживання продуктів харчування часто залежать від діяльності фермерів і сільгоспприємств. Це і невідповідний час збирання врожаю, і несприятливі погодні умови, і недосконалі методи збирання і переробки врожаю. В умовах воєнних дій та з урахуванням проблем у логістиці і розривів у ланцюгах постачань ставлення до продовольства має бути максимально ощадливим і в Україні.

Важливу роль у перерозподілі продовольства від гуртових і роздрібних постачальників до тих, хто перебуває у стані низької або дуже низької продовольчої безпеки, відіграють продовольчі банки (банки продуктів харчування / продовольчі комори). Вони є організаціями, створеними на базі місцевих громад, які отримують продукти харчування з різних джерел, а потім розподіляють їх серед тих, хто цього потребує. Сама по собі модель продовольчого банку — це стійка, довгострокова інтервенція з метою підвищення продовольчої безпеки або упередження голоду, що діє у різних формах більш як у 60 країнах світу.

Наприклад, у Канаді продовольчі банки з'явилися на початку 1980-х років як короткотерміновий захід для пом'якшення різкого зростання відсутності продовольчої безпеки через втрату робочих місць після краху в нафтовій промисловості та подальший економічний спад. Вони виконують функції як «продовольчих комор» — місцевих некомерційних організацій, які надають безпосередньо адресну продовольчу допомогу, так і центральних складів, які

у Сполучених Штатах називаються «продовольчими банками» або «банками продовольства», де продукти харчування розподіляються за різними продовольчими програмами. А ось у Сполученому Королівстві «продовольча комора» функціонує за принципом членства (подібно до кас взаємодопомоги), що дає змогу учасникам отримувати обмежену кількість продуктів харчування, які зазвичай перерозподіляються із супермаркетів, за номінальну щотижневу плату. Продовольчі банки у Канаді пропонують продовольчу допомогу безкоштовно, але частота відвідувань зазвичай обмежена однією можливістю на місяць.

Продовольчі банки у Німеччині відомі під назвою «Tafel». Прикметно, що серед близько 2 мільйонів бенефіціарів допомоги близько 30 відсотків дітей та молодих людей віком до 17 років. Більшість Tafel зазвичай працюють за принципом продовольчої комори в США, де за допомогою звертається понад 53 мільйона осіб щорічно, коли продукти харчування розподіляються в заздалегідь визначених обсягах залежно від розміру домогосподарства клієнтам, чий дохід знаходиться на рівні або нижче за федеральну допомогу з безробіття. Вони можуть працювати і як соціальний супермаркет, де клієнтам дозволяється купувати продукти за дуже низькими цінами, у той час як у звичайних продуктових коморах клієнти платять тільки заздалегідь встановлену невелику плату. У той час як майже всі Tafel самі збирають продукти, пожертвовані від роздрібних продавців, ресторанів або пекарень, вони співпрацюють у рамках парасолькової організації під назвою «Tafel Deutschland». Хоча продовольчі банки Tafel спочатку призначалися для надання тимчасової екстреної допомоги людям із фінансовими труднощами, багато людей відвідують їх постійно.

У Німеччині майже 90 % усіх адміністративних районів мають щонайменше один продовольчий банк. Крім того, на базі продовольчих банків надаються додаткові послуги, такі як

сніданки школярам, роздача одягу та допомога з прийомом у лікаря, банківськими операціями та взаємодією з державними органами.

Кожен бенефіціар продовольства отримує близько 3,5 кг продуктів на тиждень або безкоштовно, або за символічну плату. Рішення про те, чи стягувати плату, приймає менеджер продовольчого складу. Асортимент продуктів харчування включає хлібобулочні вироби, фрукти, овочі та молочні продукти, а от м'ясо, рис та макаронні вироби є дефіцитними товарами у німецьких продовольчих банках.

Італійський продовольчий банк було засновано 1989 року, і нині парасолькова організація, що об'єднує понад 20 регіональних відділень, очікує на подальше відкриття представництв по всій країні. Продукти харчування перерозподіляються серед 8600 різних благодійних організацій в Італії, які допомагають нужденним. Загалом Італійський продовольчий банк (ІПБ) забезпечує продовольством понад 2 мільйона осіб. Враховуючи, що серед бенефіціарів багато іммігрантів без роботи, прохачів притулку та людей похилого віку без сім'ї, можливість познайомитися з іншими людьми і встановити соціальні контакти вважається не менш важливою, ніж отримання їжі. У національний день збору продовольства для бідних кількість добровольців сягає 130 000 осіб. За рік організація перерозподіляє понад 60 тисяч тон продуктів харчування. Подібно до Tafel, ІПБ також співпрацює з роздрібними та гуртовими торговцями продуктами харчування, виробниками продуктів харчування, кейтеринговими компаніями та їдальнями, постачаючи свіжі продукти.

Продовольчі банки можуть обслуговувати певний географічний район. Для отримання допомоги громадянам не треба направлення з інших агенцій, проте продовольчі банки можуть вимагати надати документи під час першого відвідування, щоб підтвердити свою особу, адресу реєстрації і дохід. Підтвердження адреси може знадобитися під час

наступних відвідин для підтвердження проживання в районі, який обслуговує продовольчий банк.

Продовольчі банки надають свої послуги через динамічну систему логістичної і складської інфраструктури, яка працює аналогічно до комерційних оптових операцій з продуктами харчування. Як правило, продовольчі банки є центральним вузлом для певного географічного регіону, забезпечуючи пожертвування від продовольчих компаній, продуктових магазинів, ресторанів, гуртових компаній, пакувальників, фермерів і державних установ. Пожертвовані продукти сортуються, інвентаризуються і розподіляються серед місцевих громадських організацій (таких, як дитячі будинки, центри для людей похилого віку і школи) або спрямовуються у продовольчі комори, безкоштовні їдальні та притулки.

В Україні вже створено перший продовольчий банк «Громадська організація "Тарілка"», яка функціонує на волонтерських засадах у Львові, і має представництва у Києві та Херсоні. Продукти закупаються за благодійні внески та видаються на безкоштовній основі для потребуючих мешканців міст або доставляються до місць бойових дій.

Попри формальні заяви і звіти про бідність українського населення переважну частку нужденних суспільство підтримувало, не вдаючись до координації своєї благодійної діяльності на рівні європейських продовольчих банків. В умовах війни місток між поняттями «той, що потребує допомоги» і «нужденний», попри схожий переклад їх на інші мови, перекидається дуже швидко, відтак опинитися серед цієї категорії населення може кожний. Тому бізнес у співпраці з волонтерами і державою може і, мабуть, повинен організовувати банки продовольства в Україні за принципами, які вже довели свою дієвість в розвинених країнах світу.

# ПРО ЩО КРИЧИТЬ ТЕОРІЯ ВІЙСЬКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ГОЛОСНО МОВЧИТЬ УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА<sup>1</sup>



Термін «військова економіка» зазвичай використовується для позначення всієї економічної діяльності, що здійснюється у воєнний час. Загалом виділяють три типи економіки — військову, тіньову економіку та економіку, що виживає, які дозволяють різним групам у суспільстві вести війну, отримувати прибуток, справлятися з негараздами чи просто виживати. Правда полягає в тому, що кожна з груп має власні інтереси, свою динаміку і закономірності змін. Що їх характеризує?

- **Військова економіка.** Військова економіка включає виробництво, мобілізацію та розподіл економічних ресурсів для ведення війни, а також економічні стратегії війни, спрямовані на навмисне позбавлення протиборчої сторони прав і можливостей (наприклад, економіка санкцій). У той час як перше включає створення ресурсів для ведення війни, то друге — знищення ресурсів, щоб підірвати здатність противника вести війну.

- **Тіньова економіка.** У більшості конфліктів зазвичай є і ті, хто отримують вигоду з них, а значить вони зацікавлені в продовженні війн. В той же час, на відміну від такого типу бізнесу, «білий» економічний підприємець, який вимушено працює в рамках тіньової економіки, може бути зацікавлений у

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Про що кричить теорія військової економіки та голосно мовчить українська практика. *Growford Institute*. 08 березня 2023 року. URL: <https://www.growford.org.ua/strong-pro-shho-krychyt-teoriya-vijskovoyi-ekonomiky-ta-golosno-movchyt-ukrayinska-praktyka-strong/>



збереженні миру, якщо це допоможе зберегти або збільшити прибуток.

- Економіка, що виживає. Термін «економіка, що виживає» відтворюється групами населення, які виживають, використовуючи наявні ресурси. Важливою частиною цієї економіки є сільськогосподарське виробництво, яке дозволяє упоратися із складною ситуацією відсутності стабільних доходів чи вижити.

Військово-економічна наука вивчає економічні процеси та відносини, що виникають у зв'язку з підготовкою, веденням воєн та їх локалізацією чи запобіганням військовим діям. Наприклад, у ній розглядаються процеси мобілізаційної перебудови економіки, система організації та структура військового виробництва, характер військових потреб та способи їх задоволення. Водночас її цікавлять проблеми оптимізації військового виробництва, узгодження (суміщення) військового та цивільного виробництва, конверсії військового сектору, визначення розмірів та динаміки військових витрат, а по завершенню війни — економіка роззброєння. Кількісний аналіз військових витрат завжди був предметом суперечок, як з позицій їхньої транспарентної оцінки, так і з позицій репрезентативності для висновків про їхню адекватність потребам національної безпеки. Точність визначення військових витрат представляє реальний інтерес для аналізу їхнього впливу на решту економічних і соціальних показників, структури бюджетних витрат та здатність країни самостійно нарощувати рівень витрат на безпеку своїх громадян у трикутнику «ефективність—стійкість—справедливість». Інформація про фактичний склад наявних озброєнь є важливою інформацією для розуміння потенційної могутності і відповідно стійкості держави. Зокрема, визначаючи рівень і характер військових витрат, важливо брати до уваги, чи є ядерними досліджувані держави, оскільки це змінює коефіцієнт

економічної ефективності, відомий як «отримувана вигода на кожен витрачений долар» (англ. «Bang for the buck»), чи це країна, яка дотримується стратегії стримування від слабкого до сильного (як Франція), чи це держава, яка припускає реалізацію стратегії ядерного нападу у разі потреби (як сьогодення Росія)? Яка роль кібербезпеки? Також важливо знати, чи є у держави союзники, які, незалежно від того, чи є вона незалежною у виробництві озброєнь, можуть надати допомогу у разі ескалації конфліктів.

Існує досить проста формула – відсоток військових видатків у воєнний та мирний час, за яким можна передбачити наміри розв'язання конфлікту чи війни. Напередодні Другої світової війни 1940 р. на військові потреби СРСР було спрямовано 26 % промислової продукції (наприклад, у США цей показник становив 10,8%, а у Німеччині у 1939 році – 23 %). Частка військової продукції у валовому промисловому виробництві СРСР зростає з 8,7 % 1937 р. до 18,7 % 1940 р. і до 22,5 % у першій половині 1941 р.

Під час холодної війни видатки на оборону та оборонні дослідження та розробки критикувалися як тягар, а не як джерело зростання продуктивності. Існувала майже консенсусна думка, що оборонні та пов'язані з обороною дослідження та розвиток технологій відвернули науково-технічний потенціал від комерційного застосування і, таким чином, уповільнили технічні зміни в промисловості. Крім того, американську промисловість критикували за те, що вона повільно використовує можливості передачі технологій, які є результатом досліджень і розробок у військовій та оборонній сферах. Оборонні підрядники часто (і з точки зору безпеки обгрунтовано) ізолювали свої військові та пов'язані з обороною НДДКР від своїх комерційно орієнтованих НДДКР.

Однак закони неоліберальної ринкової економіки неможливо застосувати до військового виробництва, адже

попит і пропозиція на товари військового призначення являють собою недосконалий ринок з невеликою кількістю постачальників і покупців. Військова промисловість у більшості промислово розвинутих країн має олігополістичну структуру і характер: висока інтенсивність капіталу (включаючи людський капітал) у виробництві; висока вартість військових досліджень і розробок; суворі стандарти конфіденційності в проектах закупівель, що заважає поширенню ноу-хау та посилює довгострокову залежність від постачальників зброї з точки зору навчання, технічного обслуговування та можливого повторного замовлення. Структура ринку така, що кілька великих виробників зброї розробляють і випускають зброю і, таким чином, домінують на ринку військової продукції, створюючи не тільки олігополію, але і працюючи в умовах монополістичної конкуренції. Попит у індустріально розвинених країнах описується монопсонією, в якій національний уряд є єдиним внутрішнім замовником, він навіть приймає рішення щодо експорту зброї в інші країни. Модель відкритої економіки для виробників зброї все ж існує – внутрішні постачальники повинні враховувати наступну формулу рівноваги: внутрішній попит на зброю, тобто попиту на власні збройні сили країни, плюс експорт зброї мінус імпорт зброї.

Стокгольмський міжнародний інститут дослідження проблем миру (SIPRI) наводить дані про продажі військових товарів у світі, про 100 найбільших компаній-виробників зброї, дані про витрати на національну оборону та дані про експорт та імпорт основних видів звичайної зброї. Продаж військових товарів можна описати як функцію витрат на національну оборону та міжнародних поставок зброї. Зворотний причинно-наслідковий зв'язок (збільшення продажів військових товарів при збільшенні національних витрат на оборону) у такому рівнянні попиту та пропозиції є

малоймовірним, оскільки оборонні бюджети в промислово розвинутих країнах зазвичай приймаються до початку фінансового року (і включають замовлення, які були розміщені завчасно, або навіть довгострокові проекти закупівель із тривалим періодом терміни виконання) і експорт зброї проходить ретельний процес затвердження заздалегідь. Компанії-виробники зброї, таким чином, виготовляють контингент зброї «на вимогу» внутрішніх замовлень і затвердженого експорту, а не на ринкові потреби. Бюджети національної оборони та затверджений експорт зброї визначають виробництво військової продукції компаніями-виробниками зброї. Витрати на оборону та експорт зброї, у свою чергу, також є результатом функцій своєрідного попиту, які описують, наприклад, збільшення витрат на оборону під час війни або збільшення експорту зброї, коли союзник бере участь у збройному конфлікті. Російсько-українська війна однак показала наочно, що рівень запасів озброєнь (як техніки, так і особливо боєприпасів) виявився неспівмірним з потребами в умовах збройного конфлікту такого масштабу. Відповідно, стійкість як України, як основного фігуранта, що протистоїть росії, так і країн НАТО, ж неприпустимо низькою з огляду на терміни постачання озброєнь. Що стосується імпорту зброї в цілому, то україно-російська війна показала, що вибудовування незалежних ланцюгів поставок союзниками є ключовим елементом і підставою для перемоги у війні. Неможливо жодній країні обійтися без імпорту озброєнь, але при стратегічному плануванні важливо перевірити, чи є імпортована зброя та зброя вітчизняного виробництва можуть доповнювати чи замінити одна одну.

Згідно з даними SIPRI, у 2021 році загальні світові військові витрати зросли на 0,7 % та досягли 2,113 трлн доларів, а до п'ятірки країн з найвищими витратами увійшли США, Китай, Індія, Великобританія та Росія, на частку яких

разом припадало 62 % витрат. І хоча із врахуванням фактору інфляції відбулось уповільнення темпів зростання у реальному вираженні, проте у номінальному вираженні військові витрати зросли на 6,1 %. Внаслідок постпандемійного економічного підйому у 2021 році глобальний військовий тягар — світові військові витрати як частка світового ВВП — знизився на незначні 0,1 %, з 2,3 % у 2020 році до 2,2 % у 2021 році.

У понятті ВПК необхідно вирізняти ринковий і неринковий підхід. Неринковий був традиційно асоційований з СРСР, хоча становлення Німеччини під керівництвом Бісмарка може слугувати таким прикладом.

Визнання результативності розвинутого військово-промислового комплексу (ВПК) для перемоги у війні і одночасно небезпечності його для ринкової економіки була озвучена президентом США Дуайтом Ейзенхауером. Він у своїй прощальній промові 1961 року застеріг від потенційно сильного впливу та влади, породжених «союзом величезного військового відомства та великої військової промисловості», створеним в результаті масової військової мобілізації під час Другої світової війни. «Поєднання величезного військового істеблішменту та потужної військової індустрії є новим в американському досвіді. Ми визнаємо нагальну необхідність такого розвитку. Тим не менш, ми не повинні забувати про те, що це може призвести до серйозних наслідків і вплинути на структуру нашого суспільства. Ми повинні остерігатися невинуватого впливу військово-промислового комплексу на владу і не повинні допустити, щоб цей вплив перетворився на загрозу нашим свободам та демократичному процесу». Ейзенхауер закликав громадян виявляти розумну обережність і підтримувати баланс, необхідний для того, щоб «безпека і свобода процвітали спільно». Цим реченням президент Ейзенхауер за допомогою спічрайтера Малкольма Мооса

описав виклик, з яким держави зіткнулися після промислової революції. Таким чином, концепція військово-промислового комплексу Ейзенхауера як балансу в трикутнику «ефективність-стійкість-справедливість» є ключовою точкою в півторастолітніх роздумах про відносини між фірмами, що виробляють зброю, і державою.

Ідея військово-промислового комплексу (ВПК) виявилась корисною концепцією для успіху військового істеблішменту в отриманні безпрецедентних державних бюджетних асигнувань у США та інших країнах з розвиненою економікою і під час холодної війни. Втім хоча після закінчення холодної війни складові ВПК змінилися, вплив приватних інтересів на його розвиток залишається потужним. Незважаючи на критику з боку неоліберальних експертів, симбіоз держави і приватного сектора забезпечує стійкість військового виробництва і наявність військових формувань, достатніх для стримування агресорів. Навіть використання моделі сил спеціальних операцій замість громіздких армій у виконанні США є ефективним, а країн Європи – ні. На міжнародному рівні зростає домінування США, розвиваються зв'язки між США та Європою, а ланцюжки поставок дедалі більше географічно розподіляються. Старі виробники зброї залишаються домінуючими, хоча вони реструктуризувалися, ставши системними інтеграторами, передаючи виробництво на аутсорсинг цивільним компаніям всередині країни і на міжнародному рівні, розгортаючи цивільні технології та компоненти(продаючи їх через створення продуктів подвійного призначення чи цивільних продуктів через конверсію, а не «даруючи» інновації цивільному сектору).

При цьому з'явилося багато нових компаній, деякі з яких навіть не знають, що займаються виробництвом зброї, оскільки їхня цивільна продукція інтегрована в системи озброєнь за замовчуванням. З'явилися нові важливі гравці, і

відбулася значна кількість поглинань нових компаній старими лідерами, щоб отримати досвід у нових сферах. У Європі відбулися суттєві зміни, коли приватизація та законодавство на рівні ЄС змінили відносини в державному секторі промисловості. Незрозуміло, чи цей рух у напрямку загальноєвропейського ВПК стане успішним, оскільки паралельно поглиблюються трансатлантичні зв'язки між США та Великобританією. При цьому усвідомлення необхідності вибудовувати європейський ВПК прийшло лише з початком російської агресії проти України. Звичайно, Дональд Трамп, ставши президентом, у властивій йому манері просував розуміння необхідності «фінансувати європейську безпеку європейськими грошима», вимагаючи виконати умови членства в НАТО у вигляді витрат 2% ВВП на оборону. Але це сприймалося як певне насильство і навіть несправедливість з боку США. Початок реальних витрат з приходом Джозефа Байдена у Білий Дім став реальністю через усвідомлення європейськими країнами загроз. Значно гірше стояло і стоїть питання власного європейського виробництва озброєнь. Етапи руху до різних аспектів «стратегічної автономії» – цифрової, ресурсної та інших, звичайно мали на меті автономність ланцюгів створення доданої вартості, їх незалежність як від Китаю, так і від США, однак конкретні плани по ВПК не були реально озвучені. Звичайно, приватизація європейських компаній змінює відносини між державою та промисловістю на щось ближче до американської практики, і є численні приклади, які показують, наскільки тісними можуть бути ці відносини.

Незважаючи на економічну потужність ВПК і його значимість в національних економіках, економісти робили недостатньо спроб його проаналізувати. Позиція економістів неокласичного напрямку економічної теорії ґрунтується на уявленні про державу з чітко визначеною головною функцією –

соціальне забезпечення. Держава в другу чергу забезпечує консенсус між владою, бізнесом і суспільством, реалізує національні інтереси і бореться із загрозою з боку потенційного ворога. Уряди відтак виділяють військові бюджети для боротьби з передбачуваними загрозами, і існує компроміс між «зброєю» та «олією» (по лінії «стійкість – ефективність» і «стійкість–справедливість» трикутника «ефективність–стійкість–справедливість»). Це означає, що рішення про потреби в оборонних та наступальних можливостях приймають національні уряди, вони ж визначають найкращі способи досягнення цілей з точки зору структури збройних сил та закупівель зброї, а потім ухвалюють рішення про форму необхідної оборонно-промислової бази (ОПБ). В ідеалі ОПБ має бути найефективнішим способом забезпечення оптимального рівня безпеки, проте цей ідеал залежить від гіпотез про загрози. Парадокс полягає в тому, що чим потужніші озброєння накопичуються, тим більшим може бути рівень стримування агресора і меншою вірогідність війни. І тим більше база для аналітичних матеріалів про неефективність створення запасів озброєнь і неефективність нарощування потужності ВПК, адже вони базуються на гіпотезах. А в гіпотезах війни немає, вона відсунута в часі на невизначений період, який не дозволяє приймати рішення на користь збільшення витрат на виробничі потужності чи запаси озброєнь. Коли війна «зненацька» стається, виникає інший переки – аналітики починають переконувати в необхідності нарощування виробництва і запасів, а розмови про ефективність і баланс між ефективністю і стійкістю (авт. безпечністю) знову не на часі.

Жодну систему ВПК не можна вважати оптимальною. У Японії, наприклад, зусилля Міністерства міжнародної торгівлі та промисловості сприяти розвитку технологій подвійного призначення призвели до появи низки видів зброї, ціна на



одиницю якої набагато перевищує іноземні аналоги. Етатистські та корпоративні держави, у цьому контексті можуть бути більш ефективними. Вони схильні підпорядковувати оборонні закупівлі ширшій промисловій політиці — розробці важливих технологій через оборонні проекти, які потім перекидаються у цивільну економіку. Також відбувається фінансування і розвиток цивільних технологій, які мають потенціал подвійного використання і тому їх розробка і розвиток входять до витрат реальних економічних суб'єктів, а значить тягар на бюджет в поточному періоді можна суттєво зменшити.

Країни з ліберальною і неоліберальною ринковою економікою вирішують питання достатності безпеки (збільшення рівня фінансування виробництва озброєнь) іншим шляхом. Вони схильні розглядати проекти придбання зброї як операції на незалежних умовах. Держави, які ідеологічно сприймають неолібералізм, будуть схильні віддавати більшу кількість оборонних послуг приватному сектору, ніж їхні корпоративні та етатистські колеги, розширюючи таким чином сферу оборонно-промислової бази. Порівняння між американськими оборонними закупівлями, з одного боку, та британськими і канадськими — з іншого боку, ілюструє цю реальність, оскільки оборонні фірми та військові служби мають мало можливостей для скасування несприятливих для них рішень у так званих Вестмінстерських системах Британії та Канади. А от в системі рівноправних гілок влади в США для цього існують значні можливості. Виробники озброєнь мають менше можливостей для лобіювання закупівель у тих штатах США, де процес придбання є повністю незалежним, ніж у тих, де виробники та закупівельні агентства пов'язані між собою через власників, як у випадку з державними компаніями.

Кількість взаємозалежностей, що пов'язують війну та економіку, у сучасних умовах різко зросла. Військову еконо-

міку цікавить як власне військова галузь економіки (галузі військового виробництва, промислові війни, викрадення і захист інтелектуальної власності тощо), а також функціонування всіх сфер національної економіки, економіки загалом. Низка нових, далеко непростих завдань постають у сфері оптимізації управління, а також обмежень виробництва, фінансових та людських ресурсів. Крім того, особливо гостро постає проблема екології та екологічного сліду війни. Відповідно військово-економічна наука має досліджувати всю систему взаємозв'язків та взаємовпливів війни та економіки. На думку прихильників іншого підходу, потрібно звузити сферу інтересів військової економіки, вона покликана займатися насамперед постачанням та технічною організацією тилу, розподілом та використанням матеріальних ресурсів на користь збройних сил та ведення війни.

Під впливом економічних умов, протиріч та можливостей формується військова доктрина – офіційна система поглядів на основні питання підготовки та ведення війни. Військова доктрина визначає загальний напрям, пріоритети, основні положення будівництва збройних сил та їх застосування, а також їхнє економічне забезпечення у мирний та воєнний час. При зміні характеру загрози, ймовірного характеру військових конфліктів відповідно вносяться корективи в військову доктрину, в економічну політику і стратегію розвитку держави, економічне забезпечення її збройних сил. Наприклад, Англія втратила здатність підтримувати повний цикл виготовлення озброєнь для Військово-морських сил та їх захисту ППО, віддавши пріоритет партнеру – США, однак зберігає першість у створенні літаків з вертикальним злетом (забезпечення морського зв'язку); Італія – традиційний постачальник бронетехніки для країн зі спекотним кліматом; Туреччина та Греція змагаються у створенні ракет, артилерійських боєприпасів, ППО.

США у західному світі є країною з найбільш комплексним підходом до безпеки, найбільшими витратами на оборону, розгалуженою системою стратегічних інститутів і ефективними взаємозв'язками між бізнесом і державою. Однак у процесі економічної співпраці було втрачено певні геополітичні орієнтири і на світовій геоекономічній і геополітичній мапі виник Китай, як «найбільш значущий і системний виклик»

У Стратегії національної оборони США (NDS) від 27 жовтня 2022 року[1] зазначається, що «Росія створює гостру загрозу» – як для життєво важливих національних інтересів США за кордоном, так і для внутрішньої політики США. Додамо від себе – загрозу поточну, а не довгострокову. Аналітичні центри і практики в один голос зазначають, що ця країна є занадто слабкою економічно, деградує демографічно і технологічно і тому попри реальність загроз ядерного протистояння сьогодні, в довгостроковому періоді вона не зможе стати полюсом протистояння. Ще з часів виходу в 1996 році «Великої шахової дошки» Бжезінського було зрозуміло, що якщо США застосують достатньо системну політику стримування Росії як нащадка СРСР, і не допустять її домінування в Європі та альянсу з КНР, ця країна не становитиме загрози у другій половині 21 століття. В той же час «КНР представляє найбільш значущий і системний виклик». Тому пріоритетами NDS визначено:

- захист США, враховуючи зростаючу загрозу по багатьом напрямкам з боку КНР;

- стримування стратегічних нападів на Сполучені Штати, союзників та партнерів;

- стримування агресії, готовність переважати в конфлікті, коли це буде необхідно. Перший пріоритет – виклики з боку КНР в Індо-Тихоокеанському регіоні, потім виклики з боку Росії в Європі;

створення стійких Об'єднаних сил та оборонної екосистеми.

Найбільш масштабним і серйозним викликом національній безпеці США на два наступні десятиліття документом визнаються «насильницькі та дедалі агресивніші спроби КНР змінити Індо-Тихоокеанський регіон і міжнародну систему відповідно до своїх інтересів і авторитарних уподобань». КНР «прагне підірвати альянси США та партнерство в галузі безпеки в Індійсько-Тихоокеанському регіоні та використовувати свій зростаючий потенціал, включаючи економічний вплив і зростаючу силу Народної Армії Китаю, щоб загрожувати інтересам сусідів». Відповідно там будуть сконцентровані основні зусилля стримування титульного партнера України.

Росія як гостра загроза в документі описується наступним чином: «Зневажливо ставлячись до незалежності своїх сусідів, російський уряд прагне застосувати силу, щоб нав'язати зміни кордонів і відновити імперську сферу впливу. Великий досвід територіальної агресії включає ескалацію жорстокої, неспровокованої війни проти України. Хоча політичні та військові дії її лідерів, спрямовані на розкол НАТО, мали зворотний результат, мета розколу залишається. Росія представляє серйозні, постійні ризики в ключових сферах».

Після початку російсько-української війни необхідність для США діяти одночасно на двох геополітичних напрямках — упокорення Росії і підготовка до протистояння з Китаєм — викликала конкретну необхідність перебудови економіки на збільшення випуску військової продукції згідно з потребами.

Військова доктрина Союзної держави (Росії і Білорусі) 2021 року визначає фінансування військової економіки та забезпечення мобілізаційних потреб, російська економіка приводиться у стан військової з кратним збільшенням обсягу випуску військової продукції.

Російські витрати бюджету у 2022 році перевищать 30 трильйонів рублів, дефіцит бюджету РФ зросте до 2 % ВВП, порівняно із передбаченими спочатку 0,9 % ВВП. На 2023 рік, як і раніше, планується дефіцит також на рівні 2 % ВВП. Військові видатки в 2022 році збільшили на 387 млрд грн, до більш ніж 10 % ВВП, при плануванні в 2021 році передбачалося 6 % ВВП.

У 2023 році військові витрати України складуть 1141,1 млрд грн, 17,8 % ВВП, майже 50 % від усіх витрат бюджету. Це зарплати військових, забезпечення армії, ремонти та закупівлі техніки та зброї та інше. Власні доходи країни наступного року складуть 1,3 трлн грн, видатки – вдвічі більші, 2,6 трлн грн. Увесь дефіцит бюджету покривається за рахунок зовнішніх джерел. При цьому наповнення спеціального фонду державного бюджету України, за рахунок якого фінансуються поточні видатки оборони, на 50% залежить від «коштів від реалізації надлишкового озброєння, військової та спеціальної техніки, нерухомого військового майна Збройних сил України та коштів від відчуження земельних ділянок тощо», що з точки зору активів відбувається їх зменшення, а не збільшення.

Для нашої статті важливим є питання про те, скільки може бути виділено на створення військового виробництва. Про це ми можемо довідатись з показників «Стратегії розвитку ОПК», затвердженої в серпні 2021 року (далі – Стратегія). Ціллю державної військово-промислової політики України визначено крім іншого є створення «...функціонально збалансованого, економічно ефективного, фінансово-самодостатнього та прибуткового ... вітчизняного оборонно-промислового комплексу, здатного задовольнити існуючі та перспективні потреби Збройних Сил України та інших військових формувань в озброєнні, військовій та спеціальній техніці». Ми опускаємо похвальну риторику про науково-технічний та цифровий потенціал та інші згадки про інноваційність, вони

доречні, однак цікавить фінансова самодостаність та прибутковість, яка досягається майже виключно за рахунок продажу «надлишкових» активів при корпоратизації підприємств ОПК. Ті кілька десятків підприємств Державного концерну «Укроборонпром», Міністерства оборони, Державного космічного агентства, про які йде мова, з одного боку, не можуть забезпечення справжнього оборонного замовлення, а з іншого боку вони недозавантажені. Нічого в Стратегії не говориться й про створення нових підприємств, вважається, що вони якимось чином виникнуть самі у приватному секторі.

Вражають показники ефективності реалізації Стратегії. Вони не переслідують ціль випереджального забезпечення військовою технікою і боєприпасами. Кількість/частка корпоратизованих підприємств, наприклад, досягненню такого завдання не слугує. Рівень зносу основних виробничих фондів як правило підвищується на державних підприємствах не шляхом купівлі нового обладнання, а шляхом продажу існуючого. Відсоток зростання середньомісячної заробітної плати працівників не відповідає ринковим реаліям і тому кадровий потенціал підприємств ОПК не може бути змінений без кардинальної зміни такого показника. Звичайно, показники кількості замкнених циклів виробництва озброєння, індекс локалізації виробництва, частка новітніх зразків озброєння, частка матеріалів та комплектувальних частин, які створені у рамках імпортозаміщення, частка високотехнологічної продукції, що постачається на експорт, частка запроваджених сучасних цифрових технологій до таких показників відносяться. Однак «фінансове забезпечення виконання завдань, здійснюватиметься за рахунок коштів державного бюджету, власних коштів підприємств, інших джерел, зокрема на засадах державно-приватного партнерства, пільгового кредитування, інвестицій, кредитів під державні гарантії, адресної державної підтримки, впровадження економічних

механізмів стимулювання». Ми бачимо, що за більш ніж 30 років незалежності таких механізмів створено не було. Обсяг коштів, передбачених у Державному бюджеті України на забезпечення розвитку оборонно-промислового комплексу, повинен становити не менше ніж 0,5 % ВВП, що абсолютно недостатньо, навіть не умовах війни, і в умовах надзвичайно складного входження в процеси закупівель приватних компаній. Приблизно 1 млрд дол щорічно передбачається інвестувати протягом найближчого десятиліття. Втім, теорія військової економіки свідчить, що ця сума, щонайменше, має становити близько 10 млрд дол у 3-5-річний період. Для високотехнологічного сектора, яким є ОПК, це передбачало б створення до 50 тисяч високо технологічних робочих місць. Враховуючи, що індикатором для тих, хто готував Стратегію, є 125 тисяч працюючих в ОПК, це не може бути амбіційним завданням, особливо враховуючи необхідність кардинального збільшення виробництва.

При такому незначному фінансуванні нереальними виглядають плани протягом першого року дії програми (це був 2022 рік, який став першим роком війни) здійснити реорганізацію підприємств ОПК і здійснити «формування вертикально-інтегрованих науково-виробничих об'єднань за галузевим принципом з метою створення замкнених циклів виробництва продукції військового і цивільного призначення та подвійного використання», тим більше, що стратегія розвитку ОПК ніяк не пов'язана з іншими стратегіями інноваційного і промислового розвитку».

На другому етапі (два роки) передбачається стандартизація по «лекалам» НАТО і ЄС і «продовження виконання невиконаних завдань та незавершених заходів першого етапу», і, нарешті, на третьому етапі (6 років) передбачено «продовження та завершення виконання незакінчених на першому і другому етапах реалізації Стратегії завдань та

заходів, освоєння в оборонно-промисловому комплексі нових технологій, що забезпечать, зокрема, зниження використання імпортованих комплектуючих виробів, сировини, матеріалів та іншої продукції; продовжується проведення диверсифікації, технічного переозброєння і розвитку науково-виробничої бази, створення, розширення номенклатури та обсягів виробництва критично важливої продукції для потреб внутрішнього ринку і поставки на експорт».

Управлінські можливості реалізації такої стратегії викликають питання в умовах паралічу діяльності Мінстратпрому, визначеного відповідальним за організацію виконання програми.

Програма відновлення, розроблена після початку війни, містить блок розвитку ОПК, схожу на викладену в Стратегії[2]. В ній об'єктивно описуються проблеми, які створила російська агресія: руйнування підприємств та виробничого обладнання; відтік капіталу та заморожування інвестиційних проектів; руйнація коопераційних зв'язків та ланцюжків постачання сировини, комплектуючих та матеріалів; недостатній рівень готовності виробничої та ремонтної бази підприємств ОПК до швидкого поповнення потреб Збройних Сил України та відновлення пошкодженої військової техніки; майже повне припинення підприємствами ОПК експортних поставок; відтік людського капіталу через вимушену еміграцію; стрімкий перехід ЗС від радянських озброєнь до натівських; відсутність бази для виробництва бойової авіації, систем ППО, ПРО та ПКО оборони, боєприпасів; потреби фінансування сфери оборони значно зросли порівняно з довоєнним рівнем; скорочення цивільної економіки на 45 % і більше; ризик обмежень на залучення внутрішнього та іноземного капіталу; низький рівень запасів матеріально-технічних засобів ЗСУ; потреба в накопиченні боєприпасів.



Ці проблеми, що виникли через війну, підсилюються непослідовністю державної військово-промислової політики, а часто її відсутністю і хибністю, неоптимальними процесами оборонних закупівель, відсутністю довгострокового планування потреби в продукції ОПК; відсутність ефективної політики щодо ціноутворення; бюрократизованість процесу здійснення оборонних закупівель; та ін. неефективність зовнішньої торгівлі, зокрема недостатній рівень державної підтримки експорту продукції ОПК.

Незважаючи на ці та інші кардинальні проблеми вже на 2022 рік визначено «забезпечення нагальних потреб ЗСУ підприємствами вітчизняного ОПК не менше 50 %», що є незрозумілим з огляду на реалії нереалістичним показником. При цьому на 2023 рік планується приватизація підприємств ОПК для отримання аж (!!!) 306 млн грн (на момент визнаної потреби в 10 млрд дол) і досягнення кількості працюючих на підприємствах ОПК на рівні 125 000 осіб.

При цьому на момент подання блоку до Програми відновлення не було визначено фінансові показники. Тим не менше, до 2025 року планується як корпоратизація, так і приватизація, що відповідає здебільшого «Стратегії розвитку ОПК» 2021 року – до кінця 2025 рік перехід на стандарти НАТО, а зростання експортного потенціалу заплановано лише на 2026–2032 роки.

Забезпечення діяльності планується за рахунок розробки і запровадження механізмів фінансування відновлення виробництва заплановано було вже в 2022 році, на кінець 2023 року заплановано розробити механізм зниження відсоткової ставки за кредитами та збільшення строків користування кредитами (позиками) під державні гарантії. Залучення капітальних інвестицій з метою створення нових, модернізації та нарощування існуючих виробничих потужностей підприємств ОПК передбачено на кінець 2024 року. Впровадити механізми

податкового стимулювання для підтримки інвестицій в ОПК заплановано аж на кінець 2025 (!!!), а запровадити ефективні механізми підтримки технічного та технологічного розвитку підприємств ОПК і реалізувати спільні проекти з приватними зовнішніми та внутрішніми інвесторами та вийти на міжнародні ринки озброєнь – з 2026 по 2032 рр. Теорія військової економіки одноставно стверджує, що одним з інструментів мало б стати спеціальне агентство, на яке в Україні, до подиву, заплановано ганебні 90 млн грн протягом 2026–32 років на 50 (!!!) осіб персоналу.

При цьому слідвіддати належне спробі озвучити багато-страждальну ідею створення патронного та боєприпасного виробництва під калібри НАТО і створення малотонажних виробництв спецхімії й розосередження їх на території держави (на кінець 2025 року). Зокрема, на загальні цільові програми по бронетехніці і хімії планується виділити 39,5 млрд грн. Суттєвим виглядає проєкт «нарощування темпів та обсягів оснащення частин та підрозділів Збройних Сил України модернізованими та новими зразками артилерійського, протитанкового та протикорабельного озброєння, створення нових та нарощування наявних науково-виробничих потужностей для забезпечення модернізації існуючих». І хоча на реалізацію окреслених ініціатив планується спрямувати 143 млрд грн, сума, передбачена на підготовку виробництва обсягом у 15 млрд грн (близько 10 %), виглядає необґрунтовано низькою і такою, що свідчить про відсутність всеосяжного підходу до усвідомлення потенціалу військової економіки.

# МОБІЛІЗАЦІЯ ПІД ЧАС ВІЙНИ ЧИ ВІЙНА МОБІЛІЗАЦІЙ<sup>1</sup>



Економічна мобілізація відбувається під час усіх конфліктів, варіюється лише її ступінь та якість дій урядовців. У більшості випадків мобілізаційне мислення зосереджене на передвоєнній мобілізаційній діяльності, спрямованій на забезпечення підготовки країни до очікуваних воєн. Проте війни приходять несподівано, навіть попри те, що до них готуються, оскільки їх характер та масштаб рідко зрозумілі до початку бойових дій, невідома не лише їхня тривалість, але і склад учасників.

Непередбачуване майбутнє ускладнює процеси планування, які залежать від політичних рішень, адже мова йде про використання усіх ресурсів країни. Рішення політиків впливають на психологічний стан населення, яке, в свою чергу, впливає на політиків. Наукова і методологічна інерція потребуватиме значного часу для досягнення консенсусу як у експертному середовищі, так і на рівні вищого керівництва навколо питання економічної мобілізації в поточних українських реаліях.

Національна мобілізація (яку ми розглядатимемо як синонім економічної мобілізації) стає вибором всього суспільства, яке передбачає зміщення демаркаційних ліній між оборонним і цивільним секторами на користь перших. При цьому національну мобілізацію слід відрізнити від військової мобілізації. За визначенням RAND Corporation, військова мобілізація (military mobilization) передбачає збирання та

---

<sup>1</sup> Резнікова Н., Панченко В. Мобілізація під час війни чи війна мобілізацій. *Growford Institute*. 08 березня 2023 року. URL: <https://www.growford.org.ua/strong-mobilizatsiya-pid-chas-vijny-chy-vijna-mobilizatsij-strong/>

організацію національних військових ресурсів, тобто активних або резервних військових підрозділів, для забезпечення оборони країни або досягнення стратегічних цілей. Військова мобілізація спрямована головним чином на досягнення більш високих показників існуючої структури з використанням наявної ресурсної бази. В цілому переважає думка про мобілізацію як діяльність, пов'язану з відправкою на війну. У разі збройного конфлікту, нація мобілізується для підтримки Сил оборони. Відтак мобілізація визначається як реакція на збройний конфлікт, що передбачає залучення усіх необхідних та доступних ресурсів з усього суспільства. Мобілізація не розглядається виключно як відповідь на кризу, і повинна включати підготовку та, по можливості, запобігання таким подіям, а також підтримку подальших зусиль щодо відновлення. У дуже вузькому розумінні потрібно відрізнити мобілізацію військових і цивільних в умовах війни (в сенсі conscription, призов).

Ступінь «зміщення кордонів» між оборонним та цивільним секторами залежить від контексту воєнних загроз. Різні стратегічні обставини та відмінні стратегії, що приймаються країнами, призводять до різних типів національних мобілізацій з позицій охоплення, характеру, масштабу та тривалості. Однак, у той час як стратегії мобілізації країни є її вибором, стратегічні обставини є менш дискреційними, тобто завжди є невизначеними, що робить мобілізаційну політику та планування проблематичними.

Загальні засади національної мобілізації можуть бути розкриті десятьма пунктами.

Національна мобілізація стосується загальних національних ресурсів. Її метою є створення військового потенціалу шляхом ефективного та дієвого використання всіх ресурсів, які є у розпорядженні нації, для захисту її інтересів, тип і кількість яких варіюватиметься залежно від стратегічних

обставин. Ці ресурси включають робочу силу, транспорт, зв'язок, інфраструктурні об'єкти, виробничу базу, медичне обслуговування, можливості перенавчання, законодавство і фінанси. Національна мобілізація спрямована від збройних сил до суспільства, вона зосереджена на розширенні можливостей існуючої структури сил за рахунок доступу до національної бази підтримки та її розвитку.

Національна мобілізація стосується і міжнародних ресурсів. Міжнародна система є таким самим потенційним джерелом мобілізаційних ресурсів, як і ресурси держави, що організовує мобілізацію, оскільки після Другої світової війни розвинувся великий і всеосяжний світовий ринок, який дозволяє всім урядам отримати доступ до значної додаткової робочої сили, фінансових і матеріальних ресурсів тощо. Опора на міжнародні ресурси може вимагати неочікуваних альянсів і створює певну залежність від міжнародних організацій.

Національна мобілізація визначає те, чим можуть стати збройні сили країни, чого вони можуть досягти, а не те, чим вони є. Вона розглядає розширення наявних збройних сил або з погляду розміру, або з погляду здатності досягати поставленої мети. Розмір може бути збільшений за рахунок придбання більшої кількості обладнання для існуючих виробництв, або шляхом введення нових потужностей, за рахунок збільшення чисельності персоналу та інтенсифікації його роботи.

Національна мобілізація повинна врівноважувати основні військові та цивільні потреби, у ній оборонний та цивільний сектори однаково важливі, а нехтування одним ставить під загрозу інший. Потреби фронту мають бути збалансовані з потребами тилу, це і є основним питанням національної мобілізації. Сучасні стратегічні потреби та багато оперативних заходів вимагають не лише військових можливостей, а й широких міжвідомчих заходів реагування. У концептуальному

значенні це гра з нульовою сумою, оскільки передбачається, що нація має певний загальний обсяг ресурсів, який потрібно перерозподілити між цивільним і оборонним секторами.

Національна мобілізація та військові стратегії взаємозалежні, між ними існує прямий зв'язок. Необхідно знайти баланс між вимогами обраних стратегій та спроможністю національної мобілізаційної бази задовольнити ці вимоги, а розвиток та застосування за допомогою національної мобілізації засобів, визначених у стратегії – не просто сторони однієї медалі, а є взаємно визначальні елементи. Збалансовування потреб фронту з потребами тилу – «дебати про рушниці та олію» – питання давнє. І не факт, що пріоритетом стане саме «рушниця». У випадку Австралії в 1943–1945 роках саме виробництво продуктів харчування було пріоритетом, щоб гарантувати, що збройні сили США в північній частині Тихого океану будуть годувати цивільних осіб в Австралії. «Дебати про рушниці та олію» стають ще складнішими, коли йдеться про економічне зростання. Слід заохочувати будь-яку цивільну діяльність, яка не перебуває у прямому протиріччі з оборонними програмами, адже пізніше цивільний сектор може бути використаний для виробництва військової продукції. Стратегічно згубним є змушувати національну економіку передчасно переходити на оборонне виробництво, тому колізія управління очевидна. З одного боку, не можна допустити розвитку авторитарної системи під час війни чи під час підготовки до неї, а, з іншого боку, очевидним є описувана нами швидка централізація і одержавлення управління для забезпечення оперативності і виконавської дисципліни під час війни.

Використання засобів має бути гнучким, щоб відповідати потребам національної мобілізації, що змінюються по мірі її розгортання. Щоб найкраще розподілити національні ресурси, уряди використовують як прямі, так і опосередковані

засоби – від прямого управління до регуляторних змін для маніпулювання ринковими силами.

Національне мобілізаційне планування як у мирний, так і у військовий час є глибоко політичним питанням не лише для уряду, але й для державних органів, збройних сил та всього суспільства, оскільки мобілізація передбачає розподіл обмежених ресурсів. Хоча національна мобілізація ініціюється і контролюється вищим політичним керівництвом країни, її політики здійснюються і відповідно зазнають впливу по всій політичній і організаційній вертикалі і горизонталі. Військові одночасно служать суспільству та підтримуються ним. Відповідно, на практиці мобілізація охоплює все суспільство, а не лише військових. Рівень підтримки, який вимагається від національної бази підтримки, має неухильно зростати на кожному рівні мобілізації. Роль, яку відіграють політичні лідери, може бути невдячною, оскільки перехід від державного управління мирного часу до військового відбувається на всіх рівнях. Нація потрапляє під керівництво та контроль і планування центрального уряду – тільки так можна виділити великі відсотки національного ВВП на потреби ведення війни, одночасно підтримуючи продуктивність цивільного сектора.

Національна мобілізація потребує комплексного підходу до планування для об'єднання ресурсів всього суспільства та міжнародних ресурсів. Національна мобілізація не може бути набором окремих проектів, це має бути єдина спільна програма. Враховуючи, що жодна мобілізація не в стані задіяти всі наявні ресурси, мобілізованими виявляться лише необхідні.

Національна мобілізація повинна враховувати не лише військовий, але і довоєнний та повоєнний час. Як і війни, національні мобілізації починаються та закінчуються. Планування може продовжуватися в мирний час нескінченно, але суспільства не можуть залишатися вічно мобілізованими.

Концептуально мобілізація закінчується не з оголошенням перемоги, а з поверненням суспільства до «нормального» стану. Зсув кордону між оборонним та цивільним секторами назад, до скорочення військових витрат, особливо якщо це робиться різко, може стати важким викликом для галузей та залучених до їхньої діяльності людей, як і етап початку мобілізації, коли скорочувався якраз цивільний сектор.

Мобілізація відбувається в умовах непередбачуваного майбутнього, тому для її планування використовується спосіб структурування, який передбачає створення кількох варіантів майбутнього, до якого додається інформація про різні види мобілізацій. Передбачається екстраполювання відомого минулого у невизначене майбутнє для напрацювання доктрини та процесів національної мобілізації і специфічного мобілізаційного мислення, що і забезпечує комплексність планування. Досліджуючи стратегії основних учасників Другої світової війни, історик Алан Мілворд зазначав, що не тільки стратегії впливали на суспільства, але й вони самі опинились під впливом національних мобілізаційних процесів і умов. «Стратегічний синтез», описаний Мілвордом, передбачає, що держави цілеспрямовано встановлювали баланс між вимогами вибраної ними стратегії та здатністю національної мобілізаційної бази задовольнити ці вимоги, успішна стратегія повинна враховувати політичні, військові, соціальні та психологічні фактори. Ідея стратегічного синтезу перетворює війну на величезну вправу по зворотному інжинірингу дуже складної моделі зі зворотним зв'язком: розміри національної мобілізаційної бази, яку необхідно створити, визначаються військовими та цивільними потребами у робочій силі і потенційними для залучення коштами. Після встановлення цілей стратегії відбувається коригування уявлення про наявні ресурси за рахунок розширення їх шляхом зменшення цивільної частини і залучення міжнародних ресурсів. Після



цього відбувається коригування стратегії. Складність такого завдання стає очевидною після розуміння, що найкращі стратегії часто не можуть бути реалізовані через негнучкість систем. Часткове рішення полягає в створенні кількох більш гнучких національних планів мобілізації, що дозволяють досить швидко нарощувати збройні сили для задоволення оперативних потреб, однак при цьому може бути втрачена комплексність. Метью Діраго також зазначав, що національна мобілізація вимагає не тільки докладного планування, пов'язаного з вимогами мобілізації, а й змін планів розвитку можливостей. Ця ідея лягла в основу національної мобілізації сил оборони Австралії, коли для забезпечення її в оперативні терміни було змінено підхід і до формування регулярних військ, резерву, а також підрядників та працівників.

При цьому Десмонд Болл і Джон Ленгтрі зазначали, що гнучкість системи і справжній зворотній зв'язок можна забезпечити не шляхом «перетягування» ресурсів з цивільного сектора, а використовуючи підхід, який передбачає максимальне насичення військової техніки стандартизованими цивільними комплектуючими, а цивільні виробничі лінії потрібно створювати як багатоцільові системи з модульними компонентами, які максимально розширюють можливості швидкої перебудови на військову продукцію і назад, на цивільне виробництво, досягнення підвищеної простоти і надійності.

Національні плани мобілізації, як і військові плани, мають бути розбиті на етапи, пристосовані один до одного:

Перший етап є вибірковою оборонною мобілізацією, коли національні ресурси використовуються для підвищення рівня готовності окремих елементів.

Другий етап є частковою оборонною мобілізацією, яка підвищує готовність значної кількості людей або силових елементів.

Третій етап — це повна оборонна мобілізація, яка підвищує готовність усіх сил.

Четвертий етап, власне і є національною мобілізацією. Цей останній етап передбачає суттєве розширення сил, активну участь всього суспільства та широкомасштабне використання міжнародних ресурсів.

Національна мобілізація, яка потрібна для реальної підтримки перемоги України, на сьогодні не лише не планується, але і масштаб її не усвідомлений. Для порівняння, у США під час Другої світової війни приватний сектор відіграв важливу роль у підготовці та веденні великих бойових операцій на європейському та тихоокеанському театрах дій. Приватні верфі виготовляли військові кораблі, виробники автомобілів будували бомбардувальники, а компанії, що займалися виготовленням іграшок, виготовляли компаси та частини зброї. Щоб координувати цю діяльність, федеральний уряд утворив Раду Військового Виробництва та Національну Військову Раду Праці, щоб здійснювати контроль над цінами, нормування, регулювання заробітної плати, здійснювати закупівлі та доставку, а також заходи для управління капіталом і ресурсами, необхідними для військових зусиль. Змусити американців йти на щоденні жертви було непросто, але з налагодженням системи, це почало краще вдаватися.

Краш-тест сучасної підготовки США до національної мобілізації стався під час пандемії ковіду, і, за оцінками американських експертів, Америка поки що його не пройшла — нестачу не лише засобів лікування, але і елементарних товарів не вилгали подолати протягом довгих місяців, бо державно-приватна співпраця за роки після закінчення холодної війни просто втратила властивості, набуті під час Першої і Другої світової війни.

І в експертному, і в урядовому середовищі тривають дискусії про рівень підтримки, яку західний світ може надати Україні, щоб при цьому не допустити прямого зіткнення з Росією і не викликати ескалацію до рівня ядерного конфлікту чи конвенційної світової війни. Однак вже у другому півріччі 2022 року риторика суттєво змістилася в напрямку необхідності підготовки США та їх союзників до реальної війни. Відтягування термінів зіткнення на 3-5 років необхідне і Китаю, і США, однак жодна з країн не має ілюзій стосовно необхідності підготовки до протистояння. Те, що майбутні війни будуть пов'язані з використанням дронів, військово-космічних сил і штучного інтелекту, не відмінняє, однак, необхідності перегляду системи виробництва озброєнь і боєприпасів, проблеми, яка оголилася під час російсько-української війни. А для цього потрібен перегляд системи впливу на економіку та систем управління в державах союзниках на користь національної мобілізації.

У 1951 році генерал-майор Артур Ванаман, який був відомим у керівництві розвідки ВПС США під час Другої світової війни, у своїй лекції, присвяченій мобілізації, заявляв: «Нація фактично має бути перетворена на єдину гігантську фабрику, яка виробляє при координації уряду товари та послуги, необхідні збройним силам та цивільному населенню». Для керівників періоду Другої світової війни виробництво було віссю, довкола якої оберталося національне мобілізаційне колесо. Вони використовували досить широкий погляд на «виробництво», яке для них включало і військову продукцію, і цивільні товари всіх видів, і управління запасами, постачання сировини, а також послуг, таких як транспорт, зв'язок та електроенергія. Все це мало управлятись відмінним від мирного часу способом:

1. Військове виробництво передбачає використання додаткових потужностей, створених за рахунок переведення цивільного виробництва у виробництво оборонної продукції.

2. Військові виробництва працюють протягом більш тривалого часу в кілька змін з максимальним завантаженням потужностей.

3. Виробництво вимагає роботи на рівні вищих стандартів якості та точності, ніж ті, які необхідні для багатьох цивільних продуктів.

4. Якість та швидкість виготовлення продукції мають першорядне значення у порівнянні з вартістю. Розрахунки витрат мають також включати розрахунок альтернативних витрат через необхідність використання дефіцитних виробничих активів для потенційно більш цінних замовлень (для воєнних дій) у порівнянні з цивільними замовленнями.

5. Рішення про те, що виробляти, в якій кількості, в якому порядку та для кого більшою мірою приймає уряд, а не бізнес чи споживачі. У мирний час розподіл ресурсів переважно визначається ринком, вони спрямовуються в ті сфери, де попит і, отже, ціна є найвищою. У воєнний час ринковий підхід зазнає краху, оскільки попит на товари та послуги для оборонного сектора різко зростає, стаючи фактично необмеженим у великих війнах. Ринок деформується також, оскільки уряд може витримати майже будь-який рівень витрат і, таким чином, уряду неважливі звичайні обмеження ринку, які мають жорсткий вплив на приватні компанії. Відповідно саме попит з боку держави випереджає будь-яке ринкове розширення пропозиції.

Парадокс неринковості ситуації полягає ще і в тому, що високий попит у випадку, якщо держава змогла згенерувати фінанси, стимулює зайнятість і підвищує добробут за допомогою різкого збільшення державних витрат. Попит цивільного сектора на товари та послуги також зростає.

6. Роль держави в управлінні і контролі стає центральною у функціонуванні суспільства та економіки. Сили ринку замінюються посиленням контролю за кожною частиною економічного і суспільного життя

# СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ДЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Ланцюжки створення вартості і поставок  
в промислових екосистемах**

**Від кластерів до еко-індустріальних  
парків**

**Кластери як запорука успішності  
регіональних промислових систем**

**Від вразливості ланцюгів поставок до їх  
гнучкості та стійкості для МСП**

**Стратегічне планування стійкості  
глобальних ланцюгів поставок в умовах  
глобальної нестабільності**

**Назад до глобалізації: ризик-менеджмент  
глобальних ланцюгів створення вартості  
як поведінка провідних компаній**

# ЛАНЦЮЖКИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ І ПОСТАВОК В ПРОМИСЛОВИХ ЕКОСИСТЕМАХ<sup>1</sup>



Глибокі структурні перетворення в українському промисловому та технологічному ландшафтах, спричинені агресивною насильницькою деіндустріалізацією внаслідок російсько-української війни, змінять не лише характер та спосіб реалізації наявних факторів виробництва, але й актуалізують пришвидшену інтеграцію українських підприємств в глобальні виробничо-збутові мережі та розширення торговельних взаємозв'язків в умовах глобального технологічного й цифрового суперництва. Прикметно, що кордони або так звані демаркаційні лінії галузей розмиваються внаслідок глобальних процесів вертикальної дезінтеграції та промислової реорганізації, тоді як між виробництвом та послугами встановлюються нові симбіотичні (взаємодоповнюючі та взаємовигідні) відносини. Технологічні зміни, роботизація та

---

<sup>1</sup> Панченко В., Резнікова Н. Ланцюжки створення вартості і поставок в промислових екосистемах. *Industry4Ukraine*. 29.08.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/lancyuzhky-stvorenniya-vartosti-i-postavok-v-promyslovyh-ekosystemah/>

цифровізація невпинно призводять до мутації традиційних секторів як на рівні організаційних моделей, так і на рівні урядової політики, яка має вчасно реагувати на особливості нового міжнародного поділу праці. **Виникає феномен конкуперації, коли при створенні спільної вартості в процесі співпраці (кооперації) не виключається перебування фірм у відносинах конкуренції.** Більше того, закриття ринків під час пандемічних обмежень актуалізувало запит на дублювання в ланцюжках постачання, навіть якщо воно передбачає співпрацю з конкурентом.

Промислові екосистеми є складними системами, котрим притаманна ієрархічність і подільність. Ієрархія при цьому не обов'язково передбачає відносини підпорядкування, натомість вона означає, що промислові екосистеми є багаторівневою системною структурою, що характеризується взаємопереплетенням вертикальних і горизонтальних відносин, адже одні й ті ж самі організації можуть бути вбудовані в численні структури, між собою не пов'язані. Фірми при цьому можуть працювати в одному або кількох традиційно визначених секторах у різних ланцюжках створення вартості та виконувати різні виробничі та/або технологічні функції в кожному з них.

Принцип подільності передбачає, що хоча всі гравці в промислових екосистемах так чи інакше взаємодіють і, таким чином, взаємозалежні, деякі гравці більш залежні, ніж інші: у межах багаторівневої складноієрархічної промислової екосистеми кожна компанія-виробник, проміжний учасник, а також суб'єкт попиту вбудовані в мережу структурних взаємозалежностей, які водночас визначають, обмежують або уможливають ту чи іншу їхню поведінку. Це означає, що їхнє місце, роль та способи створення вартості не просто залежать від особливостей технологічного процесу, але, що важливіше,

вони «індуковані» та «спровоковані» структурою екосистеми, в яку вони вбудовані на принципах взаємозалежності.

Суб'єкти ринку з боку попиту відіграють вирішальну роль у формуванні промислової екосистеми: зміни обсягів попиту (як кінцевого, так і проміжного), а також структури та якості попиту (в результаті змін у розподілі доходів) задають (збільшують чи обмежують) виробничі можливості для фірм в екосистемі. Саме з боку попиту формується запит на обсяг ринку, особливо проміжний попит на компоненти, який, в свою чергу, впливає на спеціалізацію, подальший поділ праці та збільшення віддачі. В результаті структурних взаємозалежностей, що пов'язують організації на боці пропозиції та попиту в промисловій екосистемі, кожна з них (і навіть ті, що перебувають у відносинах конкуренції) буде залучена до окремих процесів створення спільної вартості.

Географічні межі промислової екосистеми визначаються взаємозалежностями, що зв'язують організації всередині екосистеми, і новими зв'язками, що зміцнюються за її межами. Виявлення структурних прогалин у екосистемі стає вкрай важливим, адже слід максимально використовувати вигоди від потенційної співпраці і особливо тоді, коли фірми, які спеціалізуються на зрілих, а не «дитячих» (що перебувають на початку розвитку) промислових секторах, потребують інноваційної політики оновлення як бізнес-процесів, так і обладнання. Визначення реальних меж екосистеми стає критично важливим для урядів, зацікавлених у підтримці промислових екосистем та їх перетворенні в замкнуті (повні) цикли інновацій. Відтак промислові екосистеми можна визначити як багаторівневі виробничі системи, що включають різноманітних агентів, задіяних у галузевих ланцюжках створення вартості та таких, що вносять свій внесок у реалізацію потенціалу екосистеми (та її учасників) та продуктивної спроможності країни.



Ланцюжок створення вартості можна розбити на п'ять основних видів діяльності: 1) вхідна логістика (наприклад, отримання сировини, складування та управління запасами); 2) операції (всі види діяльності у процесі перетворення сировини на готову продукцію або послуги); 3) вихідна логістика (наприклад, доставка кінцевого продукту або послуги кінцевому користувачеві); 4) маркетинг та продажі (всі стратегії та заходи, спрямовані на спонукання потенційних клієнтів до купівлі кінцевого продукту чи послуги, включаючи вибір каналів збуту, рекламу та ціноутворення); 5) післяпродажні послуги (всі види діяльності, спрямовані на покращення споживчого досвіду, такі як обслуговування клієнтів, ремонт чи технічне обслуговування).

Ланцюжок створення вартості також може включати вторинні або допоміжні види діяльності, які сприяють підвищенню ефективності основних видів діяльності, таких як закупівля, технологічні дослідження, розробка продуктів, управління людськими ресурсами та побудова корпоративної інфраструктури. Ці види діяльності формують ланцюжок створення вартості фірми, кожна з яких створює і додає цінність на кожному етапі до кінцевого продукту або послуги, саме тому фірма налаштована на збільшення частки своєї присутності у ланцюжку створення вартості, щоб розвивати та підтримувати конкурентну перевагу.

Ланцюжок поставок — ще один термін, що часто використовується. Ранні дискусії про ланцюжки поставок були орієнтовані на логістику. Однак із середини 1990-х років глобальні виробничі мережі ставали все більш інтегрованими та взаємозалежними. В результаті ланцюжки поставок все більше асоціюються з бізнес-функціями та процесами, що виходять за рамки логістики всередині компаній та між ними. Відповідна організація в ЄС, яка дає тлумачення ланцюжків поставок на даному етапі (Рада професіоналів у галузі управління ланцюжками поставок, CSCMP) визначає

ланцюжок поставок як ланки між компаніями, які обмінюються матеріалами та інформацією у процесі логістики від придбання необробленої сировини до доставки готової продукції кінцевим споживачам. Ці зв'язки зазвичай охоплюють три функції: (1) постачання матеріалів виробнику; (2) виробничий процес; та (3) розподіл готової продукції кінцевим споживачам через мережу дистриб'юторів та роздрібних продавців. Концепція глобальних ланцюжків створення вартості або глобальних ланцюжків поставок базується на явищі глобальної фрагментації виробництва, що зростає, адже бізнес-функції та виробнича діяльність у ланцюжку створення вартості все частіше виконуються різними організаціями у різних країнах.

Промислова екосистема, таким чином, являє собою структурований виробничий простір, зосереджений здебільшого на його виробничих організаціях, а також на інших суб'єктах(в тому числі державних), посередниках та суб'єктах з боку попиту, цілеспрямовано залучених у процесі підвищення складності економічної структури країни механізмами диверсифікації та інноваційного промислового оновлення. Кожен вид виробничої діяльності, в якому використовуються обладнання, процеси, навички та сировина, що доповнюють один одного і тісно пов'язані в процесах виробництва, описується поняттям «виробнича база» або «технологічна база» фірми, незалежно від кількості або виду продукції, що випускається. Фірма може мати кілька таких баз, а перехід на нову базу вимагає від фірми досягнення компетентності в якомусь новому технологічному процесі, що істотно відрізняється від того, що вже був опанований. Крім того, промислові екосистеми можуть утворювати нові організаційні простори, базовані на засадах географічної близькості, уможливлення руху сумісних матеріальних потоків та скоординованому управлінні ресурсами, а не на галузевій класифікації.

## ВІД КЛАСТЕРІВ ДО ЕКО-ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ<sup>1</sup>



Індустріальні парки або створюють підґрунтя для появи індустріального кластера (в разі, якщо вони існують) або стають дієвим механізмом реалізації потенціалу кластера (якщо уряд зволікав із їхнім запуском). Розвиток індустріальних парків сприяє створенню кластерів конкурентоспроможних виробництв та розширенню виробничих ланцюжків, може сприяти збалансованому економічному розвитку регіонів. На думку дослідників, які підготували «Посібник по розвитку кластерів» (Cluster Development Guide. A Practitioners Guide for Cluster Policy, Strategy and Implementation) за підтримки Німецької організації міжнародної співпраці (GIZ) вважають головними механізмами підтримки кластерів індустріальні парки і спеціальні економічні зони. За підходом UNIDO (Організація промислового розвитку ООН), позитивні ефекти спільного розвитку індустріальних парків по території

---

<sup>1</sup> Панченко В., Резнікова Н. Від кластерів до еко-індустріальних парків. *Industry4Ukraine*. 29.08.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/vid-klasteriv-do-eko-industrialnyh-parkiv/>

всієї країни відображаються у наступних п'яти аспектах: обмін технологіями та передача через обмін проєктів та спільного навчання; спільне використання ресурсів шляхом доповнення ресурсів один одного та покращення їх розподілу; поділ ринку, дозволяючи компаніям із менш розвинених парків швидко виходити на місцеві ринки передових парків для збільшення частки ринку; розвиток людських ресурсів шляхом обміну експертами та організацією тренінгів, які проводяться розвиненими парками для менш розвинених; розподіл податкових надходжень шляхом поділу відсотків та прибутку на заздалегідь узгоджених умовах. Індустріальні парки можуть сприяти стрімкому розвитку за рахунок мобілізації всіх наявних ресурсів.

Індустріальна зона або парк можуть перетворитися на еко-індустріальний парк за рахунок поєднання наступних факторів: 1) екологічні та інженерні системи; 2) правильне зонування та планування 3) екологічний менеджмент діяльності парку. За рахунок цього підсилюється ефективність на рівні підприємства (у результаті мінімізується утворення відходів та викидів від окремих підприємств); колективна синергія: призводить до оптимізованого обміну ресурсами між компаніями;

Кінцева мета полягає в тому, щоб звести майже до нуля утворення відходів, стічних вод та викидів. За підходом UNIDO, термін «еко-індустріальний парк» став загальним терміном для парків, що реалізують колективні екологічні ініціативи при проєктуванні, будівництві та / або поточній експлуатації та управлінні. Водночас існують й альтернативні назви еко-індустріальних парків, таких як: стала економічна зона; низькокарбонова технологічна зона; зелений інвестиційний кластер; циркулярний виробничий парк.

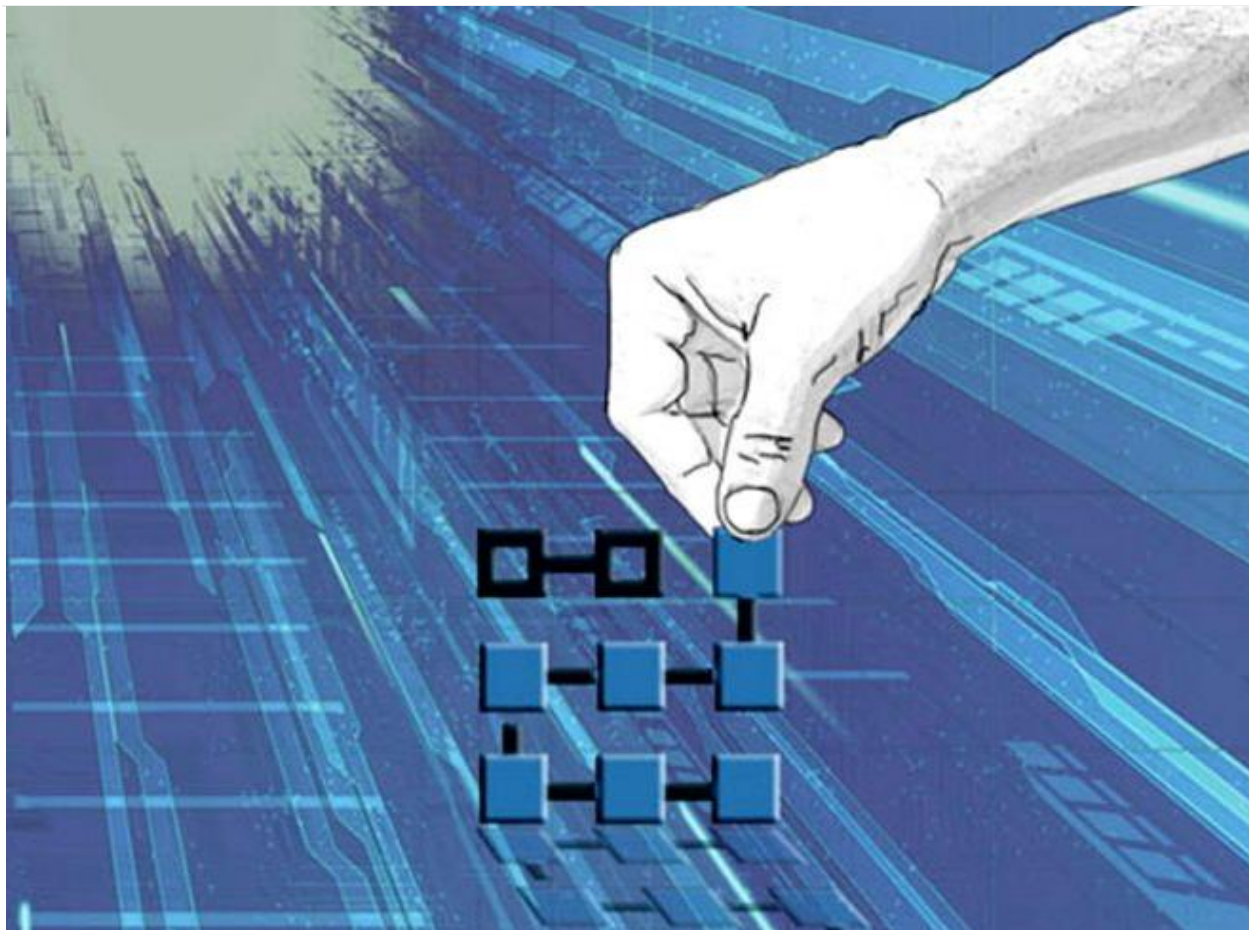
Стейкхолдерами, що беруть участь у створенні або перетворенні кластерів на еко-індустріальний парк, є: девелопери та інвестори, приватні або державні, які

переважно зацікавлені в економічній віддачі від перетворення землі на промисловий парк і можуть бути стурбовані тим, що дотримання екологічних стандартів для них недоступне через високу вартість технологій; представники уряду, які приймають рішення, та менеджери, відповідальні за встановлення екологічних та промислових стандартів, надання політичних та інвестиційних стимулів та, таким чином, забезпечення можливості розвитку промисловості в індустріальних парках; консультанти з екологічного планування; залучена громадськість, зокрема спільноти, безпосередньо задіяні на території індустріального парку; міжнародне співтовариство, включаючи двосторонні та багатосторонні агенції з надання допомоги та міжнародні фінансові установи; клієнти, чий тиск та поінформованість можуть вплинути на осіб, які приймають рішення, та на приватний сектор.

Еко-індустріальні парки сприяють реалізації Цілей сталого розвитку 2030 (ЦСР). ЦСР включають цілі та дії для промисловості, інновацій та інфраструктури, а також заходи щодо забезпечення гідної праці, економічного зростання, гендерної рівності та дій щодо боротьби зі зміною клімату. Наприклад, ЦСР 9 спрямована на значне збільшення вкладу промисловості у зайнятість та валовий внутрішній продукт до 2030 року. Досягнення цієї мети може бути реалізоване за рахунок модернізації галузей, щоб зробити їх стійкими, підвищення ефективності використання ресурсів та впровадження чистих та екологічно безпечних технологій та промислових процесів. Метою ЦСР 7, серед іншого, є подвоєння темпів підвищення енергоефективності та значне збільшення частки відновлюваних джерел енергії до 2030 року. Метою ЦСР 8 є забезпечення сталого економічного зростання на душу населення, ЦСР 13 зосереджена на діях боротьби зі зміною клімату, а ЦСР 5 стосується питань гендерної рівності. ЦСР 12 спрямована на суттєве скорочення

утворення відходів за рахунок запобігання, скорочення, переробки та повторного використання у державному та приватному секторах до 2030 року. Це також вимагатиме від фірм, особливо великих та багатонаціональних підприємств, застосовувати стійкі методи та відповідним чином звітувати про показники сталого розвитку.

# КЛАСТЕРИ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ СИСТЕМ<sup>1</sup>



Нові поняття входять в життя українського бізнесу і дуже часто стають модним словом чи виразом, про яке швидко забувають, оскільки попри витрати бізнесових, адміністративних і донорських ресурсів, вони не приносять успіху. Бізнесу важливо розуміти, в чому перевага того чи іншого механізму розвитку і чим вони відрізняються один від одного, щоб швидше досягати успіху. Поширення знань та інновацій в процесі діалогу та тісного співробітництва між компаніями і встановлення між ними постійних зв'язків

---

<sup>1</sup> Панченко В., Резнікова Н. Кластери як запорука успішності регіональних промислових систем. *Industry4Ukraine*. 29.08.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/klastery-yak-zaporuka-uspishnosti-regionalnyh-promyslovyh-system/>

значно підвищує успішність регіональних промислових систем. Серед таких механізмів — 1) кластери, в яких домінують кілька споріднених галузей, або об'єднання малих та середніх підприємств, та 2) райони-сателіти, або промислові райони. Галузевий кластер є ширшим від поняття «галузь / сектор економіки» і від промислового району, оскільки він представляє собою не лише компанії одного сектора, а весь ланцюжок створення вартості у межах визначеної галузі – від постачальників сировини до кінцевої продукції, включаючи всі допоміжні послуги та спеціалізовану інфраструктуру.

Кластери визначаються як локальна просторова економічна агломерація з числа компаній, постачальників компонентів, постачальників послуг та інших фірм у певній галузі, пов'язаних зовнішніми факторами та взаємодоповнюваністю різних типів. Кластерне об'єднання повинно включати також організації, що є «інститутами співробітництва» (IFC, Institutions for Collaboration): торгові асоціації; торгові палати; мережі підприємців та роботодавців; агенції зі стандартизації; центри якості; технологічні мережі та інші.

Концепція кластерів та концепція промислових районів мають спільні характеристики, зокрема вони наголошують на тому, що агломерація(сукупність в одному місці) пов'язаних видів економічної діяльності та типи взаємодії між ними покращують економічні показники як кластера чи промислового району, так і кожного з учасників. І хоча терміни «кластер» і «промисловий район» іноді використовуються майже як синоніми, ці дві концепції не збігаються. Важливо розуміти розбіжності у концепціях, щоб правильно їх застосовувати. Відсутність ясності в тому, що відрізняє ці два підходи, іноді створює непотрібну плутанину, особливо серед практиків. Промислові райони характеризуються групами спільно розташованих малих та середніх підприємств, які працюють у певній галузі. У межах регіону ( промислового



району) є чимало великих компаній, які формують спеціалізацію регіональної економіки. Промисловий район передбачає агломерацію невеликих компаній, що працюють у певному діапазоні галузей.

Кластери — набагато ширше поняття, що охоплює значно більшу кількість і спрямування діяльності підприємств і установ. Оскільки кластери охоплюють ту ж конфігурацію підприємств, що й у промислових районах, промислові райони виступають одним із найпростіших типів кластерів. Однак поширеними є конфігурації кластерів, у яких кілька великих компаній співіснують з великою кількістю малих і середніх у певній галузі, але учасниками кластеру є і фірми, які виходять за визначені географічні межі. Промислові райони досягають економічної ефективності насамперед за рахунок місцевого аутсорсингу та гнучкості їх виробничих механізмів, які багато в чому завдячують саме розташуванню та соціальним зв'язкам. А от у кластерів взаємозв'язок між існуючою структурою економічної діяльності у регіоні, де розвиваються кластери, та економічними показниками інший, адже в цих утвореннях виникають значно більші агломераційні ефекти. Такі ефекти проявляються не тільки у вигляді концентрації виробників кінцевих товарів та послуг і у зростанні реального доходу працівників та споживачів. В кластерах значно сильнішою є можливість спільного використання локальних об'єктів, послуг, постачальників сировини та проміжних товарів, трудових ресурсів. На цих можливостях власне і концентрується кластер, адже вони призводять до скорочення трансакційних витрат за допомогою широкої пропозиції з боку постачальників проміжних товарів. Кластери можуть знижувати не лише вартість виробництва, але і вартість обміну за рахунок покращення торговельних відносин і прозорості місцевих ринків ресурсів і продукції.

Агломерація в кластері на відміну від простого промислового району виникає за рахунок не тільки внаслідок спеціалізації регіону у конкретній галузі і відповідному використанні компаніями спільних ресурсів (так звана «економія за рахунок локалізації»). Важливим є спільне використання знань, це є ціллю існування кластера. Вплив вторинних ефектів місцевих знань не використовується ізольовано якоюсь окремо взятою фірмою, місцеві наукові і технологічні відкриття одночасно розширюють базу знань кількох місцевих фірм. Цьому, звісно, сприяють місцеві навчальні заклади. Політика, що застосовується регіональною владою, стає ефективною, якщо максимально використовує в кластерах переваги співпраці освітніх закладів з бізнесом, зосереджуючи свої зусилля на цьому. Вона розвиває існуючі кластери або сприяє створенню нових.

## ВІД ВРАЗЛИВОСТІ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК ДО ЇХ ГНУЧКОСТІ ТА СТІЙКОСТІ ДЛЯ МСП<sup>1</sup>



Війна викликала необхідність не тільки великим компаніям, але і МСП звернути свою увагу на управління ризиками ланцюгів поставок. Однак, саме це поняття розглядається не тільки з позицій ризиків їх розриву, що очевидно, але і з позицій вразливості та стійкості. Ланцюги поставок включають упорядковану мережу ділових партнерів, які беруть участь у виробничих процесах і перетворюють сировину на готові товари або послуги для задоволення споживчого попиту. Тому ланцюг постачання є динамічним і багатоетапним феноменом, що єднає його з поняттям кластерів. Навіть простий ланцюг поставок включає і постачальників сировини, і виробників, дистриб'юторів, роздрібних продавців та клієнтів. Управління ризиками

---

<sup>1</sup> Панченко В., Резнікова Н. Від вразливості ланцюгів поставок до їх гнучкості та стійкості для МСП. *Industry4Ukraine*. 17.12.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/vid-vrazlyvosti-lancyugiv-postavok-do-yih-gnuchkosti-ta-stijkosti-dlya-msp/>

ланцюга поставок (англ. – supply chain risk management, SCRM) має вже сьогодні включатися до переліку пріоритетів стратегічної управлінської діяльності у фірмах, оскільки SCRM може позитивно впливати на операційні, ринкові і фінансові показники. Ще півстоліття тому Роберт Дункан зауважив, що організаційна ефективність і продуктивність підвищуються тоді, коли стратегія зниження невизначеності враховує «контекст» та «реалії навколишнього середовища». SCRM передбачає ідентифікацію джерел ризику, величини ризику та його зв'язок з бізнес-цілями, а також визначення здатності нівелювати або загрози збою в ланцюжках поставок або запобігати їм. Реалії навколишнього середовища визначають ступінь схильності до несприятливих подій, обсяг розширених ланцюжків поставок, методи управління постачальниками і т. д. Таким чином, суть SCRM полягає у прийнятті рішень, які оптимально узгоджують організаційні процеси та рішення по використанню можливостей при одночасній мінімізації ризику. Збої в ланцюгу поставок можуть «матеріалізуватися» як усередині, так і поза ланцюжком поставок.

Ризик ланцюгів поставок – це також імовірність інциденту, пов'язаного зі збоями в поставках через відмову окремого постачальника виконувати умови контракту, або через зростання попиту, який не може бути задоволений учасником контракту. Компанії повинні адаптувати відповідні методології та інструменти, які дозволяють їм виявляти, оцінювати ризики та їх вразливість, щоб підвищити стійкість свого ланцюга поставок, інакше їхня здатність підтримувати рівень продуктивності та відновлювати стан стабільності незалежно від подій чи викривлення ринків, з якими вони можуть зіткнутися, не буде реалізована.

Вразливість з позицій управління ризиками ланцюгів поставок – це зовнішня змінна, що визначає ризик через інтенсивність породжуваного впливу чи заподіяної шкоди.

Вразливість є своєрідним статусом системи і навіть ступенем готовності до ризику, відтак у цьому контексті вразливість характеризується здатністю системи постати перед небезпекою чи відреагувати на очікувані наслідки руйнування або порушення ланцюгів поставок. Якщо вразливість розглядати як потенціал системи, схильної до впливу внутрішніх та / або зовнішніх небезпек, тоді її можна описати трьома характеристиками: схильність до ризику, гнучкість до протистояння ударам і здатність нарощувати міцність системи поставок.

Стійкість з позицій управління ланцюгами поставок можна визначати по-різному: як здатність повернутися в стабільний стан після порушення (відмова постачальника, непередбачене збільшення попиту); як здатність системи повертатися у більш сприятливий стан.

Ризик-менеджмент глобальних ланцюгів поставок передбачає реакцію на непередбачувані умови мінливості, невизначеності, складності і неоднозначності (англ. – volatility, uncertainty, complexity and ambiguity, VUCA), які спричиняють необхідність подальшого розширення традиційних інструментів управління ризиками. Зрештою, до ризиків можна віднести і позитивні можливості, які неможливо з упевненістю передбачити. Що стосується глобальних ланцюгів поставок (ГЛП), то ризики негативно впливають на потоки інформації, матеріалів, кінцевих продуктів, а також на фінансові потоки між постачальниками сировини та кінцевими споживачами у цьому ланцюгу. Загалом, ризики ланцюга поставок як підгрупу всіх існуючих ризиків компанії можна розділити на внутрішні ризики, що супроводжують матеріальні, фінансові чи інформаційні потоки (такі як виробничі ризики, ризики ліквідності чи ІТ-ризики), і зовнішні ризики (зокрема, політичні ризики,

соціальні чи ринкові події та ризики від стихійних лих і кліматичних наслідків).

У контексті управління ланцюгами поставок ризики означають будь-який незапланований збій на одному етапі ланцюжка створення вартості, який може вплинути на весь ланцюжок постачання і, в гіршому випадку, привести до його зупинки. Спільним для всіх цих подій є те, що вони є результатом невизначених, руйнівних подій, які в більшості випадків неможливо передбачити або можна передбачити лише у короткостроковій перспективі. Деструктивні події та ризики, що випливають з них, можна відрізнити від операційних ризиків на основі оцінки їхньої ймовірності виникнення та наслідків впливу. Компанії в межах управління ризиками ланцюга поставок, SCRM, у відповідь на зовнішні ризики, вдаються до адаптації таких інструментів підвищення стійкості ГЛП: цифровізація бізнес-процесів; бізнес-аналітика; прозорість у ланцюгу створення доданої вартості; нетворкінг/співпраця; автоматизація; децентралізація. Малі та середні підприємства, однак, лише починають повною мірою усвідомлювати потенціал цифровізації для управління ризиками.

Пандемія і російсько-українська війна спровокували запит на дослідження довгострокових наслідків серйозних збоїв у ланцюгах поставок, які можуть бути викликані стихійними лихами, політичними конфліктами, тероризмом, морським піратством, економічними кризами, руйнуванням інформаційних систем чи інфраструктурних об'єктів. Такі природні та техногенні катастрофи викликають хвильовий ефект у ланцюгу поставок, коли зміни відбуваються на структурному рівні, тобто вони не помітні відразу, а відновлення можливе у середньостроковій та довгостроковій перспективі, що впливає на річний дохід. У цій ситуації ризик-менеджмент повинен враховувати і обов'язкове виникнення «ефекту батоба»

(збільшення ритейлерами і субпостачальниками запасів і затримки навіть при незначних коливаннях у поставках), який може бути усунений у короткостроковій перспективі. Хвильовий ефект у ланцюжку поставок, також відомий як «ефект доміно» або «ефект снігової грудки», виникає в разі, якщо збій не може бути локалізований, а тому він і поширюється каскадом, впливаючи на продуктивність всього ланцюга поставок (зокрема, на обсяги продажів, повернення запасів, рівень обслуговування та витрат). Управління збоями в ланцюгу поставок передбачає аналіз: збоїв (або комбінації збоїв); впливу збою на операційні та стратегічні економічні показники; політики стабілізації та відновлення. Причини хвильового ефекту збоїв у ланцюгах поставок криються у феномені аутсорсингу і офшорингу діяльності, або можуть пояснюватися фактором концентрації діяльності у промислових районах, де багато постачальників одночасно підпадають під вплив негативних факторів. Крім того, глобальні ланцюги поставок значною мірою залежать від наявної транспортної інфраструктури.

«Виробляти чи купувати» – це стратегічне рішення, яке визначає, чи комплектуючі будуть вироблятися самою компанією, чи за її межами, субпідрядниками. Такі стратегічні рішення можуть бути пов'язані з питанням наявних компетенцій або спеціалізації компаній, у яких можуть бути навіть власні постачальники, які готують певні модулі або системи і постачають їх на складальну лінію в момент, коли вони будуть потрібні. Рішення в рамках моделі «виробляти чи купувати» впливають на загальну стратегію формування внутрішньої цінності, а тому і на виробничу стратегію. Коли йде мова про модель «виробляй чи купи», команді постачальників необхідно буде вирішити спільно з експертами-виробниками, чи може закупівля на стороні (рішення «купити») бути економічно кращим рішенням, чи

відповідна деталь має бути зроблена власними силами («виготовити»). Це стосується і рішення цілих країн. Для ухвалення рішення про купівлю чи про виробництво нагально рекомендується провести ґрунтовний аналіз сукупної вартості володіння, адже імпорт (рішення «купити») дешевше не означає в цілому здешевлення продукції для споживача, оскільки для виграшу в тендерах агресивні постачальники часто не включають обов'язкові витрати на обслуговування й інші сервіси. Таке рішення також має враховувати фактори конкуренції в межах основних компетенцій чи занепокоєння на предмет надання зовнішнім сторонам знань, які дадуть можливість для виробництва товарів-субститутів. У таких випадках перевага надаватиметься власному виробництву, навіть якщо використання зовнішніх джерел може вважатися короткостроковою економічно привабливішою альтернативою. З іншого боку, якщо приймається рішення про екстерналізацію певних процесів (тобто купівлю), має місце аутсорсинг. Це означає, що аутсорсинг є результатом рішення «зроби або купи» на користь «купи». До проблем аналізу ефектів аутсорсингу в рамках ризик-менеджменту ГЛП відносять: нижчу вартість виробництва; найкраще використання наявних ресурсів; зосередження на ключових компетенціях; реструктуризацію витрат; скорочення часу виходу на ринок; поділ ризиків; обмін ноу-хау; питання якості; гнучкість; податкові пільги. Для нинішніх українських реалій попри економічну привабливість і політичну, соціальну доцільність дії «зроби», через розбалансованість ланцюгів поставок та традиційну для урядовців й бізнесу спрямованість на імпорт, рішення приймаються поки що на користь «купи».

Ефект пульсації (відомий ще під назвою «ефект брижі», коли початкове обурення системи поширюється назовні, викликаючи зміну все більшої частини системи, подібно до брижі, що поширюється по воді, коли в неї падає якийсь



предмет) у ланцюгу поставок визначається масштабом змін у системі, викликаних саме руйнуванням установлених зв'язків. Отже, ефект брижі в ГЛП може мати серйозніші наслідки, ніж просто короточасне зниження продуктивності. Це може призвести до втрати частки ринку (наприклад, Toyota втратила позицію лідера ринку після цунамі в 2011 році, коли незначні, як для такої ефективної компанії, тимчасові збої поставок поширилися дуже суттєво, і компанії довелося перебудувати механізм координації ланцюга поставок).

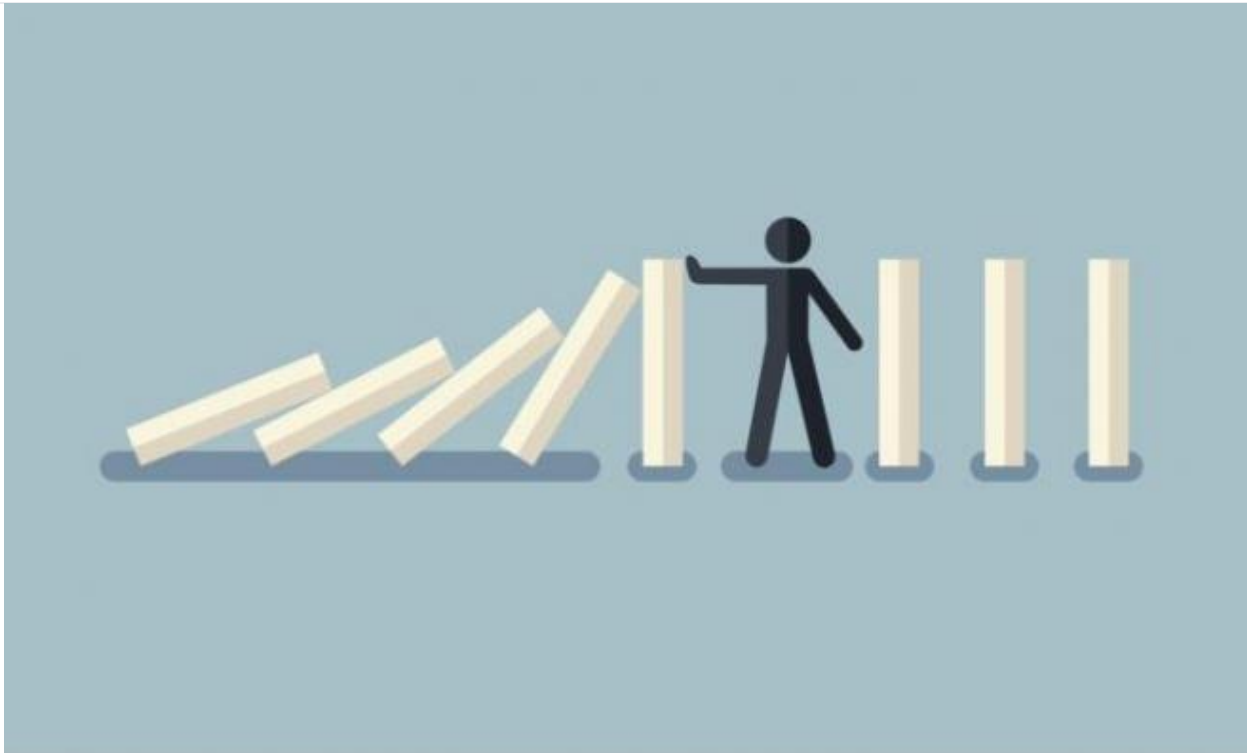
Масштаби коливань в ГЛП та їх вплив на економічні показники залежать як від резервів надійності (наприклад, надмірності, коли створюються додаткові запаси або буфери ємності), так і від швидкості та масштабу відновлення. Тому ризики та стійкість ГЛП слід оцінювати на етапах проектування і планування у проактивному режимі.

На етапі контролю в режимі реагування мають швидко розроблятися плани на випадок непередбачених обставин (наприклад, альтернативні постачальники або маршрути доставки), аби прискорити стабілізацію та відновлення або забезпечити безперервність постачання та уникнути довгострокових наслідків збоїв. При реалізації таких політик відновлення компаніям необхідний інструмент, який забезпечує прозорість ГЛП для оцінки впливу збоїв, а також наслідків і витрат від перенаправлення матеріальних потоків. При ризик-менеджменті ГЛП для запобігання деструктивним наслідкам хвильового ефекту робиться акцент на адаптації стратегій відновлення, які можуть компенсувати останні.

Надійність ланцюгів поставок у ризик-менеджменті ГЛП інтерпретується як комплексна характеристика стійких процесів у ланцюгу, що характеризується поняттями «довговічність», «відновлюваність», «підтримка» процесів у межах простих ланцюгів поставок як складових ГЛП і передбачає: створення системи резервів (запасів матеріалів,

буферів потужностей або надмірності ресурсів); запобігання збоєм і відхиленням. При цьому цілком прогнозовано, що збільшення товарно-матеріальних запасів, додаткові виробничі потужності та альтернативні методи транспортування чи резервні потужності або збільшать витрати фірм, або призведуть до збільшення обсягів продажів і підвищення рівня обслуговування. Стійкий стан ланцюжка поставок вимагає збалансованої надійності та гнучкості, що дозволяє досягти максимального рівня обслуговування з урахуванням ризику збоїв за прийнятних витрат на формування системи відповідних резервів.

# СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СТІЙКОСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ<sup>1</sup>



Стратегічне планування стійкості глобальних ланцюгів поставок (ГЛП) базується на таких шести стовпах:

1) Оцінка стійкості до логістичних та інфраструктурних ризиків: заходи, що обмежують економічні й соціальні збої, які можуть відбутися в процесах ланцюжка постачання, коли ринки або учасники, які зв'язують операторів ланцюжка постачання між собою, не працюють належним чином;

2) Оцінка стійкості до ринкового ризику: заходи, що обмежують економічні та соціальні наслідки економічних коливань, що підривають ціни й обсяги виробництва;

---

<sup>1</sup> Панченко В., Резнікова Н. Стратегічне планування стійкості глобальних ланцюгів поставок в умовах глобальної нестабільності. *Industry4Ukraine*. 16.12.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/strategichne-planuvannya-stijkosti-globalnyh-lancyugiv-postavok-v-umovah-globalnoyi-nestabilnosti/>

3) Оцінка стійкості до ризику кліматичних змін/стихійних лих: заходи, що обмежують економічні та соціальні наслідки виникнення кліматичних змін/стихійних лих;

4) Оцінка стійкості до політичного ризику: заходи, що обмежують економічні та соціальні наслідки руйнівного впливу політичних конфліктів;

5) Оцінка стійкості до геополітичних та геоекономічних зрушень: заходи, що впливають на регуляторне середовище; заходи, що обумовлюють процеси транснаціоналізації світової економіки; заходи, що обумовлюють ресурсне протистояння; заходи, що загострюють технологічне суперництво; заходи, що супроводжують торгові війни; заходи, що визначають бізнес-цикли розвинених країн; заходи, що впливають на тенденції розвитку і позиції малого й середнього бізнесу; заходи, що обумовлюють інтеграційні процеси; заходи, що впливають на розриви у контрактних відносинах; заходи, що залежать від фактору кліматичних змін;

6) оцінка стійкості до нормативних ризиків: заходи, що обмежують економічні та соціальні наслідки несподіваних змін у нормативних положеннях або непослідовності у правозастосуванні, які збільшують невизначеність бізнесу та, отже, трансакційні витрати, пов'язані з виробничими процесами в ланцюжках створення вартості.

Ризик-менеджмент ГЛП може, серед іншого, базуватися на використанні методу опитування з метою визначення ключових сфер стійкості ланцюжка поставок. Наприклад, Всесвітній економічний форум під час опитування керівників визначив п'ять основних показників стійкості: 1) покращення обміну інформацією між урядами та підприємствами; 2) гармонізовані законодавчі та нормативні стандарти; 3) формування культури управління ризиками серед постачальників; 4) загальні рамки оцінки ризиків; 5) покращені системи оповіщення / попередження.

Альтернативний підхід полягає у визначенні ключових показників ефективності (KPI) на рівні фірми і ґрунтується на

введенні кількісних показників, які можуть використовуватися фірмами для моніторингу процесів у динаміці та для їх оцінки. Прикладом може бути запатентований підхід компанії Resilinc під назвою R Score, який вимірює такі фактори стійкості ланцюжка поставок, як: прозорість; стійкість до відмов у мережі; безперервність; надійність; продуктивність; забезпечення стійкості ланцюжка поставок. Оцінка R Score може дозволити компанії покращити процес пошуку постачальників шляхом кращого розуміння стабільності потенційних постачальників. R Score також надає можливість для створення дорожньої карти майбутніх покращень діяльності. Вразливості, виявлені завдяки R Score-методу, лягають в основу обговорень ради директорів, генерального директора, фінансового директора, керівників внутрішнього аудиту, андерайтерів і т. д. Що стосується контролю продажів, R Score може використовуватися компаніями для диференціації своїх можливостей у забезпеченні стійкості ланцюжка поставок для розвитку бізнесу та зростання.

Ризик-менеджмент ГЛП передбачає акцент на таких факторах: 1) управління запасами підприємства; 2) управління закупками; 3) управління складуванням; 4) управління транспортуванням; 5) управління розподілом продукції; 6) управління мережевою структурою ланцюгів поставок і диверсифікація її учасників; 7) наявність надлишків запасів; 8) проблема дефіциту запасів; 9) залежність від волатильності попиту; 10) залежність від волатильності пропозиції. Шандра Сінгх, Гунджан Соні та Гаурав Бадхотія визначили 17 показників, які можна використовувати для вимірювання стійкості: спритність прийняття рішень; гнучкість прийняття рішень; надійність; надмірність; видимість; ІТ-можливості та обмін інформацією; співробітництво; сталість; поінформованість і чутливість до змін / загроз / викликів; SCRM–культура управління ризиками ланцюжка постачання (англ. – supply chain risk management, SCRM); швидкість; позиція на ринку;

контроль ризиків / розподіл доходів; державно-приватне партнерство; адаптивність; конфігурація і мережа ланцюгів постачань; безпека.

Стійкість ланцюга поставок забезпечується трьома його характеристиками: очікування, опір, відновлення та реагування. Для менеджера ланцюжка поставок необхідно, щоб він міг передбачити виникнення збоїв і міг підготувати ланцюг поставок до прогнозованих чи непередбачених змін у зовнішньому середовищі. Щоб звести до мінімуму ймовірність виникнення збоїв, їхні наслідки мають бути повністю прогнозовані. Очікування – це етап перед збоєм у ланцюжку поставок, який можна охарактеризувати на предмет стійкості за такими критеріями як поінформованість, видимість, безпека, культура SCRM.

В окремих випадках, якщо може бути виявлений якийсь передбачуваний або непередбачений збій, ланцюг поставок повинен мати можливість протистояти йому та усунути негативний вплив до його появи. Відтак етап опору відіграє вирішальну роль у забезпеченні безперервності ланцюжка поставок. Етап опору може супроводжуватись руйнуванням неефективних взаємозалежностей у рамках ланцюга поставок, і його стійкість характеризують такі критерії як гнучкість, спільна робота, надійність.

На етапі відновлення та реагування ланцюжок постачання може потенційно бути перерваний. Щоб зменшити руйнівний вплив розриву зв'язків на ланцюжок поставок, необхідно продемонструвати здатність до відновлення за наявних ресурсів задля відновлення позицій компанії, що може призвести до набуття нової конкурентної переваги. На цьому етапі стійкість ланцюжка поставок залежить від позиції на ринку, обміну інформацією, швидкості прийняття рішень, розвитку державно-приватного партнерства та гнучкості в перегляді партнерів.

# НАЗАД ДО ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ЯК ПОВЕДІНКА ПРОВІДНИХ КОМПАНІЙ<sup>1</sup>



Потрясіння, що впливають на світове виробництво, стають дедалі частішими та потужнішими. Компанії стикаються з цілою низкою небезпек, від пандемій і стихійних лих до геополітичної невизначеності та кібератак на їх цифрові системи. За висновками дослідження Logistic Manager (2022), збої, що тривають місяць або довше, тепер відбуваються в середньому кожні 3,7 року, а фінансові втрати, пов'язані з екстремальними подіями, зростають. Свого часу своєрідна революція в ланцюжках створення вартості породила нові моделі спеціалізації: у той час як наукомісткі та

---

<sup>1</sup> Панченко В., Резнікова Н. Назад до глобалізації: ризик-менеджмент глобальних ланцюгів створення вартості як поведінка провідних компаній. *Industry4Ukraine*. 16.12.2022. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/nazad-do-globalizacziyi-ryzyk-menedzhment-globalnyh-lancyugiv-stvorennnya-vartosti-yak-povedinka-providnyh-kompaniy/>

технологічноємні виробничі етапи залишалися в країнах з провідними економіками, трудомісткі виробничі етапи розташовувалися в країнах з низькими витратами на заробітну плату. Тому країнам, що розвиваються (так званий «південь», або економічно слабкі країни), не потрібно було створювати цілісні експортні галузі, а натомість вони могли спеціалізуватися на окремих етапах виробництва, які відтоді часто вигравали від низької вартості робочої сили. У деяких країнах ці процеси економічних перетворень призвели до динамічних процесів економічного відтворення, вони й сьогодні функціонують, забезпечуючи прибутки та податки, спростовуючи занепокоєння в розвитку деглобалізаційних процесів.

Однак, у більшості випадків зростаюча фрагментація виробничих процесів вимагає переоцінки ролі компаній у рамках глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ). Дослідження показують, що провідні фірми здійснюють вирішальний вплив на параметри виробництва, у ланцюжках створення вартості, визначаючи, які види економічної діяльності запускати, якими компаніями й у якій точці світу. Провідні фірми не тільки здійснюють свої управлінські та координуючі функції через прямий контроль через дочірні компанії та прямі іноземні інвестиції (ПІІ), а й визначають параметри виробництва юридично незалежних компаній-постачальників. Отже, вони глибоко впливають на сталий розвиток у глобальному масштабі. ГЛСВ, що керуються та координуються провідними фірмами, часто охоплюють кілька рівнів доданої вартості та демонструють різні форми управління. Ця складність є наслідком пошуку потенціалу економії та призводить до того, що провідні фірми стикаються з проблемою забезпечення дотримання своїх стандартів якості та забезпечення стійкості по відношенню до постачальників, діяльність яких вони не контролюють безпосередньо, що стає



першочерговим завданням у ході стратегічного управління ГЛСВ і ризик-менеджменту ГЛСВ.

Ризик-менеджмент ГЛСВ залежить від типу відносин, що встановлюються між провідними фірмами та компаніями-постачальниками, серед яких можна виокремити три форми прояву ієрархічних відносин:

1) «Залежні ланцюжки створення вартості», де постачальники залежать від провідних фірм, які значною мірою контролюють параметри виробництва;

2) «Модульні ланцюжки створення вартості», в яких постачальники виробляють проміжні продукти відповідно до вимог покупця стандартизованим чином, при цьому постачальники самі вирішують, які технології та процеси використовувати;

3) «Взаємозалежні ланцюжки створення вартості», засновані на відносинах, у яких відносини між покупцями та постачальниками характеризуються високим рівнем складності та взаємною залежністю.

Різні форми управління глобальними виробничо-збутовими ланцюжками ясно показують, що провідні фірми не мають необмеженого контролю за своїми виробничо-збутовими ланцюжками. Залежно від форми виробничо-збутових ланцюжків у деяких випадках спостерігаються сильні розбіжності щодо впливу на розвиток та розподілу прибутку між провідними фірмами й компаніями-постачальниками. Для збереження поступу глобалізації ризик-менеджмент ГЛСВ став ключовим; фактично, оцінка економічної діяльності повинна відбуватися не за економічними показниками, а за критеріями ризик-менеджменту. ГЛСВ набрали ознак велетенських компаній, вони мають свої типи поведінки. Наприклад, ГЛСВ із найвищою інтенсивністю торгівлі та концентрації експорту в кількох країнах схильні до більшого ризику, ніж інші. Найбільш вразливими виявилися

ГЛСВ, що супроводжують процес виробництва комунікаційного обладнання, комп'ютерів і електроніки, напівпровідників і компонентів до них; трудомісткі виробничо-збутові ланцюжки у сфері легкої промисловості виявилися схильними до ризику пандемій і кліматичних змін. Свою стійкість довели найбільш регіонально орієнтовані виробничо-збутові ланцюжки.

Ризик-менеджмент ГЛСВ і ГЛП передбачає п'ять видів вразливостей за підходом SMAUG: 1) серйозність (відносний вплив ризику); 2) керованість (відносна здатність пом'якшити або зменшити ризик); 3) прийнятність (ступінь, у якому ризик прийнятний з точки зору політичних, екологічних, соціальних, економічних чинників); 4) терміновість (імовірність ризику та, отже, терміновість дій); 5) зростання (можливість розширення впливу або збільшення ймовірності ризику). Отримані результати оцінки ступеня стійкості або вразливості ГЛСВ і ГЛП дозволяє: завчасно припинити діяльність, що підвищує ступінь ризику; перекласти ризик (або частково розділити) на іншу сторону (наприклад, передача фінансового ризику страховій компанії); пом'якшити наслідки ризику в разі виникнення; прийняти рівень ризику та його потенційні наслідки.

Ризик-менеджмент виробничих процесів у ГЛСВ та глобальних ланцюгах поставок (ГЛП) передбачає класифікацію потрясінь за такими факторами: 1) ступінь прогнозованості виникнення; 2) частота виникнення; 3) масштаб впливу на галузі; 4) потужність впливу на регіональні зв'язки; 5) спроможність здійснювати міжнародний вплив; 6) потужність впливу на попит і провокування шоків попиту; 7) потужність впливу на пропозицію і провокування шоків пропозиції.

Ризик-менеджмент ГЛСВ також повинен враховувати такі критерії: 1) залежність від факторів виробництва; 2) спроможність до диверсифікації постачальників; 3) спроможність до

диверсифікації ринків збуту; 4) ступінь залежності від розвитку ринку фінансових технологій; 5) ступінь доступності каналів кредитування; 6) ступінь чутливості до стратегічного ризику можливої втрати частки ринку і прибутку; 7) ступінь чутливості до операційного ризику, що пов'язаний із виходом на ринок нових учасників і посиленням взаємозалежностей; 8) операційний ризик, пов'язаний зі ступенем транспарентності процесів; 9) ризик аутсорсингу, оншорингу, френдшорингу; 10) ризик ліквідності факторів виробництва; 11) ризик волатильності факторів виробництва від технологічних зрушень; 12) ризик відповідності ESG-критеріям.

Підписано до друку 29.08.2023. Формат 60x84 1/8.  
Папір офсетний. Друк цифровий. Ум. друк. арк.39,2.

Віддруковано в Видавництві ТОВ «Аграр Медіа Груп»

04080, м. Київ, вул. Новокостянтинівська, 4А

Тел.: 044 361 53 06, e-mail: [info@agrarmedia.com](mailto:info@agrarmedia.com)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців ДК №3651 від 22.12.2009

[www.agrarmedia.com](http://www.agrarmedia.com)

