

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

# **ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ КРАЇН У ГЛОБАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

**Монографія**

За ред. О. І. Шниркова



УДК 330.3:330.5:339.9  
Е40

Автори:

О. І. Шнирков (розд. 1); А. С. Філіпенко (розд. 2); Р. О. Заблоцька (розд. 4);  
Н. В. Резнікова (розд. 3, 15); О. А. Чугаєв (розд. 12); Д. М. Русак (розд. 10);  
В. І. Мазуренко, А. Б. Гайдук, (розд. 8); Ю. Ю. Хватов (розд. 9);  
О. С. Шепель (розд. 5, 6); Е. Л. Терпицький (розд. 14);  
А. С. Нанавов (розд. 7); Л. С. Поліщук (розд. 13, 16); Л. О. Шворак (розд. 11)

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. А. П. Румянцев  
(Державний університет "Київський авіаційний інститут"),  
д-р екон. наук, проф. І. В. Бураковський  
(Національний університет "Києво-Могилянська академія")

*Рекомендовано до друку вченою радою ННІ міжнародних відносин  
(протокол № 3 від 29 жовтня 2024 року)*

*Ухвалено науково-методичною радою  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
(протокол № 11-24 від 19 грудня 2024 року)*

Економічна стійкість країн у глобальному господарстві: моно-  
графія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька та ін. ;  
за ред. О. І. Шниркова. Київ : ВПЦ "Київський університет", 2025.  
311 с.

Розглянуто теоретичні основи економічної стійкості національних економік країн у глобальному господарстві, основні фактори, форми та механізми відновлення їхнього економічного розвитку. Розкрито роль і закономірності стійкості основних форм міжнародних економічних відносин у сучасному світовому господарстві. Проаналізовано чинники стійкості окремих національних економік і союзів, зокрема й економіки України, в умовах кризових явищ глобального розвитку.

Для науковців, економістів-практиків, викладачів, студентів, аспірантів, які цікавляться актуальними тенденціями розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин.

**УДК 330.3:330.5:339.9**

© Шнирков О. І., Філіпенко А. С., Заблоцька Р. О. та ін., 2025  
© Київський національний університет імені Тараса Шевченка,  
ВПЦ "Київський університет", 2025

## З М І С Т

ПЕРЕДМОВА .....	4
РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи дослідження глобальної економічної стійкості.....	5
РОЗДІЛ 2. Регіональна економічна стійкість: теорія і політика .....	24
РОЗДІЛ 3. Соціально-економічні аспекти стійкості в умовах загострення ризиків економічної безпеці .....	36
РОЗДІЛ 4. Глобальна торговельна система як фактор економічної стійкості.....	54
РОЗДІЛ 5. Міжнародні інвестиції у системі національної економічної стійкості.....	68
РОЗДІЛ 6. Економічна стійкість і міжнародний ринок праці.....	84
РОЗДІЛ 7. Структурні елементи та чинники стійкості фінансових систем.....	103
РОЗДІЛ 8. Методологічні підходи до аналізу стійкості міжнародних фінансових ринків.....	115
РОЗДІЛ 9. Вплив цифрових технологій на економічну стійкість національних господарств.....	131
РОЗДІЛ 10. Розбудова стійких міжнародних ланцюгів доданої вартості.....	144
РОЗДІЛ 11. Участь у міжнародних інтеграційних угрупованнях як фактор стійкості національних економік .....	198
РОЗДІЛ 12. Економічна стійкість національних господарств під час військових конфліктів: інтернаціональні можливості та виклики .....	209
РОЗДІЛ 13. Стратегічна відкрита економічна автономія ЄС.....	226
РОЗДІЛ 14. Роль окремих факторів у формуванні економічної стійкості Сполучених Штатів Америки .....	247
РОЗДІЛ 15. Економічна стійкість у КНР в умовах становлення соціалістичної ринкової економіки із китайською специфікою .....	261
РОЗДІЛ 16. Зовнішньоекономічні фактори стійкого економічного розвитку України в умовах російської агресії .....	283

## **ПЕРЕДМОВА**

Початок ХХІ ст. характеризується високим рівнем турбулентності та невизначеності економічних відносин між країнами, розвитком глобальних і регіональних економічних криз. Валютно-фінансова глобальна криза 2008–2009 рр., епідемія COVID-19, російсько-українська війна, конфлікт на Близькому Сході сформували величезні виклики для світової економіки загалом. За таких умов життєво важливим для всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин стає їхня здатність відновлювати економічне зростання, адаптуватися до глибоких кризових явищ у світовій економіці. У цьому розумінні економічна стійкість домогосподарств, компаній, національних економік, інтеграційних об'єднань, світового господарства потребує глибокого теоретичного аналізу та дослідження практичного досвіду.

З огляду на таку позицію особливого значення набувають питання дослідження стійкості національних економік у глобальному господарстві, визначення впливу економічних відносин між країнами на забезпечення їхньої стійкості, аналіз регіональних і національних вимірів здатності протистояти кризовим явищам.

Монографію підготували викладачі кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка за результатами міжнародної науково-практичної конференції "Економічна стійкість країн у світовому господарстві", що відбулася 25 квітня 2024 р. та була присвячена 50-річчю кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин (1974–2024 рр.), 80-річчю Навчально-наукового інституту міжнародних відносин (1944–2024 рр.), 190-річчю Київського національного університету імені Тараса Шевченка (1834–2024 рр.).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ

Концепція економічної стійкості почала активно формуватися та досліджуватися в наукових колах наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., що є відповіддю світової наукової спільноти на численні та глибокі кризи у глобальній економіці. Дослідження фокусуються на негативному впливі таких криз на соціально-економічний розвиток країн і на здатності економічних суб'єктів протистояти цим кризам та відновлюватися після них.

Англомовний термін *resilience* походить від латинського дієслова *resiliere*, що означає *відірватися, відскочити*. Цей термін був уперше введений в екологічний контекст у 1973 р. відомим ученим К. С. Холлінгом, який розрізняв механічну стійкість (здатність системи до швидкого відновлення після досягнення єдиного стану рівноваги) й екологічну стійкість (здатність системи з багатьма станами рівноваги абсорбувати шоки, протистояти викликам і продовжувати функціонувати в різних станах).

У 1987 р. Міжнародна комісія ООН з навколишнього середовища і розвитку опублікувала звіт, що запропонував нову стратегію розвитку суспільства, орієнтуючи її на пріоритети майбутнього. Цю стратегію можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації в умовах збереження довкілля. Сталий розвиток (*sustainable development*) тут розглянуто як розвиток суспільства, що задовольняє потреби сучасних поколінь, не ставлячи під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [1]. Основний акцент у цій концепції поставлено на неперервність розвитку цивілізації, збереження довкілля і стабільність соціально-економічного розвитку.

На початку ХХІ ст. термін *економічна стійкість* став пріоритетним у наукових дослідженнях і політичних документах міжнародних організацій. Кембриджський словник англійської мови визначає *resilience* як "здатність повертатися до звичайного стану після деформації" [2]. В українському словнику термін *стійкість* описано як "здатність витримувати зовнішні впливи, протидіяти руйнівним факторам і зберігати свої властивості" [3, с. 710]. Проте багато економічних словників англійської мови не надають чіткого визначення терміна *economic resilience*, що свідчить про відсутність загально визнаного тлумачення й активний пошук його основних характеристик. У цьому контексті "Великий економічний словник" визначає *стійкість* як "сталість, постійність, здатність уникати ризиків втрат і збитків" [4, с. 770].

У вузькому значенні, стійкість економічної системи розуміють як її здатність відновлюватися після шоків і криз. У ширшому сенсі ця концепція охоплює не лише відновлення після криз, але й здатність передбачати можливі кризові ситуації, їхнє запобігання, якщо це в межах можливостей економічних суб'єктів і регуляторних інститутів на національному і міжнародному рівнях. Стійкість також передбачає здатність протистояти викликам, пом'якшувати їхні негативні наслідки, адаптуватися до змінюваних умов і відновлювати розвиток.

У наукових дослідженнях останніх років значну увагу було приділено концептуальним засадам економічної стійкості на рівні домогосподарств [5], підприємств [6], регіональної економіки [18], а також національних економік [7, 8]. Проте питання глобальної економічної стійкості та вплив зовнішньоекономічних факторів на стійкість національних економік ще потребують подальшого дослідження.

Економічні шоки для домогосподарств, наприклад, можуть виникати через різноманітні фактори, такі як втрата роботи, скорочення робочих годин, хвороби членів родини, розірвання стосунків, втрати через катастрофи, непередбачені великі витрати, зростання відсоткових ставок за кредитами тощо. Підвищення фінансової та економічної стійкості домогосподарств можливе через:

- допомогу в накопиченні фінансових резервів на випадок надзвичайних ситуацій,
- доступ до надійних соціальних мереж забезпечення,

- поліпшення фінансових можливостей самих домогосподарств [5].

Економічна стійкість підприємств формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників належить наявність кваліфікованого персоналу, сучасні виробничі технології, ефективна система менеджменту і маркетингу, а також загальна економічна ефективність діяльності підприємства. Зовнішні чинники охоплюють економічне середовище, до якого входять рішення державних інституцій, кон'юнктура на національних і міжнародних ринках, а також політичні, соціальні та природні фактори. Значні порушення у використанні виробничих ресурсів, непередбачувані зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі можуть спричинити шоки для підприємства, суттєво погіршити його економічне становище та конкурентні позиції, а в деяких випадках навіть загрожувати його подальшій діяльності [6].

Економічна стійкість національних економік має значення та структуру, що вивчається різними міжнародними організаціями. Міжнародний валютний фонд (МВФ) характеризує стійку економіку як таку, що поєднує витривалий, сталий, збалансований та інклюзивний розвиток зі здатністю абсорбувати та долати шоки. Структурно цей розвиток складається із шести основних елементів:

- послідовної політики, спрямованої на реагування на шоки;
- реформ, що мають на меті зростання виробництва через підвищення ефективності обміну, руху капіталу й інновацій;
- політики, яка забезпечує адекватний розподіл вигод від зростання;
- середньотермінової фіскальної стабільності;
- сильних інституцій, що формують основу відповідних політик;
- стабільного фінансового сектору.

Водночас такий розвиток передбачає здатність економіки абсорбувати та долати кризові явища й економічні шоки [9].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає концепцію економічної стійкості національних економік як таку, що містить три основні складові:

- ex-ante стійкість, що зменшує вразливість економіки до жорстких шоків;

- ex-post стійкість, яка посилює здатність до абсорбції та подолання подібних шоків;
- підтримка сталого й інклюзивного зростання в умовах ризиків і тиску, спричинених структурними викликами та мегатрендами.

Економічні політики можуть як посилювати стійкість, так і послаблювати її, зменшувати ризики, але водночас спричиняти диспропорції та бар'єри для підприємництва, що містить загрози зростанню. Взаємодія політик може також сприяти посиленню стійкості [10].

Європейська комісія (ЄК) трактує економічну стійкість як здатність країни протистояти шокам і швидко відновлюватися після рецесії. Стійкі економічні структури визначаються як такі, що запобігають суттєвому та тривалому впливу економічних шоків на доходи та зайнятість, зменшуючи економічні коливання. Економічна стійкість охоплює три структурні елементи: вразливість до шоків, можливість пом'якшення шоків та здатність швидко відновлюватися після шоків. Фактори, що впливають на стійкість економіки країни, наведено у табл. 1.

Наявні дослідження стійкості економічних систем дають змогу узагальнити основні складові, структуру та характерні риси цієї концепції. По-перше, структурну стійкість економічних систем формують щонайменше чотири основні елементи, зокрема, вони охоплюють здатність:

- запобігати ризикам і шокам,
- абсорбувати та пом'якшувати їхні наслідки,
- долати наслідки шоку,
- відновлювати свій стан і розвиток (див. табл. 2).

Основою статичної стійкості є здатність системи використовувати наявні ресурси для абсорбції та пом'якшення шоків, що представляє другий структурний елемент. Водночас здатність долати наслідки шоку та відновлювати економічну активність, що є третім і четвертим структурними елементами, формує основу динамічної стійкості.

З позиції теорії концепція стійкості економічних систем значною мірою спирається на принципи ризик-менеджменту. Однак вона є значно ширшою, оскільки охоплює діяльність системи не лише в умовах матеріалізації ризиків і загроз, але й у процесі адаптації та відновлення після них.

**Таблиця 1**  
**Таксономія факторів стійкості економіки країни [11]**

<b>Сектор</b>	<b>Вразливість</b>	<b>Амортизатори</b>	<b>Відновлення</b>
Фінансовий сектор	<p>Забезпечення фінансових ризиків</p> <p>Заборгованість домогосподарств, зокрема й іпотеки</p> <p>Корпоративний борг</p> <p>Урегулювання проблем банківської заборгованості</p>	<p>Трансмісійний механізм монетарної політики, що функціонує належним чином</p> <p>Здоровий банківський сектор, що полегшує надходження доходів компанії й домогосподарств</p> <p>Розвинені ринки капіталів, що сприяють диверсифікації та розподілу ризиків</p>	<p>Ефективна процедура підтримки життєздатних банків</p> <p>Процедура врегулювання проблеми непрацюючих кредитів</p>
Ринкове та бізнес-середовище	<p>Диверсифікація економіки</p>	<p>Цінова гнучкість</p> <p>Внутрішній ринок, що функціонує належним чином, де фірми диверсифікують ризики (зокрема і шляхом збільшення експорту, коли внутрішній попит зменшується)</p>	<p>Регулювання бізнесу</p> <p>Конкуренція – внутрішній ринок</p> <p>Процедури банкрутства</p> <p>Судова система</p>
Ринок праці		<p>Гнучка заробітна плата</p> <p>Механізми трудових угод, що функціонують належним чином</p>	<p>Функціонування належним чином інституцій ринку робочої сили</p>

**Закінчення табл. 1**

<b>Сектор</b>	<b>Вразливість</b>	<b>Амортизатори</b>	<b>Відновлення</b>
Публічний сектор	<p>Ризики публічних боргів і кредитоспроможності</p> <p>Довгострокова стабільність публічних фінансів</p>	<p>Умови для гнучкої зайнятості</p> <p>Відповідні автономні стабілізатори та бюджетні можливості</p> <p>Стала система соціального забезпечення</p>	<p>Людський капітал</p> <p>Реалокція праці до продуктивніших фірм і секторів, зокрема й за активної державної політики зайнятості</p> <p>Трудова мобільність</p> <p>Публічні витрати, що сприяють економічному зростанню</p>
Оподаткування	<p>Недосконалість оподаткування, що сприяють зростанню корпоративної та домогосподарської заборгованості</p> <p>Виправлення перекосів в оподаткуванні з метою зменшення високого рівня заборгованості домогосподарств</p>	<p>Відмінності та складнощі в корпоративному оподаткуванні заважають компаніям диверсифікувати ризики у міжнародній діяльності</p>	<p>Сприятлива система оподаткування для зростання зайнятості</p>

Таблиця 2

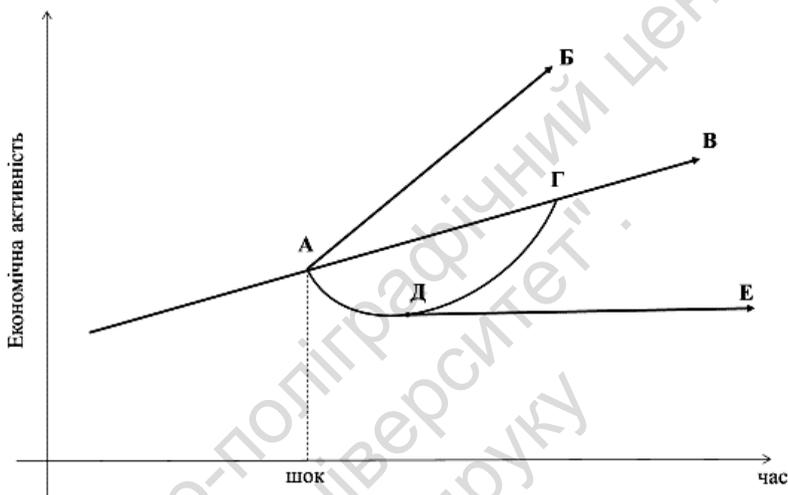
## Структура стійкості економічних систем

Дошовкове становище	Шок	Подолання наслідків шоку	Відновлення дошовкового становища
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Аналіз наявних вразливостей системи;</li> <li>▪ зменшення вірогідності та можливості виникнення ризиків, їхнє запобігання;</li> <li>▪ розроблення механізмів пом'якшення шоків або їхнє уникнення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Швидке застосування механізмів абсорбції / пом'якшення шоку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Відновлення функціонування системи;</li> <li>▪ створення умов для адаптації системи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Трансформація системи з метою зменшення її вразливості від подібних або нових ризиків чи загроз</li> </ul>

Незважаючи на численні концепції стійкості економічних систем, існує дефіцит інформації щодо диференціації стійкості, зокрема щодо систем, які не тільки не погіршують свого становища в кризових і шокових умовах, але й можуть навіть поліпшувати його. У ширшому розумінні економічна стійкість не обмежується лише відновленням попереднього стану після шоку. Замість цього вона передбачає здатність економічного суб'єкта використовувати кризові явища, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, для поліпшення свого становища. Отже, характер і диференціація видів стійкості економічних систем можуть бути представлені так (див. рис. 1).

Ми пропонуємо спеціально виділяти надстійкі економічні системи (активність АБ), що вирізняються здатністю використовувати внутрішні та зовнішні ризики й шоки для суттєвого поліпшення свого економічного становища в умовах криз. Це досягається завдяки ефективним антикризовим стратегіям, що передбачають прогнозування можливих шоків і завчасну мобілізацію ресурсів та можливостей. Стійкі економічні систе-

ми (активності АГВ та АДГВ), зі свого боку, зберігають тренди попереднього розвитку або швидко адаптуються та відновлюють їх у післяшочковий період. Нестійкі економічні системи (активність АДЕ) не здатні адаптуватися до нового післяшочкового становища або мають тривалий термін повернення до попередніх трендів, що виходить за межі аналізованого періоду.



**Рис. 1. Види стійкості економічних систем**

Наявні ризики та загрози для діяльності економічних систем, що формують основу виникнення шоків, можуть бути класифіковані на п'ять основних видів: економічні, екологічні, соціальні, гео економічні та технологічні (див., напр. [12]). У цьому контексті Доповідь із майбутніх ризиків міжнародної французької фінансової кампанії "АХА" для 2020 р. виокремлює десять основних ризиків: пандемії та інфекційні хвороби, зміна клімату, кібербезпека, геополітична нестабільність, соціальні проблеми та локальні конфлікти, нові загрози безпеці, макроекономічні чинники, природні ресурси та біорізноманітність, фінансові чинники і забруднення довкілля [13]. Матеріалізація цих ризиків у шоки зумовлена як природними, так й антропогенними чинниками, а часто їхньою взаємодією. Вони ж визначають

частоту, інтенсивність, охоплення, глибину, тривалість і сфери (попит – пропозиція) шоків, проте для більшості шоків ці особливості мають негативні тенденції, особливо в останні десятиліття. Отже, стійкість економічних систем полягає у здатності реагувати на реальні вияви потенційних ризиків і загроз й адаптуватися до шоків різного характеру або їхніх комбінацій.

Що стосується центрального елемента стійкості будь-якої економічної системи, то він передбачає спроможність уникати негативних наслідків шокових і кризових явищ або пом'якшувати їх і відновлюватися до дошокового стану. Економічна стійкість системи (домогосподарства, підприємства, національної економіки загалом, регіональної та глобальної економіки) забезпечується через наявність відповідних заходів, планів і стратегій, що передбачають розміщення ресурсів у несприятливих умовах, а також ефективне застосування внутрішніх і зовнішніх механізмів для запобігання, уникнення, пом'якшення, адаптації, трансформації та відновлення в умовах "шок – економічна активність". Розроблення таких планів починається з визначення критеріїв і показників вразливості економічних систем, заходів щодо їхнього дотримання та забезпечення. Наприклад, для національних економік запропоновано понад 70 показників вразливості для п'яти основних сфер (фінансового сектора, нефінансового сектора, ринків інвестицій, публічного сектора, зовнішнього сектора), а також сферу розповсюдження та ланцюгової реакції глобальних ризиків через фінансові, торговельні й іміджеві канали [7]. Стратегія економічної безпеки України на період до 2025 р. (2021 р.) містить 34 індикатори економічної безпеки, визначає їхні критичні межі та цільові орієнтири [14]. Відповідні критерії, показники й індикатори можуть бути запропоновані і для інших економічних систем (домогосподарства, підприємства, інтеграційні регіональні угруповання, глобальна економіка). Актуальним є аналіз і розроблення практичного інструментарію для відновлення економічної стійкості України, особливо під час протидії російській агресії [див. 19].

Останнім аспектом є визначення спектра вразливості економічних систем, що формує передумови для розроблення відпо-

відних механізмів й інструментів підтримання та відновлення стійкості в умовах шоків. Кожна економічна система має свою специфіку щодо структури та можливостей використання заходів запобігання, адаптації та відновлення. Загальними вимогами для всіх рівнів застосування антишокового інструментарію є визначення цільових орієнтирів, комплексний характер (усі наявні види ресурсів та доступні інструменти), урахування внутрішніх і зовнішніх можливостей системи, здатність до адаптації та трансформації, а також ефективне використання. Європейський Союз (ЄС), наприклад, запровадив новий Інструмент відновлення та стійкості, що став основою реалізації національних планів відновлення та стійкості. У відповідь на російську агресію проти України у 2022 р. був запропонований План швидкого зменшення залежності ЄС від російських енергоносіїв (REPower EU Plan) [20].

У XXI ст. глобальна економічна стійкість набуває дедалі більшої ваги, що визначається здатністю економічних систем усіх рівнів і світового господарства загалом запобігати глобальним, мегарегіональним, міжрегіональним та регіональним шокам і ризикам. Ефективна глобальна економічна стійкість передбачає пом'якшення негативних наслідків, адаптацію до постійно змінюваних умов і відновлення розвитку. Актуальність забезпечення глобальної економічної стійкості зумовлена появою глибоких і всебічних глобальних шоків, які стають дедалі частішими, інтенсивнішими та тривалішими. У 2020 р., наприклад, світовий ВВП зменшився на 3,3 % через пандемію COVID-19, що стало найбільшим зниженням із часів Другої світової війни, порівняно з падінням на 0,6 % унаслідок глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. Російська повномасштабна агресія проти України у 2022 р. призвела до значних людських жертв і матеріальних збитків насамперед для України, руйнації регіональних і глобальних мереж доданої вартості. Негативні наслідки таких шоків відчули практично всі регіони світової економіки, національні господарства, сектори, галузі, компанії та домогосподарства.

Глобалізація економічної стійкості обумовлюється кардинальними змінами в міжнародному поділі праці, що сталися з

кінця XX і на початку XXI ст. Конкурентні переваги національних виробників дедалі більше визначаються їхньою здатністю функціонувати як інтегральні частини глобальних, мегарегіональних, міжрегіональних і регіональних мереж доданої вартості. Порівняльні переваги, що ґрунтуються на обміні готовою продукцією, гомогенними товарами або економії на масштабі, дедалі частіше реалізуються через розподіл і розміщення виробництва окремих частин, елементів чи етапів процесу між економічними суб'єктами різних країн. Концептуальні пояснення цих змін у міжнародному поділі праці містять теорії фрагментації виробничого процесу, торгівлі проміжною продукцією, офшорингу, довжини ланцюгів постачання, вертикальної спеціалізації, анбандлінгу, торгівлі функціями, гетерогенних факторів виробництва, експорту доданої вартості, декомпозиції валового експорту, глобальних продуктових ланцюгів і глобальних виробничих мереж.

Процеси мережевізації світової економіки ведуть до посилення та поглиблення взаємозалежності між учасниками економічної активності, розташованими в різних країнах, що, зі свого боку, підвищує взаємозалежність національних економік і глобальну взаємозалежність загалом. Інтенсивний розвиток новітніх технологій, зокрема цифрових, диференціація продукції і послуг, відмінності в забезпеченні ресурсами різних країн і регіонів, а також формування загальновизнаних правил і стандартів руху факторів виробництва між країнами, сприяють глобальній мережевізації та взаємозалежності.

Вплив глобальної мережевізації та взаємозалежності на глобальну економічну стійкість є неоднозначним. З одного боку, ці процеси можуть посилювати можливості експорту національних ризиків і шоків до інших країн, що можна розглядати як потенційні фактори послаблення стійкості. Це послаблення відбувається через різні транснаціональні канали, такі як політичні, безпекові, інформаційні, іміджеві, а також мережі основних факторів виробництва, включно із фінансовими, валютними, торговельними, інвестиційними, міграційними та регуляторними. Наприклад, до фінансових ризиків і потенційних шоків, що можуть бути експортовані національно, належать завищені

ціни на активи, високий рівень корпоративної та суверенної заборгованості, концентрація ризиків у великих фінансових структурах, відсутність інформації про позабалансові інструменти, коливання відсоткових ставок, очікування економічних агентів й інформаційні ефекти.

У таких випадках міжнародні виробничі мережі та національні економіки намагаються відновити свою стійкість шляхом вилучення ненадійних або неефективних партнерів, а також перенесення на них додаткових витрат. Ризики в окремих країнах, особливо в тих, що займають провідні позиції у глобальній економіці та міжнародних економічних відносинах, можуть мати негативний вплив на світову економіку загалом. Відновлення стійкості таких національних економік (шляхом підвищення рівня економічної самодостатності, автономії, рещорингу, опори на власні сили, регіоналізації, забезпечення безпеки та ресурсів) може мати негативні наслідки для економік країн, чії компанії залишають виробничі мережі. Однак руйнація таких мереж створює можливості для інтеграції у трансформовані мережі компаній з інших країн.

З іншого боку, стійкі та надстійкі міжнародні виробничі мережі і збалансована взаємозалежність можуть сприяти посиленню глобальної економічної стійкості. Стійкі та надстійкі міжнародні виробничі мережі мають корпоративні або міжкорпоративні стратегії запобігання або уникнення шоків, накопичують достатні ресурси та здатні їх використовувати в шоккових ситуаціях для пом'якшення негативних наслідків, трансформувати внутрішньомережеві зв'язки та відносини, а також відновлювати свої позиції в глобальній економіці. Ці функції часто виконують великі багатонаціональні компанії, що стабільні у постійній трансформації та "зшивають" національні економіки, адаптуючи їх до глобальних змін.

Збалансована взаємозалежність національних економік, зокрема на основі стійких і надстійких міжнародних виробничих мереж, посилює як національну, так і глобальну стійкість, якщо вона не веде до надмірної залежності у постачанні значної частки товарів і послуг, зокрема й критичних, від обмеженої кількості країн або компаній. Проте звичайні процеси міжнарод-

ної виробничої спеціалізації, як наслідок реалізації порівняльних переваг країн, можуть призвести до надмірної залежності через концентрацію виробництва в кількох країнах (напр., напівпровідники, енергоресурси, медична продукція тощо). Зниження такої надмірної залежності потребує додаткових витрат, що, зі свого боку, зменшує ресурси компаній і національних економік для посилення стійкості (див. табл. 3).

**Таблиця 3**  
**Джерела глобальних економічних шоків і ризиків**  
**та механізми їхнього запобігання**

<b>Сфери вразливості та шоків</b>	<b>Запобігання ризиків і поглинання їхнього впливу</b>	<b>Відновлення через адаптацію та трансформацію</b>
Вразливість глобальних мереж постачання	<p>Множина інструментів забезпечення стійкості, що охоплюють:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ "безпрограшні" заходи (інвестиції у сприяння торгівлі, цифровізацію);</li> <li>▪ прозорість у сфері важливих продуктів,</li> <li>▪ створення запасів важливих продуктів на основі аналізу витрат і вигод;</li> <li>▪ можливі вертикальні угоди з постачання (включно з міжнародними);</li> <li>▪ готовність утриматись від обмежень експорту</li> </ul>	<p>Передбачас:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ більш системний підхід до стійкості критичних інфраструктур, що підтримують торгівлю;</li> <li>▪ упровадження принципів і стандартів відповідальної поведінки бізнесу;</li> <li>▪ посилення міжнародної регулярної кооперації з метою стандартизації підходів і підтримки розподілу та переміщення важливої продукції</li> </ul>
Концентрація виробництва критичних компонентів	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ заходи щодо сприяння торгівлі;</li> <li>▪ належне управління та добросовісність у мережах постачання;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ диверсифікація виробництва критичних компонентів без заходів, що деформують ринок (де це можливо);</li> </ul>

**Закінчення табл. 3**

<b>Сфери вразливості та шоків</b>	<b>Запобігання ризиків і поглинання їхнього впливу</b>	<b>Відновлення через адаптацію та трансформацію</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ міжнародні зобов'язання з метою зменшення регуляторної невизначеності, що викликана експортними обмеженнями</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ інвестиції у технології циркулярної економіки та регуляторні заходи, що підтримують переробку критичної сировини</li> </ul>
Деформація та фрагментація глобальних ринків	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ забезпечення управління державними підприємствами відповідно до конкурентної нейтральності;</li> <li>▪ зменшення торговельних витрат на прикордонний контроль, технічні стандарти і протоколи;</li> <li>▪ регулювання державної допомоги шляхом реформування правил СОТ</li> </ul>	
Економічна концентрація (ринки, інформація тощо)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ антирастові заходи, особливо щодо злиття та поглинання;</li> <li>▪ роль державних підприємств і конкурентна нейтральність</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ міжнародне співробітництво з метою збільшення доступу до інформації, її передачі й обміну в країнах та між країнами;</li> <li>▪ полегшення відкриття нового бізнесу та закриття неефективного бізнесу;</li> <li>▪ реалокція капіталу та робочої сили між фірмами й секторами</li> </ul>

*Примітка.* Складено за [17].

Посилення глобальної економічної стійкості вимагає тісної міжнародної регуляторної кооперації для запобігання шокам і пом'якшення їхніх наслідків у разі реалізації ризиків. Основна

мета такої кооперації – підвищити ефективність синергії у забезпеченні глобальної економічної стійкості шляхом максимального поширення позитивних ефектів на всіх етапах виробничого процесу й обмеження трансферу негативних ефектів між країнами. Часто матеріалізацію економічних й інших ризиків на регіональному та глобальному рівнях пояснюють розбіжностями в національних пріоритетах і політиках, а також нездатністю деяких країн й економічних акторів ефективно реагувати на нові загрози та швидко відновлюватися після шоків. Відомо, що система взаємодії, яка сформувалася на основі Вашингтонського консенсусу 1989 р., орієнтуючи на посилення ролі ринкових сил і зменшення ролі держави, не надала адекватної відповіді на ці проблеми.

У 2021 р. Група-7 представила новий підхід до забезпечення глобальної економічної стійкості, відомий як "Корнвальський консенсус". Цей консенсус визначає сім стратегічних напрямків для глобальної системної регуляторної кооперації, що передбачають заходи із запобігання шокам у сферах охорони здоров'я, екології, цифрового урядування, реформування глобальної торговельної системи, спрямованих інвестицій, підтримки трудових стандартів й інклюзивності, а також координації політики у сфері мереж постачання, особливо критичних матеріалів. Важливими є механізми диверсифікації, взаємозалежності, розвиток публічно-приватного партнерства, ефективно врегульовані, відкриті й інтегровані глобальні ринки, стандарти, ефективне урядування, упровадження новітніх технологій, конкурентна поведінка підприємств, контрольованих державою, протидія уникненню оподаткування і досягнення соціальних цілей [16].

У сфері охорони здоров'я, наприклад, Група-7 рекомендує зробити цю проблему постійним пріоритетом, сконцентрувавшись на рівному доступі до вакцинації, наданні фінансової підтримки відповідним міжнародним організаціям, ініціюванні приватних інвестицій у суспільні блага та створенні публічно-приватних програм досліджень із захистом прав інтелектуальної власності на вакцини.

Кліматичні зміни й охорона довкілля можуть бути підтримані через розроблення нових стандартів, фінансування зелених технологій, просування механізмів ціноутворення і торговельних практик для зменшення викидів вуглецю, а також поступову

відмову від субсидування органічного пального. Крім того, варто створити дослідницький центр для концентрації ресурсів на технічних інноваціях у сферах, що є проблемними для декарбонізації.

Цифрове урядування може посилити глобальну економічну стійкість шляхом боротьби з кіберзагрозами, розроблення технічних стандартів і правил, реформування регуляторної політики, зміни антитрестової та конкурентної політики з метою зменшення монополій у цифровій сфері, створення справедливого податкового режиму та поліпшення міжнародної співпраці у розробленні рамкових правил для криптихнологій та активів.

У сфері глобальної торговельної системи Група-7 має зосередитися на посиленні правил, процесів і можливостей СОТ для гарантування досягнення глобальних кліматичних цілей. Окрім того, Група-7 може очолити кампанії з реформування торгівлі фармацевтичною продукцією в інтересах суспільства та виправлення ринкових деформацій, зокрема через ініціативу Японії – США – ЄС щодо неконкурентної поведінки державних підприємств.

Група-7 має також спрямувати зусилля на збільшення інвестицій (до 2 % від ВВП) на відновлення після COVID-19 та "зелену трансформацію". Запровадження глобального мінімального оподаткування для корпорацій і цифрових компаній також є важливим кроком, а зусилля мають бути сконцентровані в межах ОЕСР. У цьому контексті країни можуть узяти на себе лідерство в реалізації міжнародних принципів у сфері захисту довкілля, соціального розвитку та урядування для приватного сектора для забезпечення досягнення соціальних результатів.

У сфері трудових стандартів й участі Група-7 має оцінювати соціально-економічний прогрес не лише через темпи зростання ВВП, а й через результати розвитку трудових ресурсів і захисту здоров'я, особливо для жінок і груп меншин, підтверджуючи зобов'язання Міжнародної організації праці і права робітників, що сприяють соціальній інклюзії.

Щодо глобальних мереж постачання та вразливості ринків критичних товарів, Група-7 має забезпечити координацію політик для подолання кризи в постачанні важливих продуктів, брати участь у прогнозуванні та розробленні планів розвитку критичних мереж постачання, створювати карти розміщення та постачання ключової продукції (зокрема критичних мінералів і

напівпровідників), фінансувати наукові розробки у сфері рідкоземельних елементів. Окрім того, необхідно вдосконалювати стандарти й вимоги у критичних галузях для захисту довкілля, соціального розвитку й урядування з метою стимулювання циркулярної економіки.

У 2023 р. Група-7 підкреслила вплив COVID-19 і російської агресії проти України як факторів, що створюють загрози для глобальної економічної стійкості. Гарантувати глобальну економічну стійкість і забезпечити економічну безпеку країн можна, згідно з позиціями лідерів найбільш розвинених країн, шляхом:

- формування стійких мереж постачання,
- створення стійкої критичної інфраструктури,
- протидії неринковим політикам і практикам,
- запобігання економічному тиску,
- боротьби зі шкідливими практиками в цифровій сфері,
- співпраці у розробленні міжнародних технічних стандартів,
- захисту миру і безпеки через запобігання поширенню критичних і новітніх технологій [21].

Подібні ідеї, концепції та пропозиції, хоча і з різною мірою акценту на ринкові сили та роль держави в окремих секторах, також відображені в рекомендаціях інших глобальних інституцій та організацій у другій і третій декадах ХХІ ст. – таких як ЮНКТАД, СОТ, Група Світового банку, МВФ, ОЕСР, Група-20 й інших регіональних економічних організацій.

Отже, у ХХІ ст. посилення ролі регуляторної кооперації країн у ключових сферах запобігання регіональним, мегарегіональним, міжрегіональним та глобальним шокам і кризам, пом'якшення їхніх негативних наслідків і відновлення економічної активності стає критично важливим механізмом для забезпечення економічної стійкості світового господарства загалом. Така кооперація є основою для формування стійких і надстійких глобальних та регіональних мереж доданої вартості суб'єктів економічної діяльності різних країн. З іншого боку, відсутність ефективної взаємодії насамперед між провідними економіками внаслідок дедалі більшої політичної й економічної глобальної конкуренції створює нові загрози щодо економічної стійкості для національних економік малих, середніх і великих країн, отже, для світової економіки загалом.

## Джерела

1. Our Common Future. Report of the World Commission on Environment and Development. URL : [D:/Downloads/our\\_common\\_futurebrundtlandreport1987.pdf](D:/Downloads/our_common_futurebrundtlandreport1987.pdf)
2. Cambridge Dictionary. URL : <https://dictionary.cambridge.org>
3. Словник української мови : в 11 т. Т. 9 / ред. : І. С. Назарова, О. П. Петровська, Л. Г. Скрипник, Л. А. Юрчук. Київ : Наукова думка, 1978. 853 с.
4. Большой экономический словарь / под. ред. А. Н. Азрилиана. Москва : Институт новой экономики, 1997. 864 с.
5. McKnight Abigail, Rucci Mark. The financial resilience of household: 22 country study with new estimates, breakdowns by household characteristics and a review of policy options. CASE/219. Centre for Analysis of Social Exclusion, May 2020. URL : <https://www.financialcapability.gov.au/files/the-financial-resilience-of-households-22-country-study.pdf>
6. Козловський С. В., Рудковський О. В., Козловський А. В. Концепція управління стійкістю сучасної економічної системи як основа забезпечення її розвитку. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 4–8.
7. Economic resilience: a new set of vulnerability indicators for oecd countries economics department working papers No. 1249 / by Oliver Röhn, Aida Caldera Sánchez, Mikkel Hermansen and Morten Rasmussen <https://www.oecd-library.org/docserver/5jrxhgw54r8-en.pdf?expires=1642253454&id=id&accname=guest&checksum=2BA46BA5F4CEB7D496414DA4EBD4AC7A>
8. Hallegatte Stephane. Economic Resilience. Definition and Measurement. Policy Research Working Paper 6852. The World Bank. URL : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18341/WPS6852.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. A Macroeconomic Perspective on Resilience. IMF, November 2016.
10. 2016 OECD G20 Policy Paper on Economic Resilience and Structural Policies. November 14.
11. Economic resilience in emu. thematic discussions on growth and jobs. european commission. directorate general economic and financial affairs. Brussels, 13/9/2017. URL : <https://www.consilium.europa.eu/media/23535/eurogroup-15-september-item1-com-note-economic-resilience-in-emu.pdf>
12. The Global Risks Report 2021. 16-th Edition. URL : <https://reports.weforum.org/global-risks-report-2021>
13. AXA Future Risks Report 2021. URL : <https://www.axa.com/en/magazine/2021-future-risks-report>
14. Стратегія економічної безпеки України на період до 2025 року. URL : [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)
15. 15. World Trade Report 2021. Economic resilience and trade. URL : [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr21\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr21_e.htm)

16. G7 Panel on Economic Resilience. Global Economic Resilience: Building Forward Better: The Cornwall Consensus and Policy Recommendations / eds.: M. Sedwill, Wilkins C., Philippon T., Mildner S-A., Mazzucato M., Kanehara N., F. Wong, T. Wieser. 2021. URL : <https://www.g7uk.org/wp-content/uploads/2021/10/G7-Economic-Resilience-Panel-Report.pdf>
17. Fostering economic resilience in a world of open and integrated markets risks, vulnerabilities and areas for policy action. report prepared for the 2021 UK Presidency of the G7. OECD. URL : <https://www.oecd.org/newsroom/OECD-G7-Report-Fostering-Economic-Resilience-in-a-World-of-Open-and-Integrated-Markets.pdf>
18. Economic Resilience. URL : <https://www.eda.gov/resources/comprehensive-economic-development-strategy/content/economic-resilience>
19. Ukraine – Thematic Brief – Economic Resilience in Wartime: Income, Employment and Social Assistance in Ukraine (April 2024). URL : <https://dtm.iom.int/reports/ukraine-thematic-brief-economic-resilience-wartime-income-employment-and-social-assistance>
20. REPowerEU Plan. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2022%3A230%3AFIN&qid=1653033742483>
21. G7 Leaders' Statement on Economic Resilience and Economic Security. 20 May 2023. URL : <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2023/05/20/g7-leaders-statement-on-economic-resilience-and-economic-security>

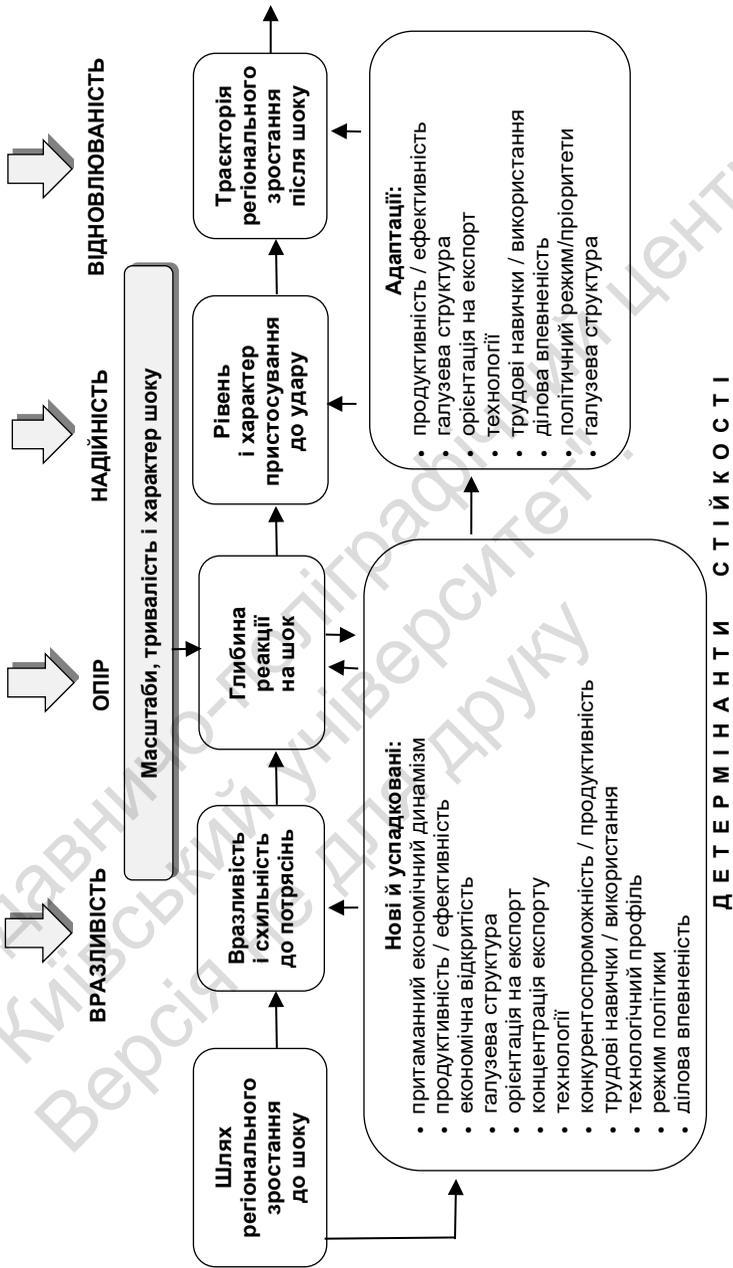
## **РОЗДІЛ 2**

### **РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ: ТЕОРІЯ І ПОЛІТИКА**

В економічній літературі розрізняють два головних види регіональної економічної стійкості: у межах міжнародних інтеграційних об'єднань, коли йдеться про регіони окремих країн. У такому разі регіоном може бути територія цілої країни або її окремі анклави. З іншого боку, розглядають регіональні утворення в межах національних держав.

Системний підхід трактує регіональну економічну стійкість у широкому значенні, охоплюючи інженерну, екологічну, еволюційну та трансформаційну стійкість. За інженерної стійкості регіональна економічна система після шокowego впливу повертається на попередню траєкторію розвитку, зберігаючи головні структурні та функціональні компоненти і характеристики. Екологічна стійкість абсорбує шоківі дії, спостерігається повернення до дошоковой траєкторії розвитку за незначних структурних і функціональних змін. Еволюційна стійкість передбачає різного рівня структурні і функціональні зміни та пристосування за підтримки ключових параметрів: зайнятості, зростання, ефективності. Трансформаційна стійкість вказує на те, що стійкість існує, якщо є можливим створення нової реконфігурації структури і функції, що здатна протистояти новим шокам [14].

Регіональна економічна стійкість являє собою динамічну, комплексну систему, у якій утілюються всі компоненти регіонального соціально-економічного розвитку (рис. 2).



**Рис. 2. Регіональна економічна стійкість як процес**

Примітка. Складено за [12, р. 15; 11, р. 76].

Головними елементами системи є вразливість, сукупність шоків, спротив (опір), міцність і відновлення. Вразливість пов'язують із чутливістю, схильністю місцевих фірм і зайнятих до різноманітних шоків. Шоки характеризуються походженням, природою та сферою порушень (відхилень), їхніми розмірами, тривалістю. Спротив (опір) відображає первинний (початковий) вплив шоків на регіональну економіку. Міцність показує, як регіональні фірми, зайняті та інституції пристосовуються й адаптуються до шоків включно з визначенням ролі зовнішніх механізмів, публічного втручання та зовнішнього сприяння. Остання позиція набуває вирішального значення в умовах хронічного дефіциту фінансових ресурсів в Україні як у поточному періоді, так і в майбутньому повоєнному відновленні регіонів. Наприклад, за попередніми розрахунками, на повоєнне відновлення регіонів України знадобиться 386,7 млрд дол. США [16, р. 40]. Відновлення охоплює зміст, рівень, розміри відновлення економіки регіону після руйнувань і шоків, а також парадигму (модель) траєкторії відновлення.

Регіональна економічна стійкість класифікується за такими головними напрямками, як структурна, інституційна, соціально-демографічна та географічна. Методологічні засади регіональної економічної стійкості передбачають визначення характеру шоків, змісту стійкості та системи управління процесом стійкості в умовах економічного спаду і відновлення, що є надзвичайно важливим у нинішніх економічних умовах України.

Логіка структурної стійкості є головною, базовою та розгортається за двома напрямками. Перший вказує на меншу вразливість регіональної економіки внаслідок отримання на локальному рівні достатньої кількості економічних ресурсів та оптимального розміщення фінансових й інвестиційних активів. Другий напрям припускає, що регіональна економічна структура, її інституційний блок дає змогу оперативно здійснювати переміщення ресурсів, зайнятих, продуктивних потужностей щодо освоєння альтернативних ринків чи запровадження нової траєкторії зростання. Ще один аспект регіональної економіки розглядає структурну стійкість як адаптивний процес у контексті еволюційної моделі Дарвіна та неошумпетеріанства, що

фокусується на ідеї різноманіття, новачій і селекції як двигунів стійкості. Крім того, важливе значення має урахування залежності від минулого розвитку (*pathdependency*), коли до уваги беруть минулі капіталовкладення в економіку регіону на різних рівнях, які забезпечують достатню регіональну капіталомісткість, фірмову гнучкість і стійкість локального ринку праці.

В інституційній стійкості провідна роль належить уряду, правовим нормам, ринковим структурам й організаціям. Зазначена модель містить чотири змінні, що формують потенціал стійкості (макроекономічну стабільність, мікроекономічну ефективність ринку, достатній рівень урядування і соціальні виміри). Макроекономічна стабільність відштовхується від відомої тези Кейнса про рівновагу між загальним попитом і загальною пропозицією з акцентом на формуванні ефективного попиту та на законі Сея щодо рівності між обсягами виробництва та споживання. Мікроекономічна ефективність ринку переважно ґрунтується на гнучкості й адаптивності ринкових механізмів та інструментів. Зокрема, ринкові ціни формуються на основі надійної та релевантної інформації.

Соціально-демографічні фактори регіональної стійкості діють відносно відокремлено один від одного. Ключовим компонентом у випадку економічного спаду й відновлення стійкості та зростання є шumpетерівська ідея інновації, коли, як зазначав Й. Шumpетер, мозок починає інтенсивно працювати в напрямі пошуку нових методів управління, нових ринків, нових технологій і матеріалів. Крім того, до уваги беруть рівень освіти, якість людського капіталу, охорони здоров'я, регіональний індекс людського розвитку й інші соціальні фактори.

Серед демографічних чинників регіональної стійкості важливими є густота населення, його якісні характеристики та географічний розподіл. Дослідження показують, що досвідчені працівники мають більшу спроможність щодо відповідей на кризові явища ментально, фізично й матеріально. З іншого боку, молодша генерація відзначається високою продуктивністю, інноваційністю та економічною адаптивністю, що сприяють регіональній економічній стійкості.

Важливе значення в системі соціально-демографічних чинників надається також соціальним зв'язкам і демографічним процесам. Зазначені два компоненти набувають першорядного значення в сучасних умовах України. Соціальні зв'язки порушені внаслідок окупації певних регіонів, внутрішнього переміщення людей і зовнішньої еміграції. Кількість внутрішньо переміщених осіб станом на початок 2024 р. досягла 4,9 млн [18]. За даними Агентства ООН у справах біженців станом на 14 березня 2024 р. було зафіксовано по всьому світу 6,486 млн біженців з України, зокрема 4,3 млн осіб у ЄС [19].

Під час пандемії COVID-19 й особливо з початком повномасштабного російського вторгнення погіршилася демографічна ситуація в країні загалом та в окремих регіонах. На початок 2022 р. населення України з урахуванням анексованого Криму та тимчасово окупованих регіонів Донецької та Луганської обл. становило 42 млн. Уже на початок 2024 р. ця кількість скоротилася до приблизно 33,4 млн. Народжуваність у 2023 р. знизилася на 32 % порівняно з попереднім 2022 р. [20]. У 2023 р. найбільше дітей народилося в Києві, Львівській, Дніпропетровській, Одеській, Київській, Рівненській і Закарпатській обл. Загалом показники народжуваності в Україні падають ще із 2013 р. – приблизно на 7 % на рік. У цьому зв'язку фахівці прогнозують демографічну кризу, що, вочевидь, зумовить необхідність рекрутування зарубіжної робочої сили для повоєнного економічного відновлення України.

Урешті, географічний простір також відіграє свою роль у забезпеченні регіональної економічної стійкості як один із варіантів залежності від попереднього розвитку (*path dependency*). Географічні фактори постають певною мірою як зовнішні, залежні від попереднього розвитку. Регіональна економічна стійкість у цьому випадку має адаптивну спрямованість і залежить від знанневих мереж, соціальних мереж, людського капіталу, культурної ідентичності, спільної історії, форм землеволодіння тощо. Зазначені чинники стануть чи не найчутливішими в процесі повоєнного політико-економічного відновлення, оскільки окремі регіони (Крим, Донецька і Луганська обл.) тривалий час перебувають у зоні російського

впливу, а в тимчасово окупованих територіях набув розповсюдження колабораціонізм, що в обох випадках вимагатиме ліквідації негативних наслідків попереднього розвитку.

У процесі формування та здійснення регіональної економічної політики в контексті посилення стійкості структурних компонентів до уваги беруть такі головні складники: зміст, природа регіональної економічної структури, динаміка регіональної економічної концентрації, інноваційна спроможність і відкритість локальних фірм й економічних акторів, розширення регіональних економічних фондів, добровільних внесків, пожертв [10, р. 176].

Економічну структуру регіонів України формують три головні компоненти: індустріальний, аграрний і сервісний. Останнім часом у зв'язку з війною відчутно посилюється роль оборонно-промислового складника. Традиційно у східних регіонах переважала індустріальна спеціалізація, у решті – індустріально-аграрна з нарощуванням сфери послуг, особливо в Києві та великих обласних центрах.

Динаміку регіональної економічної концентрації вимірюють за допомогою індексу Герфіндаля – Гіршмана за такою формулою:

$$HHI = s^1 + s^2 + s^3 + \dots + s^n,$$

де  $s$  – частка ринку фірми від 1 до  $n$ .

За наявними даними, інноваційна спроможність регіонів України, за винятком військової компоненти, залишається невисокою, а відкритість регіональних, локальних фірм й економічних акторів з позиції фінансово-економічної звітності, комунікації з власниками активів потребують якісного удосконалення. У зв'язку з потребами ЗСУ відбувається скорочення регіональних економічних фондів, натомість зовнішнє сприяння, добровільні внески у відбудову Харкова, Чернігова, Миколаєва, Києва і Київської обл. тощо дають змогу розв'язувати гострі соціально-економічні проблеми.

У дослідженнях із регіональної економічної стійкості наголос зроблено на необхідності поєднання коротко- і довгострокових періодів. Зокрема, короткострокова стійкість передбачає оперативну, адекватну реакцію на внутрішні та зовнішні шоки, довгострокова – має демонструвати гнучкість й адаптивність

відповідно до зміни внутрішніх і зовнішніх умов регіонального розвитку. Зазначене набуває вирішального значення в сучасних умовах забезпечення певного рівня стійкості економічних регіонів України. Нині наявна така диференціація регіонів: повністю окуповані (Крим), переважно окуповані (Луганська обл., Запорізька, Херсонська, Донецька обл.), частково окуповані (Харківська обл.), прифронтові (Дніпропетровська, Миколаївська, Сумська обл.), решта регіонів України. Українська влада ціною надзусиль забезпечує відносну стійкість підконтрольних територій, що потерпають від постійних обстрілів, руйнування виробничої і соціальної інфраструктури, відключень електроенергії тощо. Водночас окреслюються стратегічні напрями поточного й повоєнного відновлення та забезпечення стійкості регіонів України з відповідним інституційним і ресурсним наповненням у контексті принципів, норм і стандартів ЄС із наголосом на безальтернативності залучення широкого зовнішнього сприяння, іноземних інвестицій, приватного капіталу. Особливо акцентується на необхідності подальшої децентралізації владних повноважень, надання регіонам і місцевим громадам достатніх фінансових й інституційних ресурсів з метою забезпечення як поточної, так і довготривалої економічної стійкості.

Однією із провідних концепцій регіональної стійкості, що адекватно відображає поточні й майбутні регіональні проблеми України, є адаптивна стійкість як конкретний вияв еволюційної теорії [8, р. 12]. Її суть полягає в здатності регіональної системи протистояти ринковим та екологічним шокам за збереження спроможності ефективного розміщення ресурсів. Адаптивні зміни регіональних економічних, соціальних й інституційних структур зумовлюють або відновлення попередньої траєкторії розвитку, або ж трансформацію до сталої моделі в контексті сучасних економічних, соціальних й екологічних викликів, сформульованих у документах Ріо-92, Тисячоліття розвитку 2015, Програма сталого розвитку 2030 тощо.

Адаптивна регіональна економічна стійкість є багатовимірним процесом, у якій конкретизуються головні чинники регіональної стійкості: ризик, спротив (протидія), переорієнтація та відновлення. Цей вид стійкості може і має бути взятий за основу

під час формування концепції і політики регіональної економічної стійкості в Україні. До того ж вона має спиратися на інклюзивне згуртоване суспільство, високу громадянську активність, особливо на місцевому рівні, безпекові гарантії, наявність умов для здоров'я і благополуччя громадян.

Напрацьоване в літературі теоретичне підґрунтя створює основу для формування політики стійкого розвитку регіонів, що, згідно з дослідженнями ОЕСР, спирається на прозоре лідерство і менеджмент, стратегічні й інтегровані підходи, потенціал публічного сектору, відкрите прозоре урядування. Автори пропонують чотиривимірний підхід:

- по-перше, політика стійкого розвитку регіонів як проти-стояння рецесії та секторальним шокам;
- по-друге, політика стійкості в умовах природних і техно-генних катастроф;
- по-третє, політика стійкості щодо мегатрендів;
- по-четверте, політика стійкості від наслідків COVID-19 [17, р. 11–25].

Під час рецесії та секторальних шоків політика регіонального уряду спрямована на підтримку місцевих публічних послуг, зокрема збільшення інвестицій у галузі інфраструктури, освіти, охорони здоров'я. Головним завданням місцевої влади є скорочення проциклічної частини циклу і фінансовий вплив на протициклічну фазу бізнес-циклу. Політика регіональної стійкості за умов природних катастроф ділиться на дві частини: заходи під час події та заходи з усунення наслідків природних чи індустріальних катастроф. Перші зазвичай мають відносно короткостроковий характер, другі – можуть розтягнутися на десятиліття (Чорнобиль, Фукусіма). Залежно від масштабів катастроф визначається питання або ліквідації наслідків природної чи техногенної катастрофи, або формування нової економіки локального типу (*Build back better*). За обох варіантів до уваги беруть такі детермінанти: інфраструктура, торгівля, ланцюги пропозиції, фінанси та страхування. Політика стійкості щодо мегатрендів стосується технологічних, демографічних й екологічних змін. Технологічні зміни поширюються на виробничі процеси, з одного боку, та формують попит на нові товари і

послуги, зокрема, цифрові – з іншого. Демографічні зміни акцентують увагу на старінні суспільств, міжнародних демографічних процесах і на взаємозв'язках між ними. Екологічні зміни охоплюють потепління, кліматичну кризу, втрату біорізноманіття й запровадження екологічно нейтральної та циркулярної моделі економіки. Регіональна політика останнім часом дедалі більшою мірою концентрується на забезпеченні стійкості внаслідок дії таких глобальних трендів, як штучний інтелект (ШІ) й автоматизація в контексті впливу даних процесів на продуктивність і ринок праці. Чинні в літературі прогнози вказують на те, що штучний інтелект може скоротити кількість зайнятих до 30 %, а блокчейн-технології зумовили падіння продуктивності в економіці США. Регіональна економічна стійкість під час COVID-19 забезпечувалася переходом на форми роботи в онлайн, а також координацією регіональних, національних і міжнародних заходів. Головними економічними інструментами забезпечення стійкості були підтримка зайнятості та зарплат, доступність кредиту, монетарні трансфери, гнучка податкова політика. Зазначені глобальні тенденції і процеси беруться до уваги регіональною владою з урахуванням місцевих особливостей з метою забезпечення рівноваги та економічної стійкості. Зазначені принципи, форми і механізми політики регіональної економічної стійкості притаманні країнам ОЕСР і ЄС.

Свою версію регіональної економічної стійкості для регіонів півдня Африки (Сахель) пропонують науковці Папської академії наук у Ватикані. До її складу вони відносять такі компоненти:

- Поліпшення земельних угідь і водного середовища з метою збільшення врожайності.
- Насадження дерев для захисту від різких кліматичних коливань і захисту від ерозії ґрунтів, скорочення відновлювального циклу й підтримка біологічного водонаповнення і добрив.
- Очищення земельних ділянок, застосовуючи технічні знаряддя від каміння, захисних смуг, маленьких дамб, повільної інфільтрації для боротьби із засоленням тощо. Меліорація, зменшення засоленості ґрунтів, контроль за рівнем кислотності, використання місцевих компостів, унесення добрив для підвищення врожайності.

- Використання води для підвищення врожайності, зокрема малих джерел й іригаційних систем, мікродамб, підводних дамб, невеликих річних канал (стоків, стічних вод).
- Запровадження багатофункціонального агробіодиверсифікованого польового ландшафту, урізноманітнення агролісництва.
- Перехід до мобільних, гнучких форм аграрного виробництва, управління пасовиськами з метою уникнення конфліктів, протипожежна безпека в місцях годівлі тварин, поліпшення малих водних басейнів.
- Контроль ерозії на природних засадах й активний захист тваринництва включно із зеленими огорожами.
- Селекція різноманітних культур, підтримка зародкових плазм, навчання, агробіодиверсифікація, поліпшення методів використання біомаси.
- Торгівля, використання товарів із високою доданою вартістю, нових ринків, залучення до підприємництва молоді та жінок.
- Організаційні й інституційні спроможності щодо реалізації згаданих заходів стійкого, сталого розвитку та зміцнення місцевих повноважень вразливих спільнот [13, р. 199–200].

Економічна стійкість регіонів України, як уже йшлося, набуває ключового значення в умовах повномасштабного російського вторгнення, що вимагає здійснення з боку уряду, місцевих органів влади й управління оперативної, диференційованої політики стійкості. Наукові публікації з окресленої тематики з'явилися у 2016 р. Зазначена проблематика дещо із запізненням знайшла своє відображення і в нормативних документах України. Постановою Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 № 695 прийнято документ "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки". У підрозділі "Розвиток соціальної інфраструктури" п. 8 йдеться про побудову Національної системи стійкості на регіональному рівні, запровадження новітніх підходів у сфері захисту об'єктів критичної інфраструктури [2]. У грудні 2023 р. Міністерство відновлення презентувало проєкт оновленої Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 рр. Необхідність її оновлення, наголошується в документі, пов'язана з викликами, з якими зіткнулася Україна після повномасштабного вторгнення, а також із новими зобов'я-

заннями країни в контексті отримання статусу кандидата на вступ до ЄС. Головним завданням було поєднання процесів відновлення та розвитку територіальних громад і регіонів, зміцнення інституційної спроможності органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади, створення умов для майбутньої взаємодії з інституціями ЄС [3]. На жаль, у документі відсутня проблематика регіональної економічної стійкості. Отже, перед нашими науковцями і державними установами стоїть невідкладне завдання ліквідації диспропорції, що виникла у вітчизняних дослідженнях й у практичній реалізації регіональної економічної стійкості порівняно з європейськими і світовими напрацюваннями.

У підсумку регіональна економічна стійкість являє собою складну в онтологічному та епістемологічному сенсі міждисциплінарну систему, взаємодія між елементами якої викликає синергійний ефект, що забезпечує оптимальне функціонування регіональних господарських комплексів і структур в умовах внутрішніх і зовнішніх шоків та ризиків.

## Джерела

1. Загальний механізм і чинники стабілізації соціально-економічного розвитку України : монографія / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця та акад. НАН України А. А. Гриценка. Київ, 2022. URL : <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2022/08/Zagalnyj-mehanizm-ta-chynnyky-stabilizacii.pdf>
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки. URL : <https://www.kmu.gov.ua>
3. Проєкт оновленої Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки. URL : <https://mtu.gov.ua>
4. Стійкість економіки: оцінювання та забезпечення : монографія / А. В. Бойко, Д. Б. Шкуропадська, Ю. А. Гладка та ін. ; за ред. А. В. Бойко. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 443 с.
5. Стійкість чи відновлення? Відновлення для стійкості. URL : [https://www.prostir.ua/wplogin.php?redirect\\_to=https%3A%2F%2Fwww.prostir.ua%2Fwp-admin%2Fprofile.php&reauth=1](https://www.prostir.ua/wplogin.php?redirect_to=https%3A%2F%2Fwww.prostir.ua%2Fwp-admin%2Fprofile.php&reauth=1)
6. Танасенко М. О. Регіональний розвиток та соціально-економічна стійкість регіонів. *Sciences of Europe*. 2016. No 5. P. 75–79.
7. Colon C. Modeling economic resilience. *Dynamical Systems*. Université Paris Saclay, 2016.
8. Giacometti A., Teräs J. Regional Economic and Social Resilience: An Exploratory In-Depth Study in the Nordic Countries. Stockholm, 2019.

9. Fleming D. Resilience. URL : <https://leanlogic.online/glossary/resilience>
10. Hummler A. Regional economic resilience in Europe : 1988–2018. Economics and Finance. Université de Strasbourg, 2021. URL : <https://theses.hal.science>
11. Martin R. et al. Levelling up left behind places. The scale and nature of the economic and policy challenge. *Regional Studies Policy Impact Books*. 2021. Vol. 3. Nr. 2. P. 10–28.
12. Martin R., Sunley P. On the Notion of Regional Economic Resilience: Conceptualisation and Explanation. *Submitted to Journal of Economic Geography*. Original Version October 2013. 2014. No. 1. P. 1–42.
13. Resilience of People and Ecosystems under Climate Stress / ed. by V. Ramanathan, J. von Braun. Libreria Editrice Vaticana, 2023.
14. Sutton J., Arku G. Regional economic resilience: towards a system approach. URL : <https://www.tandfonline.com/loi/rsrs20>
15. Toth B. I. Regional economic resilience: concepts, empirics and a critical review. *Miscellanea Geographica – Regional Studies on Development*. 2015. Vol. 19. No. 3. P. 70–75.
16. UKRAINE. Third Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3) February 2022 – December 2023. URL : <https://documents.worldbank.org>
17. Vermeulen W. Policies for resilient local economies. *OECD Local Economic and Employment Development (LEED)*. Papers 2022/09.
18. Міністерство соціальної політики : сайт. URL : [msp.gov.ua](http://msp.gov.ua)
19. РБК Україна : сайт. URL : <https://rbc.ua>
20. Відкриваємо Україну : сайт. URL : <https://opendatabot.ua>

## **РОЗДІЛ 3**

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТІЙКОСТІ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ РИЗИКІВ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ**

Дослідження сучасних підходів до визначення соціально-економічної стійкості доводить, що її витoki лежать у теоріях соціально-економічної безпеки і виявляються у постулюванні таких концептуальних положень:

- визначення безпеки в контексті соціально-економічної сфери країни, а не лише з позицій захисту державних інтересів;
- виокремлення внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці у процесі визнання методологічної складності такого розподілу з огляду на взаємозалежність останніх;
- загострення ризиків соціально-економічної безпеки внаслідок "провалів ринку" та "провалів регулювання";
- необхідність визначення порогових показників безпеки для отримання ефективного інструменту виявлення найбільш уразливих факторів відтворення економічної системи з метою підвищення ефективності державної політики у сфері регулювання демографічних процесів;
- урахування загроз у розвитку соціальної сфери у процесі формування програми економічного розвитку держави.

Критична політична економія (КПЕ) здобула популярність в академічних дебатах щодо перспективності об'єднання досліджень у сфері економіки та безпеки і розглядається як галузь критичної теорії, що виходить за межі традиційних досліджень безпеки. Фундаментальною передумовою КПЕ є визнання

взаємозалежності економічної та політичної сфер, а також загроз безпеці, що виникають унаслідок зловживання владою та нерівномірного розподілу добробуту. У межах цієї концептуальної основи теоретики КПЕ наголошують на ризиках (як в академічному, так і в політичному сенсі) розгляду економіки та національної безпеки як окремих сфер. Представниця КПЕ С. Стрендж [24] розглядала безпеку як одну із чотирьох "окремих, але пов'язаних" структур влади у глобальній політичній економії. Вона визначила цю безпекову структуру як структуру влади, що створюється за допомогою забезпечення безпеки населенню (зокрема і від насильства), завдяки чому "благодійники" отримують владу над тими, кого вони захищають. Чотири структури влади, визначені С. Стрендж, охоплюють:

- структуру безпеки;
- виробничу структуру (структура, за допомогою якої генерується і розподіляється багатство у глобальній економіці);
- фінансову структуру (сукупність усіх домовленостей, що регулюють доступність кредиту та визначають правила встановлення обмінних курсів валют);
- структуру знань (відносини, за яких генеруються, примножуються та передаються знання).

Центральна ідея теорії КПЕ полягає в тому, що структурна влада національних держав була підірвана інтеграцією національних економік у глобалізовану економіку, при цьому влада перейшла до недержавних суб'єктів, таких як багатонаціональні банки і багатонаціональні підприємства. Теоретики КПЕ, серед яких й А. Клер Катлер [7], наголошують на ролі, що відіграють приватні суб'єкти у країнах із розвинутою економікою у "виробничій структурі" (контроль над виробництвом товарів і послуг, необхідних для виживання) та "фінансовій структурі" (контроль над постачанням і розподілом кредитів). Отже, теоретики КПЕ кинули виклик представникам течії реалізму, що визнавали абсолютний суверенітет держави. А. Клер Катлер, Ф. Керні й А. Прітчард [5] переосмислили анархічну світову політику як систему складних, багаторівневих і взаємозалежних структур, процесів й агентів (таких як транснаціональні корпорації), які дедалі більше підривають здатність національних держав

реагувати на глобальні процеси – й, у широкому розумінні, гарантувати їхню внутрішню безпеку.

З позицій КПЕ, безпеці держави може загрозувати нерівний розподіл влади та добробуту, а також приватні й наднаціональні актори, що впливають на безпекові умови. У зв'язку із цим представники КПЕ переосмислюють традиційне розуміння загроз національній безпеці як тих, що переважно походять від інших національних держав, а також розглядають приватні корпорації як постачальників національної безпеки та як можливі загрози для неї. Розмивання меж у питаннях національної безпеки між державним і приватним секторами, а також вплив великих корпорацій А. Верштайн називає "корпоративним управлінням національної безпеки" – процесом, який передбачає своєрідний аутсорсинг функцій національної безпеки країни приватним особам. Це призводить до того, що "...зали засідань корпорацій непомітно стають інструментами національної оборони" [28].

Дослідження національної безпеки через перспективу КПЕ дає змогу виявити й досягнути вплив ринкових сил на безпекову сферу за умов незаангажованої оцінки економічних й інституційних умов господарювання у відповідній країні у конкретний історичний момент. У межах КПЕ виокремлюється підхід "різновидів капіталізму" VoC (англ. "*varieties of capitalism*"), викладений П. Холлом і Д. Соскісом [13], який наголошує на існуванні двох типів капіталістичних ринкових економік: ліберальної ринкової економіки (включно з англосаксонськими країнами, такими як Велика Британія і США), а також координованої ринкової економіки (англ. "*coordinated market economies*"), яку репрезентують Нідерланди, Німеччина та скандинавські країни [32]. Тип ринкової економіки впливає не лише на соціально-економічні показники держави, а й на багато сфер політики, пов'язаної з національною безпекою, включно з макроекономічною, соціальною, індустріальною політиками тощо.

Глобалізаційні процеси означали, що країни ставали дедалі більш взаємозалежними. Це ускладнювало оцінку наслідків їхніх дій і змінювало способи взаємодії. Дж. Т. Метьюз стверджувала, що "... з 1970-х рр. навіть США почали усвідомлювати, що вони більше не є незалежною державою, якою вони

колись були, адже дедалі активніше відчувають на собі наслідки економічної політики багатьох інших країн" [15]. Ще одним наслідком глобалізації та пов'язаних із нею процесів – європеїзації та транснаціоналізації, стало визнання поступової ерозії національного суверенітету [37, 38]. Зниження суверенітету й авторитету держави в питаннях національної безпеки стає дедалі помітнішою рисою академічних дебатів унаслідок визнання зменшення ролі урядів країн, що розвиваються, у забезпеченні складових безпеки в умовах більш глобалізованого середовища. Т. Фарелл зазначає, що "...політика перестала перебувати у винятковій компетенції державних суб'єктів, влада корегується дією ринкових сил і частково переходить до недержавних чи наддержавних суб'єктів" [10]. У цьому контексті здатність суверенних національних держав керувати безпекою та забезпечувати її дедалі більше піддається сумніву. Роль суб'єктів приватного сектора у забезпеченні національної безпеки відображено в сучасних дискусіях щодо корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) [11]. Г. Рідлі запропонував розширити КСВ, включивши до неї стійкість критично важливої інфраструктури, припускаючи, що соціальна відповідальність приватних суб'єктів (таких як телекомунікаційні чи транспортні провайдери) має бути внесена до рамок національної безпеки [18]. У 1990-ті рр. з'явилася концепція "вузлового управління" – теоретична основа, що піддає сумніву історично обумовлені уявлення про національну державу як основний інститут, відповідальний за національну безпеку, додаючи до неї мережу державних і приватних організацій.

Економічна стійкість з позицій економічної безпеки досліджується на трьох рівнях:

- мікрорівень (з позицій індивіда чи домогосподарства),
- мезорівень (на регіональному чи корпоративному рівнях),
- макрорівень (на рівні країни чи групи країн).

З погляду соціальної безпеки та сталості, економічна стійкість означає можливість справедливого розподілу доходів й ефективного розподілу ресурсів. Взаємозалежність соціального й економічного розвитку із фокусом на безпековій складовій можна оцінити, спираючись на підхід У. Шиманка та

У. Фолькманна [19], які концептуалізують взаємозв'язок соціалізації й економізації, базуючись на теорії соціальних систем Н. Лумана [14] та концепції "соціального поля" П. Бурдьє [1]. За Н. Луманом, сучасне суспільство сформоване із функціонально диференційованих підсистем, що виконують покладені на них функції, дотримуючись своєї логіки та певних "кодів". Хоча підсистеми можуть бути "структурно пов'язаними" й, отже, "взаємозалежними" (напр., наукова система вимагає правової бази від правової системи, матеріальних ресурсів від економічної системи, кваліфікованих працівників від системи освіти тощо), кожна підсистема автономна в тому сенсі, що орієнтована на виконання покладених на неї функцій. Економізацію можна описати як:

- процес, за якого логіка економічної підсистеми поширюється на інші підсистеми, замінюючи їхні початкові функції;
- процеси, що конституюють поведінку, організації, інститути й, у загальнішому сенсі, об'єкти в конкретному суспільстві як "економічні".

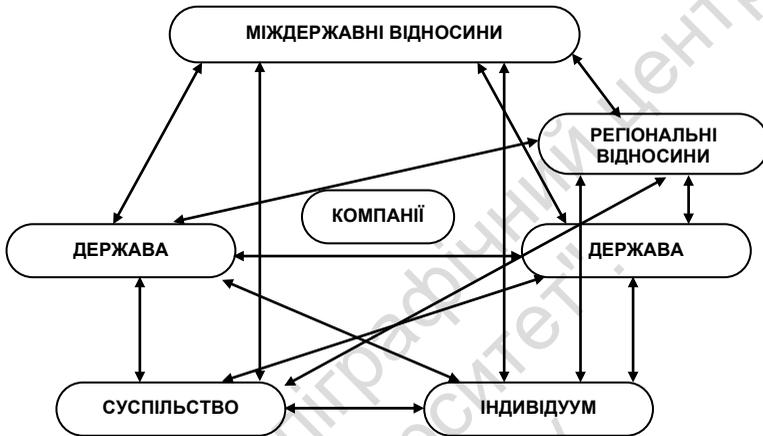
У ринковій системі економіка орієнтована на "мінову вартість" і принцип максимізації прибутку (а не на "споживчу вартість" і задоволення соціальних потреб), тож економічна підсистема автономна щодо інших підсистем. Із цих позицій економізація передбачає поширення принципу максимізації прибутку на неекономічні сфери. Отже, автономність кожної підсистеми може бути порушеною. Якщо для Н. Лумана це є винятком, то для П. Бурдьє той факт, що в капіталістичному суспільстві економічна система загрожує автономії інших соціальних сфер, – беззаперечний факт. На думку К. Поланьї [16], залежність суспільства від ринків, що саморегулюються, і тенденція останніх поширюватися на всі соціальні сфери роблять капіталістичні суспільства такими, що потенційно руйнують самі себе. Ця загроза, зі свого боку, породжує так званий *контррух* або *контртенденцію*, за допомогою якого суспільство захищає себе від ринкових провалів, що передбачає побудову моделі держави загального добробуту й упровадження демократичного контролю над економікою. Отже, уряди, спираючись на аргумент "суспільних інтересів" і просуюючи колективні вимоги,

діють як соціально-моральні агенти", надаючи соціальні послуги. Із цих позицій політичне та культурне конструювання "економіки" як автономної сфери передбачало й утвердження "соціального" як локусу "неекономічної" раціональності [36, 39].

Під економічною стійкістю як "несучою конструкцією" економічної безпеки А. Сербан й І. Цзяну розуміють здатність країн адаптуватися до нових можливостей і змін у світовій економіці, здатність поглинати потрясіння й успішно протистояти ризикам економічного розвитку, в умовах забезпечення економічної конкурентоспроможності та соціальної продуктивності [20]. З огляду на це економічна стійкість виходить за межі суто економічних концепцій [41, 42], заснованих на поняттях *зростання* чи *розвитку*, та зачіпає аспекти, пов'язані із соціальним захистом і захистом довкілля, технологічним прогресом, глобалізацією тощо. Соціальне забезпечення вважають основним інструментом боротьби з бідністю та зниження вразливості людей, які дедалі більше характеризуються невизначеністю. Соціальне забезпечення відіграє помітну роль у досягненні сталого розвитку на період до 2030 р. і постає імперативом добробуту й інвестицій у соціально інклюзивне зростання [27]. Взаємозв'язок між економічним зростанням як центральною опорою економічної стійкості та соціальною безпекою має двоякий характер, причому вони взаємно підкріплюють один одного. Як влучно зауважують А. Щербан й І. Цзяну [20], економічне зростання створює основу для соціальної безпеки, що сприяє економічній стабілізації, яка, зі свого боку, пришвидшує економічне зростання та гарантує економічну стійкість. Це підкреслює складнопідпорядкованість взаємозв'язків між економічною та соціальною системами, зокрема в частині виконуваної функції економічної стабілізації для соціального забезпечення і неоднозначних економічних наслідків різних соціальних заходів [34].

Альтернативне визначення економічної безпеки, що базується на концепті економічної стійкості і може застосовуватись для пояснення процесів на мезо- і макрорівнях, трактує її як "стан розвитку господарської системи, що забезпечує високу ефективність її функціонування завдяки раціональному використанню внутрішніх факторів розвитку та здатності ефективно

протистояти зовнішньому тиску, який може призвести до порушень розвитку" [29]. Б. Удович виокремлює декілька рівнів, на які впливає економічна (не)стійкість – рівень людини, суспільства, компанії, держави, міждержавних відносин, транснаціональних відносин, інтеграційних відносин (див. рис. 3) [26].



**Рис. 3. Структура системи економічної стійкості в контексті економічної безпеки [29]**

Соціально-економічна безпека постає складовою системи державного захисту [25], а її об'єктом є людина, суспільство, суб'єкти господарювання, держава або окремі сфери – економічна чи публічна сфера суспільних відносин, що потрапляють під дію ризиків і загроз. Ризики, продуковані в економічній сфері, впливають на геополітичне та технологічне середовище і загострюють безпекові проблеми. Міра, у якій кожен ризик впливає на макроекономічне середовище тієї чи іншої країни, звичайно, залежатиме від моделі управління (напр., демократія чи автократія), регуляторного середовища, структури державної власності, рівня економічної відкритості (див. табл. 4). До макроекономічних змінних, що визначають стан економічної стійкості, належать:

- внутрішні реальні та фінансові інвестиції;
- споживання товарів і послуг економічними агентами для задоволення своїх потреб;

Таблиця 4

## Сфери загострення ризиків і загроз економічній стійкості [21, 29]

Рівень	Макро	Мезо	Мікро
<b>Об'єкт аналізу</b>	Держава, міждержавні відносини, інтеграційні об'єднання	Національні підприємства, багатонаціональні підприємства, малі і середні підприємства	Індивіди, домогосподарство, суспільство
<b>Сфери загострення ризиків і загроз</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ринкова кон'юнктура</li> <li>▪ вільна торгівля</li> <li>▪ конкуренція</li> <li>▪ сталій розвиток</li> <li>▪ зростання ВВП</li> <li>▪ продуктивність</li> <li>▪ цінова стабільність</li> <li>▪ рівень безробіття</li> <li>▪ курсова стабільність</li> <li>▪ рівновага платіжного балансу</li> <li>▪ державний борг / ВВП</li> <li>▪ ресурсозабезпеченість</li> <li>▪ енергозабезпеченість</li> <li>▪ спекулятивні бульбашки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ макроекономічне середовище</li> <li>▪ інноваційне середовище</li> <li>▪ платоспроможність і фінансова дисципліна</li> <li>▪ стабільне забезпечення факторами виробництва</li> <li>▪ поширення технологій</li> <li>▪ стабільність курсів валют</li> <li>▪ сталість виробництва</li> <li>▪ тійова економіка</li> <li>▪ якість інститутів (екстрактивні, інклюзивні)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ макроекономічне середовище</li> <li>▪ базові потреби (житло, їжа, вода)</li> <li>▪ безпечні умови праці</li> <li>▪ стабільна та "справедлива" заробітна плата</li> <li>▪ довіра до інститутів</li> <li>▪ бідність (абсолютна і відносна)</li> <li>▪ соціальна інклюзія / ексклюзія</li> <li>▪ відчуження</li> <li>▪ охорона здоров'я</li> <li>▪ доступ до освіти</li> <li>▪ вільне пересування осіб</li> <li>▪ якість / рівень життя</li> <li>▪ рівень зайнятості</li> </ul>

- зайнятість (включно із самозайнятими);
- ПП (придбання резидентами (фізичними чи юридичними особами) реальних активів за кордоном);
- державні витрати (зокрема й трансфертні виплати пенсіонерам, безробітним, витрати на субсидії, виплати відсотків за боргами);
- якість людського капіталу та продуктивність праці;
- доступність освіти, професійної підготовки;
- технологічна готовність;
- інноваційна готовність;
- зовнішньоекономічна діяльність [22].

Спроможність уряду адаптуватись до нових глобальних і регіональних трендів розвитку, як-от: ((де)глобалізація, взаємозалежність, (дез)інтеграційні процеси [33], ресурсне протистояння, енергетична криза [30], цифрова трансформація [40], дезінформація, протекціонізм [35]), що впливають на міжнародну торгівлю, міжнародний рух капіталів і робочої сили, визначає перспективи економічного зростання та досягнення економічної безпеки.

Експерти незалежної некомерційної дослідницької організації "RAND Europe" проаналізували вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних і регіональних тенденцій розвитку, що формують загрози економічній безпеці та економічній стійкості [17]. Вони підтвердили висловлену ними базову гіпотезу про те, що здатність національного уряду реагувати на сукупність ендегенних й екзогенних факторів визначає здатність реалізувати політику, що сприяє економічній безпеці. Вектори ризику охоплюють:

- структуру власності,
- кібербезпеку,
- залежність від природних ресурсів,
- залежність від постачальників,
- втручання уряду,
- корупцію та тіньову економіку,
- соціально-економічну нерівність [31].

Альтернативний підхід передбачає [9] врахування ризиків економічній стійкості за чотирма напрямками:

- ризики для стійкості ланцюжків постачання, включно з енергетичною безпекою [2];

- ризики фізичної критичної інфраструктури та кібербезпеки;
- ризики, пов'язані з технологічною безпекою та впливом технологій і технологічних виробництв;
- ризики перетворення економічної залежності на інструмент економічного примусу.

Під час аналізу ризику та вразливості соціально-економічної системи варто враховувати концептуальні відмінності між окресленими категоріями. "Ризик" тут постає як інтегральна оцінка ймовірності настання конкретних результатів, що дає змогу запобігти останнім або превентивно нівелювати загрози, зменшуючи власне ризик і вразливість, тим самим підвищуючи стійкість. "Стійкість" зосереджується на реакції системи після того, як відбувся шок (шок попиту, шок пропозиції, технологічний, фінансовий, валютний і борговий шоки тощо). Критично важливим тут постає поняття *продуктивність системи*: якщо після шоку вона не відновлюється, то зазнає ризику розпаду [8]. Якщо шок, через його тривалість чи інтенсивність, не може бути поглинений системою, тоді стійкість системи може бути відновлена (повернення до рівноваги, що передувало збуренню) у середньо- та довгостроковій перспективі. Важливою тут постає *міцність системи* – здатність системи підтримувати продуктивність під час кризи, а також *здатність системи до поглинання* – спроможність повернутися після шоку до рівноважного стану у короткостроковій перспективі. Стійкість як здатність до адаптації до нових умов господарювання стає складовою трансформаційних змін, при цьому відмінність між *поглинанням* і *відновленням* полягає у часовому вимірі, а між *адаптацією* та *відновленням* – у структурі системи після шоку (див. рис. 4). Система може демонструвати спроможність до поглинання у короткостроковій перспективі, здатності до адаптації у середньостроковій та до трансформації у довгостроковій перспективі [4].

Аналіз підходів Л. Брігуль, Г. Кордіна, Н. Фарруджа та С. Велла [3, 6] дає змогу консолідувати поняття *ризик*, *вразливість*, *стійкість*, *економічна безпека* та встановити місце соціального розвитку у сприянні спроможності країни реагувати на зовнішні шоки (див. рис. 5).

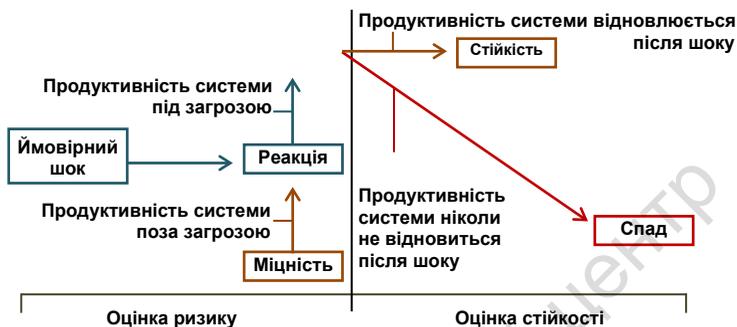


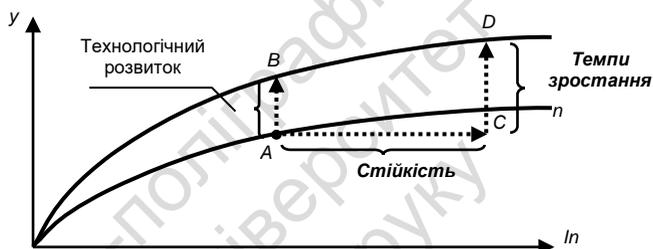
Рис. 4. Стійкість економічної системи з позицій загострення ризиків [29]



Рис. 5. Чинники забезпечення зростання і стійкості [3]

Гіпотетично, нарощення сукупного випуску (зростання ВВП) можливе шляхом збільшення обсягу затребуваних ресурсів, підвищення ефективності їхнього використання або загальної продуктивності завдяки технологічному прогресу. Це означає, що для забезпечення довгострокових темпів зростання необхідно демонструвати адаптивність до змін економічної кон'юнктури, відтак стійкість стає інструментом протидії спаду і забезпечення очікуваних темпів зростання.

На рис. 6 показано сукупну виробничу функцію для країни  $n$  та її початкову вихідну позицію в точці  $A$  у статичний момент часу, коли країну  $n$  можна охарактеризувати як "відсталу" в тому сенсі, що вона має нижчий рівень технологічного прогресу і незначне накопичення ресурсів, через що країна є вразливою перед економічним спадом. Темпи зростання при цьому можуть видаватись високими, зокрема і частково через технологічний розвиток. Цей процес зростання може бути представлений як рух до точки  $B$  через технологічний шок, однак, оскільки зростання є нестійким, то повернення до точки  $A$  можливе. Це може відбутись унаслідок втрати ефективності в країнах, що розміщуються набагато нижче за технологічну межу, оскільки країни, що розвиваються, часто мають можливість помітно поліпшити розподіл ресурсів.



**Рис. 6. Технологічний розвиток як фактор економічної стійкості [12]**

Рух із точки  $A$  в точку  $C$  спричинить підвищення стійкості економіки до спаду в міру просування своєї виробничої функції, що в цьому сценарії можна описати як "шок ресурсів", хоча насправді цей процес може зайняти чималий час. У точці  $C$  не буде високих темпів зростання через зменшення віддачі, але тенденції скорочення виробництва зменшуватимуться в міру підвищення стійкості. Ані рух до точки  $B$ , ані рух до точки  $C$  не спричинить конвергенцію країн із низькими доходами. Метою буде рух до точки  $D$ , що характеризуватиме високі та стійкі моделі зростання. Тут важливо відзначити відмінності між процесами зростання та його темпами. Рух за виробничою функцією може мати вигляд як темпи зростання, але основний процес, що справді є зростанням, – це технологічний прогрес,

оскільки рух за функцією насправді пов'язаний із підвищенням стійкості до економічного спаду. Проте не можна стверджувати, що країна  $n$  не могла спочатку рухатися до точки  $B$ , а потім перейти до точки  $D$  (і справді, неокласичні теорії зростання постулюють, що так і має бути). Однак у такому сценарії необхідно враховувати швидкість технологічного прогресу. Якщо зростання буде надто високим без супутнього руху за функцією, тоді країна  $n$  залишиться нестійкою, і технологічні досягнення не будуть успішно освоєні. Наприклад, суспільство з високим рівнем бідності чи розшарування за доходами може різко уповільнити швидкість руху до стійкого стану, що зробить його більш уразливим перед потрясіннями. Описані взаємозв'язки, по суті, концептуалізують процеси зростання та розвитку з урахуванням фактору стійкості. Потенційним наслідком набуття стійкості до спаду є рух уздовж виробничої функції, а це означає, що підвищення стійкості зростає меншими темпами. До прикладу: емпіричний досвід свідчить, що людський капітал демонструє меншу віддачу від масштабу, що саме по собі суперечить припущенню про постійну віддачу від масштабу, прийнятому в теоріях ендегенного зростання.

Соціально-економічний аспект стійкості визначається як здатність долати економічні потрясіння та досягати довгострокових структурних змін на засадах інклюзивності та справедливості і містить три підкатегорії:

- нерівність і соціальні наслідки перехідного періоду (ризик бідності, рівень соціальної ізоляції, рівень заощаджень домогосподарств);
- здоров'я, освіта та робота (рівень довгострокового безробіття);
- економічна та фінансова стабільність і стійкість (співвідношення державного боргу і державних інвестицій до ВВП).

У довгостроковій перспективі пріоритетною є фінансова стійкість соціальної політики, чому сприяє використання різних заходів, включно зі зниженням розмірів допомоги, та пріоритизація принципу адресності допомоги. В умовах зростання глобальної конкуренції загальним трендом стало зниження витрат на робочу силу, однак у країнах, де співвідношення внесків соціального страхування та податків вигідніше для роботодав-

ців, спостерігається тенденція до зростання внесків роботодавців на фінансування соціального захисту. Заохочується проведення такої політики у сфері зайнятості та податкової політики, що мотивує людей, особливо з низькою кваліфікацією, залишатися активними, щоб уникнути потрапляння в пастку бідності.

Одномірне розуміння взаємозв'язку [економічної] безпеки, [економічної] стійкості та соціально-економічного розвитку неможливе: існує не зв'язок, а безліч різних зв'язків із різними наслідками. Це питання стало ключовим у розв'язаній дискусії М. Стерна та Дж. Ойєндала [23], що дало їм змогу встановити взаємозв'язок безпеки, стійкості та розвитку у вигляді шести наративів:

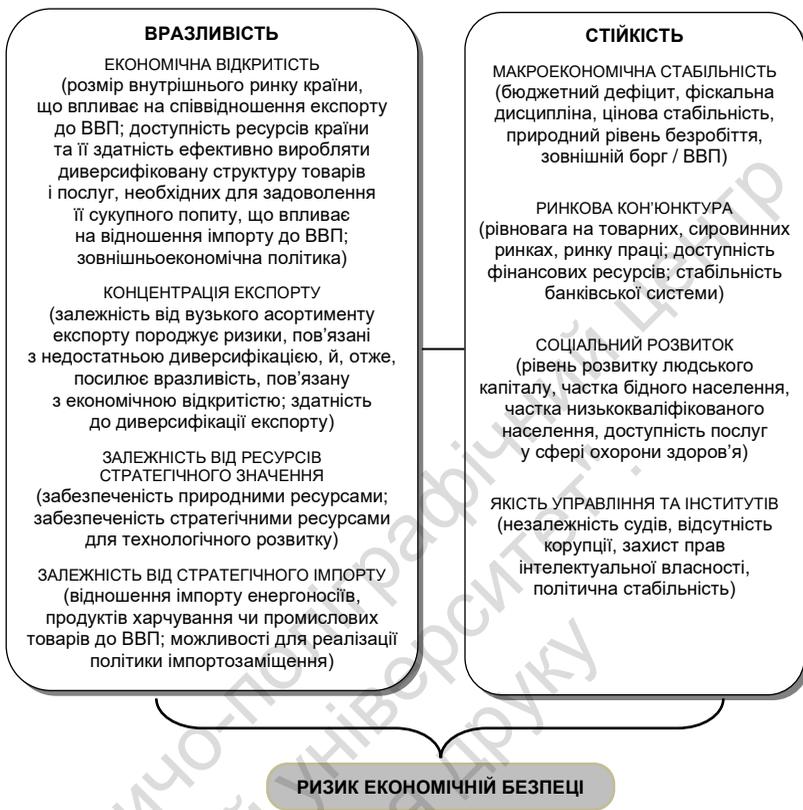
- розвиток / безпека / стійкість як сучасний наратив,
- поглиблення та гуманізація розвитку / безпеки / стійкості,
- розвиток / безпека / стійкість як "неможлива трійка",
- построзвиток / безпека / стійкість як перспектива,
- розвиток / безпека / стійкість як метод управління,
- розвиток / безпека / стійкість як глобалізований підхід.

Кожен наратив визначає унікальний підхід до пріоритизації соціально-економічного розвитку, безпеки чи стійкості, але поєднує їх те, що безпеку, стійкість і розвиток розглядають як взаємопідсилювальні одне одного: взаємність перестає існувати, коли не відбувається розвиток та / або не гарантується безпека й порушується стійкість (див. рис. 7).

Соціальний розвиток є важливим компонентом економічної стійкості, який вимірюють по-різному:

- частка населення, що живе у бідності;
- рівень довгострокового безробіття (що вказує на частку населення з низькою кваліфікацією та невизначеними перспективами працевлаштування);
- частка низькокваліфікованої робочої сили;
- людський розвиток (за підходом ПРООН);
- рівень освіченості;
- очікувана тривалість життя при народженні.

Економічне зростання та демократизація тут постають умовами для розвитку, що можуть виникнути лише в тому випадку, якщо державі вдається здійснювати контроль за кордонами і забезпечувати легітимність.



**Рис. 7. Вразливість і стійкість з позицій ризиків економічній безпеці**

*Примітка.* Розроблено автором за [3].

## Джерела

1. Bourdieu P. Actsof Resistance: Againstthe Tyranny of the Market. NewYork : NewPress, 1999. 128 p.
2. Brandon-Jones E., Squire B., Autry C. W., Petersen K. J. A Contingent Resource-Based Perspective of Supply Chain Resilience and Robustness. *Journal of Supply Chain Management*. 2014. Vol. 50. P. 55–73.
3. Briguglio L., Cordina G., Farrugia N., Vella S. Conceptualising and Measuring Economic Resilience. 2008. URL : <https://typeset.io/pdf/conceptualising-and-measuring-economic-resilience-4gyuh729i3.pdf>

4. Briguglio L., Cordina G., Farrugia N., Vella S. Economic Vulnerability and Resilience: Concepts and Measurements. *Oxford Development Studies*. 2009. Vol. 37. P. 229–247. URL : <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/45146/1/571437761.pdf>
5. Cerny P., Pritchard A. Thenewanarchy: Globalisation and fragmentation in world politics. *Journal of International Political Theory*. 2017. Vol. 13(3). URL : <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1755088217713765>
6. Cordina G. Economic Vulnerability, Resilience and Capital Formation. 2004. URL : [https://www.um.edu.mt/library/oar/bitstream/123456789/61290/1/Economic\\_vulnerability\\_resilience\\_and\\_capital\\_formation.pdf](https://www.um.edu.mt/library/oar/bitstream/123456789/61290/1/Economic_vulnerability_resilience_and_capital_formation.pdf)
7. Cutler A. C. Critical reflectionson the Westphalia nassumptions of internationall awandorganization: a crisisoflegitimacy. *Review of International Studies*. 2001. Vol. 27. P. 133–150.
8. Economic resilience in anera of 'systemicrisk': Insights from fourkey economics ectors in SriLanka / N. Jayasinghe, S. Fernando, R. Haigh, D. Amaratunga, N. Fernando, C. Vithanage, J. Ratnayake, C. Ranawana. *Progressin Disaster Science*. 2022. Vol. 14. URL : 100231. <https://doi.org/10.1016/j.pdisas.2022.100231>
9. European Commission. An EU approach to enhance economic security. 2023. URL : [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_23\\_3358](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_23_3358)
10. Farrell T. Constructivist Security Studies: Portraitof a research program. *International Studies Review*. 2002. Vol. 4(1). P. 49–72.
11. Grazhevskia N., Mostepaniuk A. The Development of Corporate Social Responsibility in the Context of Overcoming a Welfare State Crisis: a Theoretical and Empirical Analysis. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2001. Vol. 24(1). P. 123–140.
12. Haimes Y. Y. On the Definition of Resilience in Systems. *Risk Analysis*. 2009. Vol. 29. P. 498–501.
13. Hall P., Soskice D. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press, 2001. URL : <https://scholar.harvard.edu/hall/publications/varieties-capitalism-institutional-foundationscomparative-advantage>
14. Luhmann N. Social Systems. Stanford : Stanford University Press, 1996. 684 p.
15. Mathews J. T. Redefining Security. *Foreign Affairs*. 1989. Vol. 68(2). P. 162–177.
16. Polanyi K. The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. Boston : BeaconPress, 2001. 360 p.
17. Relations hips between the economy and national security: Analysis and considerations for economic security policyin the Netherlands / L. Retter, E. Frinking, S. Hoorens, A. Lynch, F. Nederveen. W. D. Phillips ; Santa Monica, CA: RAND Corporation, 2020. URL : [https://www.rand.org/pubs/research\\_reports/RR4287.html](https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR4287.html)
18. Ridley G. National Security as a Corporate Social Responsibility: Critical Infrastructure

- Resilience. *Journal of Business Ethics*. 2011. Vol. 103(1). URL : <https://www.jstor.org/stable/41476014>
19. Schimank U., Volkmann U. Ökonomisierung der Gesellschaft. *Handbuch der Wirtschaftssoziologie* / A. Maurer (ed.). Wiesbaden : Verlag für Sozialwissenschaften, 2008. P. 382–393.
  20. Şerban A. C., Jianu I. Developing an economic and social security index for Euro-Atlantic countries: a panel data analysis. *Journal of Business Economics and Management*. 2023. Vol. 24(1). P. 112–135. <https://doi.org/10.3846/jbem.2023.18610>
  21. Şerban A. C., Jianu I., Katsoni V. A Multidimensional Approach to Economic and Social Security as Prerequisite for Tourism Development. 2023. URL : [https://ideas.repec.org/h/spr/prbchp/978-3-031-29426-6\\_7.html](https://ideas.repec.org/h/spr/prbchp/978-3-031-29426-6_7.html)
  22. Shnyrkov O., Chugaiev O. Resilience of the EU Exports to Ukraine under the Covid-19 Pandemic. *EURINT / Centre for European Studies*, Alexandru Ioan Cuza University. 2020. Vol. 7. P. 80–100. URL : <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=917826>
  23. Stern M., Öjendal J. Mapping the security-development nexus: conflict, complexity, cacophony, convergence? *Security Dialogue*. 2010. Vol. 41(1). P. 5–29.
  24. Strange S. International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. *International Affairs*. 1970. Vol. 46 (2). P. 304–315.
  25. Strielkowski W., Tumanyan Y., Kalyugina S. Labour market inclusion of international protection applicants and beneficiaries. *Economics & Sociology*. 2016. Vol. 9(2). P. 293–302.
  26. Udovič B. Economic Security. Large and small states in enlarged European Union. 2014. URL : <http://www.attac.org/en/groups/centre-and-periphery-abolition-neocolonialism-working-group/udovic-economic>
  27. United Nations. Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development. 2015. URL : <https://sdgs.un.org/publications/transforming-our-world-2030-agenda-sustainable-development-17981>
  28. Verstein A. The Corporate Governance of National Security. *Washington University Law Review, Forthcoming*. 2017. URL : [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3001658](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3001658)
  29. Wysokińska-Senkus A., Raczkowski K. Economic Security in the Context of Sustainability. *Rural Development*. 2013. Vol. 6(1). P. 454–462.
  30. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Сер.: "Економічні науки"*. 2018. Т. 2. № 15. С. 28–36
  31. Панченко В., Резнікова Н., Іващенко О. Стратегічний форсайт як інструмент протидії сучасним глобальним викликам економічної безпеки і нерівності: досвід ЄС для України у сприйнятті стійкості та сталості. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. № 4. С. 31–39.

32. Приятельчук О. А. Формування інклюзивності ринку праці Скандинавського регіону. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 5(1). С. 182–189.
33. Процеси економічної дезінтеграції сучасному світовому господарстві / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Н. В. Резнікова та ін.; за ред. О. І. Шниркова. Київ : ВПЦ "Київський університет", 2018. 159 с.
34. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків у контексті неозалежності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 9. С. 5–10.
35. Резнікова Н., Іващенко О. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. *Економіка і держава*. 2016. № 4. С. 4–8.
36. Резнікова Н. В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації : монографія. Київ : Вид-во ТОВ "ВІСТКА", 2013. 456 с.
37. Резнікова Н. В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 113, Ч. II. С. 149–159.
38. Резнікова Н. В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності. *Економіка та держава*. 2012. № 9. С. 8–11.
39. Резнікова Н. В. Економічні виклики неозалежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2013. № 1. С. 181–187.
40. Резнікова Н. В., Булатова О. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Інновації як драйвер цифрової трансформації світової економіки в умовах техноглобалізму: вплив нових бізнес-моделей на розвиток міжнародної торгівлі товарами і послугами. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 12. С. 5–12.
41. Шнирков О. Ідентифікація ризиків розвитку міжнародних економічних відносин. 2020. URL : [http://journals.iir.edu.ua/index.php/ec\\_n/article/view/4037](http://journals.iir.edu.ua/index.php/ec_n/article/view/4037)
42. Шнирков О., Чугаєв О. Концептуальні засади дослідження глобальної економічної стійкості. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2022. № 1(55). С. 54–59.

## **РОЗДІЛ 4**

### **ГЛОБАЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНА СИСТЕМА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ**

Економічне зростання є одним з очевидних пріоритетних завдань урядів і первинною основою для забезпечення соціально-економічної стійкості країн. Розширення участі в міжнародній торгівлі вже тривалий час вважається істотним чинником досягнення цієї мети. Уряди і міжнародні організації в усьому світі проводять значну роботу зі створення більш широкомасштабної міжнародної торговельної системи, що передбачає, зокрема, скорочення бар'єрів і лібералізацію торговельної політики.

Можливості, що генерує торгівля для більш стійкого економічного зростання, поліпшення соціального розвитку та скорочення бідності, добре визнані. Міжнародна торгівля сприяє реалізації Цілей сталого розвитку (ЦСР) і, як інструмент, слугує основою для побудови національних, регіональних і міжнародних політик сталого розвитку. ЦСР визнають внесок, який Світова організація торгівлі (СОТ) може зробити в досягненні Порядку денного на період до 2030 р.

Необхідність багатосторонньої міжнародної торговельної системи, що добре функціонує, є важливою, ніж будь-коли, з огляду на просторову фрагментацію виробничих процесів. Багатосторонні інституції досягли значних успіхів у забезпеченні економічної стабільності, що неможливо було уявити протягом останніх шістдесяті років. Проте водночас багато хто нині сприймає ці успіхи та багатосторонню торговельну систему як належне, ігноруючи вигоди "суспільного блага", які надає багатостороння

система, і натомість зосереджуються на вузькому розумінні короткострокових витрат.

Відкритість до міжнародної торгівлі підвищує економічне зростання країни, оскільки дає змогу кожній країні ефективніше використовувати свої ресурси, спеціалізуючись на виробництві товарів і послуг, які вона може виробляти більш конкурентоспромож-но. Завдяки зростанню торгівлі збільшуються необхідні ресурси для реалізації інших цілей розвитку в соціальній та екологічній сферах. Торгівля також безпосередньо сприяє зменшенню рівня бідності, відкриваючи нові можливості для працевлаштування та знижуючи ціни на товари й послуги для бідних споживачів, включно з продуктами харчування. Інтеграція в багатосторонню торговельну систему, втілену в СОТ, також сприяє довгостроковим перспективам зростання країн, що розвиваються, надаючи їм доступ до нових ринків, нових технологій і нових інвестицій.

СОТ – це форум, де уряди ведуть переговори щодо торгових правил і врегульовують торговельні суперечки. Організація розпочала свою діяльність у 1995 р., увібравши в себе Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що діяла з 1948 р. Переговори, які призвели до створення СОТ і відомі як Уругвайський раунд, тривали з 1986 до 1994 р., що завершилося створенням правової й інституційної бази.

Угода про заснування СОТ (Марракеська угода) визнає, що торговельні відносини мають сприяти поліпшенню соціальних й економічних показників, одночасно працюючи на забезпечення сталого розвитку. Відповідно до цього, головні цілі СОТ – зниження тарифів та інших торгових бар'єрів, ліквідація дискримінаційного ставлення і "несправедливих торгових переваг", а також сприяння чесним торговим відносинам.

Натепер СОТ об'єднує 164 країни, які є її членами. Вони ухваляють усі рішення та спрямовують усі ініціативи в організації. Саме тому СОТ часто описують як "організацію, якою керують члени". Країна, яка хоче приєднатися до СОТ, повинна провести переговори щодо умов вступу. Оскільки всі члени мають погодитися із цими умовами, то створюється робоча група для управління кожним процесом вступу.

СОТ має правову систему, що забезпечує її функціонування. Члени ведуть переговори щодо торговельних угод, які згодом

стають правилами організації. Основні торговельні правила охоплюють три головні категорії: товари, послуги й інтелектуальна власність (ІВ). Правила СОТ встановлюють:

- принципи, що регулюють торговельні відносини;
- права й обов'язки членів;
- процедури для ведення переговорів, урегулювання спорів і перегляду торговельної політики;
- дозволені винятки (напр., для країн, що розвиваються).

Окрім багатосторонніх зобов'язань, спільних для всіх членів СОТ, уряди також беруть на себе індивідуальні зобов'язання, зазначені в їхніх розкладах зобов'язань. Крім того, СОТ охоплює плюрилатеральні угоди, членство в яких є добровільним для держав-членів. Основна мета цих угод – сприяння правовій визначеності та передбачуваності, що підвищує рівень співпраці та довіри між членами СОТ і заохочує їх до подальшого розвитку торговельних відносин.

Недискримінація є основою багатосторонніх торговельних відносин і, відповідно, режиму СОТ. Вона базується на двох принципах:

- *принцип найбільшого сприяння (Most-favoured-nation, MFN)*, який передбачає, що перевага, надана одному члену, має бути поширена на всіх членів СОТ. Угоди вільної торгівлі є винятком із цього правила, оскільки вигоди, передбачені в таких угодах, стосуються лише їхніх сторін. Так само країни, що розвиваються, можуть отримувати преференційний режим, хоча він є одностороннім, наприклад, через Генералізовану систему преференцій (GSP);
- *принцип національного режиму (National Treatment, NT)*, який встановлює, що країна – член СОТ має надавати іноземним виробникам і постачальникам таке саме ставлення, яке надає національним, після того як продукт, послуга або об'єкт інтелектуальної власності увійшли на його ринок. Це означає, що країни можуть стягувати митні збори, не порушуючи принцип національного режиму.

Іншим істотним загальним зобов'язанням членів СОТ є транспарентність регулювання міжнародної торгівлі. Транспарентність – фундаментальний принцип СОТ і правове зобов'язання, що відображено у ст. III ГАТС [1]. Члени СОТ зобов'язані публікува-

ти свої торговельні правила і законодавства, створювати й підтримувати органи, відповідальні за перегляд адміністративних рішень, що стосуються торгівлі, відповідати на інформаційні запити інших членів СОТ і повідомляти організацію про всі зміни своєї торговельної політики. Ці вимоги внутрішньої транспарентності доповнюються міжнародним моніторингом торговельної політики з боку самих членів СОТ – ідеться про періодичні звіти щодо окремих країн, які готуються Секретаріатом СОТ і потім обговорюються Генеральною радою. Зовнішній моніторинг підсилює транспарентність як для громадян країн-членів, так і для їхніх торговельних партнерів. Це зменшує можливості нехтування країнами своїми зобов'язаннями, знижуючи тим самим невизначеність у поточній політиці в країнах – членах СОТ.

Транспарентність надає низку важливих переваг. Вона зменшує тиск на систему врегулювання суперечок, оскільки заходи можуть обговорюватися у відповідному органі СОТ. Часто на таких обговореннях розглядають думки одного зі членів СОТ про те, що якісь заходи порушують правила СОТ; потенційно небезпечні конфлікти стають предметом розгляду на інформаційних зустрічах у Женеві. Транспарентність важлива також для забезпечення "відчуття співвласника" СОТ як інституції, оскільки незнання громадянами країн-членів цілей і функцій СОТ призводить до розмивання її легітимності [2].

У СОТ є також і певні наглядові функції, оскільки їй надано право готувати періодичні огляди торговельної політики та зовнішньоторговельних режимів своїх членів. Механізм СОТ з огляду на торговельну політику був створений на Уругвайському раунді переговорів. Огляди торговельної політики є унікальним джерелом інформації, що може бути використане для оцінювання наслідків проведення торговельної політики певної країни. З позиції економіки транспарентність може сприяти зменшенню невизначеності та ризику торговельної політики. Підвищення транспарентності економіки стимулює зниження ризику шляхом зменшення невизначеності. Необхідно підкреслити, що саме по собі членство в СОТ з усіма угодами з торговельної політики, що є обов'язковими до виконання і передбачають механізм урегулювання суперечок, може викликати ефект зниження ризику і невизначеності торговельної політики кожної країни.

Лібералізація міжнародної торгівлі під егідою СОТ передбачає забезпечення кращого доступу на ринок для іноземних фірм шляхом зменшення торговельних бар'єрів. Лібералізація торгівлі передбачає зниження бар'єрів законодавчих обмежень відносно доступу на ринок і скасування дискримінаційних правил щодо іноземних компаній. Усунення бар'єрів у міжнародній торгівлі приводить до зниження цін, поліпшення якості і розширення номенклатури послуг. Також варто зауважити, що торговельні обмеження знижують добробут, оскільки самі обмеження створюють розрив між внутрішніми і міжнародними цінами, який позначається на споживачах, – збиток від цього вищий, ніж приріст прибутку постачальника продукції та дохід держави. У тих випадках, коли країни знижують тарифи й інші бар'єри, що перешкоджають торгівлі, показники темпів ефективного захисту виробничих галузей можуть ставати негативними. Причина цього феномена – тиск високих цін на ресурси, проте за наявності конкурентних ринків ці ціни були б нижчими.

Вплив лібералізації торгівлі на добробут і стабільність розвитку країни має два аспекти:

- зміни ефективності розподілу ресурсів усередині економічної системи у зв'язку зі спеціалізацією на певних виробництвах з урахуванням порівняльних переваг;
- зміни умов торгівлі у зв'язку з тим, що виробничі витрати в цій економічній системі знижуються порівняно з іншими. Прибуток, який надходить від експорту, зменшується порівняно з вартістю імпорту, і це може призвести до зниження рівня доходів у цій економічній системі.

Економічний розвиток промислово розвинених країн свідчить про те, що відкритість ринків у тривалій перспективі сприяє зростанню економіки. У країнах, наприклад, що здійснили повну лібералізацію секторів телекомунікацій і фінансових послуг, економічні показники в середньому зростали на 1,5 % швидше [3, с. 85]. Як бачимо, лібералізація ключових секторів послуг дає змогу отримувати значні вигоди, але було б неправильним робити висновок про те, що для цього достатньо механічного усунення обмежень виходу на ринки. Вигоди від лібералізації реалізуються тільки за умови, що програма реформування проводиться успішно.

Участь країн у багатосторонній торговельній системі через лібералізацію національних ринків може бути важливим джерелом фінансування як для приватного, так і для державного сектору в країнах, що розвиваються. Зростання торгівлі підвищує здатність країни до отримання доходів, що є однією з основних передумов досягнення сталого розвитку. За останні 20 років прискорене економічне зростання в країнах, що розвиваються, привело до скорочення розриву в доходах між цими країнами та розвиненими державами. Зростання попиту на сировинні товари, такі як мінерали, руди та паливо, викликало підвищення цін у 2000-х рр., що, зі свого боку, збільшило доходи країн, які розвиваються, що експортують ресурси, включно з багатьма найменш розвиненими країнами. Нині країни, що розвиваються, загалом становлять близько половини світового виробництва і світової торгівлі (порівняно із 39 % та 32 %, відповідно, у 2000 р.) [4].

Лібералізація міжнародної торгівлі в межах СОТ значною мірою сприяла безпрецедентному економічному розвитку, що відбувся за останні десятиліття. Торгівля, наприклад, дала змогу багатьом країнам, що розвиваються, скористатися можливостями інтегруватися у світовий ринок через глобальні ланцюги доданої вартості з меншими витратами й отримувати вигоду від підвищення світових цін на сировинні товари.

СОТ відіграє ключову роль, забезпечуючи передбачуваність зобов'язань країн-членів, створюючи завдяки цьому стабільне інституційне середовище, що сприяє економічній активності. Вона також надає гнучкі можливості для країн, що розвиваються, урахувати їхні конкретні економічні потреби, і допомагає стримати протекціонізм, захищаючи цим економічні здобутки, яких ці країни досягли в минулому.

Ініціатива "Сприяння торгівлі" (*Aid for Trade – AfT*), що була започаткована у 2005 р. на Міністерській конференції в Гонконзі як доповнення до Дохійської програми, полягає в тому, що країни, які розвиваються, можуть отримати вигоду від кращого доступу до ринків лише в тому випадку, якщо вони матимуть достатню кількість експортних товарів. Нині багато бідних країн, що розвиваються, стикаються з обмеженнями пропозиції експортної продукції, інфраструктурними проблемами та низьким рівнем

диверсифікації експорту. Ініціатива "Сприяння торгівлі" спрямована на пом'якшення цих обмежень, кращу інтеграцію країн, що розвиваються, у багатосторонню торговельну систему та допомогу їм у подоланні адапційних витрат до ефектів просування лібералізації торгівлі. Хоча СОТ не є агентством розвитку і не має наміру ставати ним, основна роль організації полягає в моніторингу глобальних потоків сприяння торгівлі й адвокації збільшення допомоги в розвитку торгівлі. Представники громадянського суспільства критикували цю ініціативу як метод "батога та пряника" для змушування країн, що розвиваються, підписати угоду всупереч їхнім інтересам. Однак, за умови ефективного впровадження, зазначена ініціатива має потенціал зробити торгівлю сприятливішою для розвитку експортних галузей країн, що розвиваються [5].

Проте для того, щоб країни повною мірою скористалися перевагами міжнародної торгівлі, необхідно запровадити підходи, що інтегрують торгівлю в національні стратегії сталого розвитку. Це пов'язано з тим, що торгівля має перехресний вплив на економіку та значні зв'язки з іншими секторами. З огляду на це інтеграція торговельних політик у плани розвитку підвищує узгодженість використання торгівлі як активного інструменту для досягнення скорочення бідності та реалізації інших ЦСР.

Поширена думка, що СОТ односторонньо обслуговує інтереси великих корпорацій, а не пересічних людей у країнах із низьким і середнім рівнем доходу. Насправді, недавні дослідження показують, що зниження рівня бідності за останні три десятиліття частіше спостерігалось в країнах, що розвиваються, які добре інтегровані в міжнародну торговельну систему. Це вимірювали кількістю підписаних торговельних угод і доступом до великих, вигідних експортних ринків. У цьому сенсі багатостороння торгова система дійсно принесла користь країнам, що розвиваються [6].

Рішення, ухвалені СОТ останнім часом, ілюструють, як торговельна система може посилити переваги глобалізації, розв'язуючи пріоритетні торговельні питання. Угода про спрощення процедур торгівлі, розширення Угоди про інформаційні технології, унесення поправок до Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної

власності (ТРИПС), що полегшують доступ до лікарських засобів, та угода про скасування експортних субсидій у сільському господарстві принесуть важливі вигоди. Ба більше, різні підходи, представлені в цих угодах, показують, що система є адаптивною та динамічною у відповідь на змінюваний ландшафт і нові виклики.

Запроваджуючи й реалізуючи торговельні реформи, що сприяють зростанню та розвитку, і продовжуючи підтримувати стабільні, передбачувані та справедливі торговельні відносини у всьому світі, СОТ може відіграти важливу роль у досягненні ЦСР, так само, як вона допомагала досягненню Цілей розвитку тисячоліття.

СОТ визначила такі кроки, які допоможуть забезпечити, щоб міжнародна торгівля сприяла прискоренню прогресу в досягненні стабільності економічного розвитку, серед них:

1. Інтеграція торгівлі в національні та галузеві стратегії для досягнення ЦСР.

2. Посилення багатосторонньої торговельної системи для подальшої підтримки інклюзивного зростання, створення робочих місць і зниження рівня бідності.

3. Скорочення торговельних витрат, включно з повною реалізацією Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі.

4. Розвиток виробничих потужностей та торговельної інфраструктури у країнах, що розвиваються, та найменш розвинених країнах.

5. Фокус на диверсифікації експорту та додатковій вартості.

6. Посилення сектору послуг.

7. Запровадження гнучких правил походження для збільшення використання преференційних схем.

8. Забезпечення того, щоб нетарифні заходи не ставали бар'єрами для торгівлі.

9. Перетворення електронної комерції на інструмент інклюзії.

10. Підтримка мікро-, малих і середніх підприємств (ММСП) у їхній участі в міжнародній торгівлі [7].

Міжнародна торговельна архітектура має адаптуватися до швидкозмінного світу. Нинішня діяльність СОТ базується на ідеї про те, що активно розвинена міжнародна торгівля йде пліч-о-пліч із процвітанням і стабільністю в усьому світі. У наш час менш

ніж одна з 10 людей у світі перебуває у стані бідності, що в чотири рази менше, ніж у 1990 р., а частка країн із низьким і середнім доходом у світовій торгівлі подвоїлася. Ключовим фактором цього різкого зростання світових доходів стало двадцятикратне збільшення обсягу міжнародної торгівлі з 1960 р. Проте сучасна нестабільність політичної і економічної ситуацій у світі обертається проти економічної взаємозалежності та міжнародної торгівлі. В умовах криз кількість торговельних обмежень і субсидій зростає, а напруженість ще більше загострилася через відповідь урядів на пандемію та війну Росії в Україні. Вони прагнуть забезпечити стратегічні ланцюги постачання і поспіхом запроваджують політику, що викривлює торгівлю. Якщо ці заходи зайдуть занадто далеко, то вони можуть призвести до формування політики, орієнтованої на створення альянсів, що знижує економічну ефективність і призводить до фрагментації світової торговельної системи. Це може мати зворотний ефект, якщо короткі ланцюги постачання виявляться більш вразливими до локальних потрясінь. У цьому контексті є щонайменше три причини, чому міжнародна торгівля надзвичайно важлива для стійкості світового господарства:

- по-перше, вона підвищує продуктивність шляхом розширення міжнародного поділу праці;
- по-друге, забезпечує економічне зростання завдяки експорту, надаючи доступ до зовнішніх ринків;
- по-третє, зміцнює економічну безпеку, надаючи компаніям і домогосподарствам цінні можливості на зовнішніх ринках у разі негативних потрясінь. Під час пандемії, наприклад, міжнародна торгівля та ланцюги постачання стали надзвичайно важливими для нарощування виробництва та розподілу медичних засобів, включно з вакциною.

Сила міжнародної торгівлі як джерела стійкості знову стала очевидною під час війни в Україні. Глибокі та диверсифіковані міжнародні ринки зерна дали змогу країнам, що традиційно залежали від імпорту з України та Росії, компенсувати дефіцит. Ефіопія, наприклад, втратила весь імпорт пшениці з України, але тепер отримує 20 % своїх поставок пшениці з Аргентини – країни, з якої вона раніше пшеницю не імпортувала.

Виклики, з якими стикнулася глобальна економіка останнім часом, безумовно, є фактором, що загрожує і торговельній системі. Цей дедалі більший скептицизм щодо ролі СОТ сприяв зростанню привабливості національних політик, орієнтованих на національні інтереси, оскільки політики стали більш схильними до встановлення бар'єрів між країнами, включно з торгівлею, капіталом, міграцією та обміном технологіями (рис. 8).



Рис. 8. Кількість запроваджених бар'єрів, 2009–2022 рр. [8]

Хоча фрагментація може надати стратегічні переваги окремим країнам у певних випадках, загалом вона, ймовірно, призведе до значних економічних витрат. Ці витрати можуть передбачати зростання цін на імпорт, розділення ринків, зменшений доступ до технологій і як кваліфікованої, так і некваліфікованої робочої сили, що в підсумку призведе до зниження продуктивності і, можливо, до зниження рівня життя. Геоелектронічна фрагментація, ймовірно, ускладнить багатосторонню співпрацю у критичних сферах, таких як пом'якшення наслідків зміни клімату та протистояння пандеміям.

Нездатність СОТ досягти консенсусу в межах Дохійського раунду переговорів також є загрозою для стійкості багатосторонньої торговельної системи і може розділити міжнародну спільноту на окремі групи. У цьому контексті фрагментація торговельної системи може дорого коштувати світовій економіці.

Сценарій, за якого світ розділиться на два окремі торгові блоки, може призвести до падіння світового ВВП на 5 %, як показують дослідження СОТ [9]. Водночас МВФ вважає, що глобальні втрати від фрагментації торгівлі можуть становити від 0,2 до 7 % ВВП [10, р. 11]. Витрати можуть бути ще вищими, якщо врахувати технологічний розрив між розвиненими країнами і тими, що розвиваються. Країни з ринками, що формуються, та країни з низьким рівнем доходом опиняться під найбільшим ризиком через втрату передання знань.

СОТ, яка функціонує на основі суворого консенсусу, протягом десятиліть намагалася досягти згоди щодо нових глобальних торговельних правил. У межах 12-ї Міністерської конференції СОТ у Буенос-Айресі у 2017 р. було започатковано три Ініціативи спільних заяв (*Joint Statement Initiatives, JSI*), у яких групи країн – членів СОТ проводять переговори та розробляють нові правила щодо конкретних питань торгівлі, що не охоплені чинними багатосторонніми угодами. Ці ініціативи передбачають більш гнучкий підхід до переговорів порівняно з традиційними багатосторонніми переговорами СОТ і дають змогу окремим країнам просувати інтереси в певних сферах.

Найважливіші Ініціативи спільних заяв у СОТ:

1. Спільна ініціатива щодо електронної комерції – розроблення правил для торгівлі в цифровому просторі.
2. Спільна ініціатива щодо сприяння інвестиціям для розвитку – створення нових правил для сприяння міжнародним інвестиціям.
3. Спільна ініціатива щодо ММСП – усунення перешкод для участі ММСП у світовій торгівлі.
4. Спільна ініціатива щодо внутрішнього регулювання послуг – регуляторні питання, що стосуються торгівлі послугами.
5. Структуровані дискусії з питань торгівлі та сталого розвитку навколишнього середовища – пошук шляхів використання торговельної політики для підтримки екологічної сталості та врегулювання проблем, пов'язаних із кліматичними змінами, включно з питаннями циркулярної економіки та субсидій на викопне паливо.
6. Гендерна політика і міжнародна торгівля: – сприяння залученню гендерних аспектів у торговельну політику, з метою забезпечення рівномірнішого розподілу переваг від глобальної торгівлі для жінок.

Ініціативи спільних заяв часто викликають дискусії в СОТ, оскільки деякі члени вважають, що вони можуть послабити багатосторонню природу торговельної системи.

У липні 2024 р., після п'яти років переговорів, 82 члени СОТ досягли угоди щодо перших глобальних правил у сфері електронної комерції. Переговори за участю кількох сторін очолювали Австралія, Японія та Сингапур у межах спільної ініціативи СОТ, що залучила 91 учасника, на частку яких припадає понад 90 % світової торгівлі. Хоча ця угода свідчить про те, що переговори на багатосторонній основі можуть дати новий імпульс для переговорної функції СОТ, дев'ять учасників не змогли її підтримати. Імовірно, це і є причиною того, що текст угоди називають "стабілізованим", а не "остаточним".

Розроблення глобальних цифрових правил є надзвичайно важливим, оскільки цифрова торгівля зростає надзвичайно швидкими темпами і випереджає недиджиталізовану торгівлю. Відсутність глобальних правил цифрової торгівлі призводить до фрагментації цих правил. Деякі члени СОТ додали правила цифрової торгівлі до двосторонніх або багатосторонніх торговельних угод поза межами СОТ. ЄС уніс такі правила до своїх угод із Чилі, Японією, Новою Зеландією, Великою Британією, В'єтнамом, а також до угод, що очікують на затвердження, – з Австралією, Індонезією, Меркосуром, Мексикою, Таїландом і Тунісом. Відсутність глобальних цифрових правил позбавляє мікро-, малих і середніх підприємців можливостей цифрової торгівлі і є перешкодою для подолання цифрового розриву між розвиненими і країнами, що розвиваються.

Оновлюючи правила світової торгівлі, уряди можуть сприяти процвітанню торгівлі в нових сферах, що розширить можливості, особливо для країн із ринками, що формуються. У той час як торгівля товарами сповільнюється, торгівля послугами продовжує швидко розширюватися. Світовий експорт таких цифрових послуг, як консалтингові, надані через відеодзвінки, у 2022 р. досяг 3,8 трлн дол. США, або 54 % від загального обсягу експорту послуг. Група, до якої входить майже 90 членів СОТ, включно з Китаєм, ЄС і США, нині веде переговори щодо основних правил цифрової торгівлі. Загальні правила зроблять торгівлю передбачуванішою, зменшать дублювання та скоротять витрати

на дотримання вимог, що зазвичай є найбільшим тягарем для найменших підприємств. Аналогічно, багатостороннє співробітництво та введення загальних стандартів можуть прискорити перехід до "зеленої" економіки разом із запобіганням фрагментації ринку та зведенням до мінімуму негативних побічних ефектів політики для інших країн [11].

Нині, як ніколи раніше, виклики, з якими стикається світ, мають глобальний характер, а отже, вимагають глобальних рішень. Багато з найгостріших глобальних проблем сьогодення неможливо розв'язати без міжнародної торгівлі. Ми не зможемо подолати кліматичну кризу та досягти нульових викидів парникових газів без торгівлі. Міжнародна торгівля здатна забезпечити доступ низьковуглецевих технологій і послуг в усі локації, де вони потрібні. Відкрита та передбачувана міжнародна торгівля знижує вартість декарбонізації, розширюючи ринки, забезпечуючи ефект масштабу та навчання через практичний досвід. Ціна на сонячну енергію, наприклад, упала майже на 90 % із 2010 р. За оцінками СОТ, 40 % цього зниження стало можливим завдяки ефекту масштабу, частково забезпеченому торгівлею та транскордонними ланцюгами постачання [12].

Оновлюючи глобальні торговельні правила, уряди можуть сприяти розвитку торгівлі в нових сферах, що розширить можливості, особливо для економік, що розвиваються. Навіть коли торгівля товарами зупиняється, торгівля послугами продовжує стрімко зростати. Світовий експорт цифрових послуг, таких як консалтинг через відеодзвінки, досяг 3,8 трлн дол у 2022 р., що становить 54 % від загального експорту послуг.

Так само багатостороннє співробітництво і спільні стандарти можуть прискорити зелену трансформацію, запобігаючи фрагментації ринків і мінімізуючи негативний вплив політики на інші країни. Залучення більшої кількості малих підприємств і компаній до глобальних виробничих мереж – цифрових та інших – сприяло б рівномірнішому розподілу вигод від торгівлі в усьому суспільстві.

Незважаючи на геополітичну напруженість, конструктивна співпраця країн у сфері міжнародної торгівлі залишається перспективною. Це було продемонстровано, коли всі члени СОТ об'єдналися задля досягнення угод щодо обмеження шкідливих субсидій на рибальство, усунення бар'єрів для продовольчої

допомоги та поліпшення доступу до інтелектуальної власності, пов'язаної з вакцинами проти COVID-19. Очевидний шлях до уникнення дезінтеграційних процесів полягає саме у відновленні нового мультинаціоналізму. Нині, як ніколи раніше, виклики, з якими стикається міжнародна торгівля, мають глобальний характер, а отже, вимагають багатосторонньої кооперації.

## Джерела

1. Генеральна угода про торгівлю послугами. *Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів* : тексти офіційних документів. Київ : Вимір, 1998. С. 301–335.
2. Azmeh, Shamel, Christopher Foster, Jaime Echavarrí. The International Trade Regime and the Quest for Free Digital Trade. *International Studies Review*. 2020, Vol. 22. P. 671–692.
3. Mattoo A., Rathindran R., Subramanian A. Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration. World Bank Policy Research Working Paper, 2001. № 2655. 40 p.
4. UNCTAD. The Bridgetown Covenant: From inequality and vulnerability to prosperity for all. TD/541/Add.2. Virtual Barbados. 3-7 October. 2021. URL : <https://unctad.org/publication/bridgetown-covenant>
5. WTO. OECD. Aid for Trade and Value Chains in Agrifood. 2013. 54 p. URL : [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/global\\_review13\\_prog\\_e/agrifood\\_47.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13_prog_e/agrifood_47.pdf)
6. World Bank Group and World Trade Organization (2015). The Role of Trade in Ending Poverty. 75 p. URL : <https://documents1.worldbank.org/curated/ar/726971467989468997/pdf/97607-REPLACEMENT-The-Role-of-Trade-in-Ending-Poverty.pdf>
7. WTO. Mainstreaming trade to attain the Sustainable Development Goals. 2018. 64 p.
8. Global Trade Alert. 2022. URL : <https://www.globaltradealert.org>
9. The Impact of Geopolitical Conflicts on Trade, Growth, and Innovation / Goes C., Bekkers (Ed.). WTP Working papers. 2022. 56 p. URL : <https://doi.org/10.30875/25189808-2022-9>
10. Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism: Staff Discussion Note SDN/2023/001 / Aiyar Shekhar, Ilyina Anna and others; International Monetary Fund. Washington: DC, 2023. 41 p.
11. Brenton P., Chemutai V. The Trade and Climate Change Nexus: The Urgency and Opportunities for Developing Countries. Washington, DC : World Bank Group, 2021. 117 p.
12. WTO. World Trade Report 2022. Climate change and international trade. 2022. 148 p. URL : [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr22\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr22_e.htm).

## **РОЗДІЛ 5**

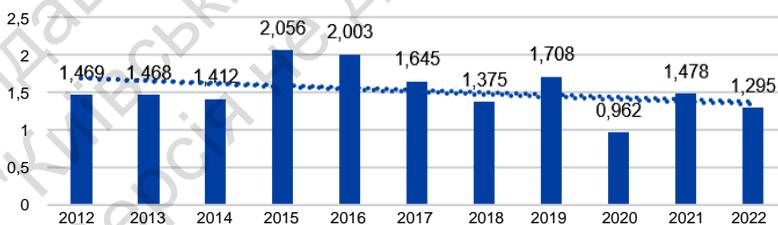
### **МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ У СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ**

Швидке зростання населення в країнах, що розвиваються, збільшує рівень споживання, попит на продукцію та купівельну спроможність, тому ці країни не можуть повністю задовольнити попит власними потужностями і вдаються до заохочення надходжень капіталу, який би забезпечив їм швидке промислове зростання. З іншого боку, у розвинених країнах витрати на виробництво та технічне обслуговування, а також податки, є вищими, це стимулює їх переміщувати власне виробництво в країни, що розвиваються, щоб отримати більшу вигоду. Як наслідок, отримуємо процес міжнародного інвестування, що об'єднує країни різного рівня розвитку, завдяки чому відбувається розширення бізнесу на глобальній платформі. Це може забезпечити мінімізацію витрат і максимізацію прибутку, а також поліпшити розбудову об'єктів інфраструктури та підвищити загальний соціальний розвиток, особливо у слабкорозвинених країнах та країнах, що розвиваються. Для країни – донора інвестицій позитивним наслідком є зростання доходів від інвестицій, а для країни-реципієнта – збільшення промислового виробництва та підвищення рівня зайнятості [1].

Міжнародні інвестиції зазвичай переміщуються між країнами у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). ПІІ є ключовим елементом міжнародної економічної інтеграції, оскільки вони створюють стабільні та довготривалі зв'язки між економіками. Компанії чи уряди, які залучають прямі іноземні інвестиції,

зазвичай розглядають цільові фірми чи проекти у відкритих економіках, що пропонують кваліфіковану робочу силу та перспективи зростання для інвестора вище середнього. ПІІ часто виходять за межі простого капіталовкладення. Вони також можуть охоплювати надання адміністративних послуг, технологій та обладнання. Прямі іноземні інвестиції можуть передбачати злиття, поглинання або партнерства в роздрібній торгівлі, послугах, логістиці або виробництві. Ключовою особливістю прямих іноземних інвестицій є те, що вони встановлюють ефективний контроль над іноземним бізнесом або, принаймні, мають істотний вплив на ухвалення ним рішень.

Глобальні прямі іноземні інвестиції скоротилися на 12 % у 2022 р. до 1,3 трлн дол. (див. рис. 9). Спостерігалось зменшення інвестування на тлі попереднього року, що продемонстрував оговтання потоків інвестицій від наслідків пандемії, однак прослідковується стабільне зменшення інвестування із 2015 р., значення яких були найвищими в новому столітті. Зменшення відбулося переважно через зниження обсягів фінансових потоків й операцій у розвинених країнах. Сповільнення було викликано глобальною полікризою: війною в Україні, високими цінами на продовольство й енергоносії та борговим тиском. Міжнародне проектне фінансування та транскордонні злиття й поглинання (*mergers and acquisitions*, М&А) особливо постраждали від жорсткіших умов фінансування, зростання відсоткових ставок і невизначеності на ринках капіталу [2].



**Рис. 9. Світові потоки прямих іноземних інвестицій, трлн дол. США**

Примітка. Складено автором за [3].

Основні країни – донори ПІІ залишаються незмінними, і як свідчить багаторічна статистика ЮНКТАД, найбільші країни – донори ПІІ є також і країнами – одержувачами капіталу. Загальні обсяги припливу ПІІ в розвинених країнах, Європі загалом і конкретно в ЄС спотворюються значними коливаннями в офшорних юрисдикціях й одноразовими операціями М&А, оскільки спостерігаються одноразові стрибки інвестицій, що впливають на загальні показники ПІІ, проте не відображають реальних обсягів капіталу. Пряме іноземне інвестування через офшорні зони є перетіканням капіталу з країни-донора назад до цієї ж країни, проте під найменуванням прямого іноземного інвестування. Кожна операція зі злиття та поглинання також спотворює статистику, оскільки в потоках ПІІ відображається вартість самої операції, а не надходжень капіталу. Варто зауважити, що пікових значень інвестування у 2015 р. було досягнуто якраз завдяки значній кількості операцій зі злиттів і поглинань, у наступні ж роки звіти про ПІІ продемонстрували падіння інвестування [2, с. 14–16] (див. табл. 5).

**Таблиця 5**  
**Основні країни-донори та країни-реципієнти ПІІ у 2022 р.,**  
млрд дол. США

Місце в рейтингу	Країни – донори ПІІ, млрд дол. США	Країни – реципієнти ПІІ, млрд дол. США
1	США (373)	США (285)
2	Японія (161)	Китай (189)
3	Китай (147)	Сингапур (141)
4	Німеччина (143)	Гонконг (118)
5	Велика Британія (130)	Бразилія (86)
6	Австралія (117)	Австралія (62)
7	Гонконг (104)	Канада (53)
8	Канада (79)	Індія (49)
9	Республіка Корея (66)	Швеція (46)
10	Швеція (62)	Франція (36)

*Примітка.* Складено автором за [2].

Іноземні інвестиції можуть перетворитися на рушійну силу економічного зростання та розвитку країн, однак їхнє залучення

не завжди є легким завданням. Воно вимагає чіткої стратегії та сприятливого середовища, що може надати інвесторам необхідні стимули та захист для інвестування у ту чи іншу країну.

Інвестори шукають стабільне та передбачуване бізнес-середовище, коли розглядають можливість інвестувати в країну. Це означає наявність прозорої нормативно-правової бази, чітких законів і політики, а також послідовне впровадження цих політик. Країни також мають забезпечити політичну стабільність і мінімальний рівень корупції, щоб зміцнити довіру інвесторів [4].

На основі сукупності показників, що поєднують Індекс людського розвитку, Глобальний індекс можливостей, Світовий рейтинг конкурентоспроможності, показники ПШ, Індекс передової технологічної готовності ЮНКТАД 2023 р. було визначено 10 найкращих країн за привабливістю інвестицій. До трійки лідерів входять США, Канада та Німеччина. Хоч Східна Європа і постраждала від наслідків війни в Україні, проте 5 із 10 найкращих країн у рейтингу розташовані в Західній Європі, що відображає політичну стабільність регіону, великі та конкурентоспроможні внутрішні ринки й відкритість до світової торгівлі. У Європейському регіоні Бельгія найбільше поліпшила свої показники, тоді як Швеція, що посідає 9-те місце, помітно піднялась у рейтингу не лише завдяки своїй стабільності, але частково й через її цифрову економіку [5].

Китай поступово втрачає свої позиції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, тоді як Сингапур зберігає свій комплекс переваги. В'єтнам і Таїланд, які мають сприятливу політику для іноземних інвесторів, отримують вигоду від того, що фірми дотримуються політики "Китай+1", що сприяє їхній інвестиційній привабливості. Це відображає політику Китаю щодо нульової боротьби з COVID-19, яка обмежила бізнес-операції, а також дає змогу компаніям пом'якшувати геополітичний ризик, пов'язаний із відносинами США та Китаю.

Інфраструктура є ключовим фактором інвестиційної привабливості. Країни мають інвестувати у критичну інфраструктуру, таку як транспортні мережі, енерго- та водопостачання й комунікаційні технології, щоб створити привабливе середовище для

інвесторів. Це також може поліпшити якість життя громадян, зробивши країну більш привабливим місцем для життя і роботи.

Інвестиції в інфраструктуру в Канаді та Сполученому Королівстві, найімовірніше, принесуть позитивні соціальні, економічні й екологічні переваги, оскільки щороку витрачається понад 5 трлн дол. США на глобальне економічне стимулювання та витрати на інфраструктурні проєкти. Інвестиції в інфраструктуру можуть мати трансформаційну силу для економіки та суспільства, але для того, щоб побачити переваги, дуже важливо, щоб уряди та країни поліпшили механізми визначення пріоритетів і способів використання інфраструктури, одночасно підтримуючи діалог між ключовими зацікавленими сторонами та вимірюючи його вплив.

У Канаді та Сполученому Королівстві було досягнуто високих показників у ключових аспектах дослідження інфраструктурної екосистеми, що охоплюють загальні сфери управління та планування, стійкого фінансування й інвестиції, соціального впливу, економічні здобутки та розширення можливостей, а також, що не менш важливо, екологічну стійкість і стабільність. Більшість країн надають пріоритет урядуванню та плануванню, однак реалізації та фінансуванню інфраструктурних проєктів часто недостатньо для досягнення позитивних соціальних результатів [6].

Світ постійно змінюється, одне залишиться незмінним: зростання взаємозв'язку між націями, чи то політичного, економічного чи культурного. Оскільки країни дедалі більше реагують на міжнародні події, інвестори теж мають реагувати на них. Практичне розуміння подій, що відбуваються в інших країнах, є критично важливим для інвесторів, щоб мати більшу впевненість у майбутньому і своїх інвестиційних рішеннях.

Масштабна всесвітня інтеграція спричиняє багато наслідків для інвесторів, включно з більшим взаємозв'язком зі світовими ринками та розширенням доступу до комунікацій та інвестиційних можливостей. Міжнародні події є особливо актуальними для міжнародних відносин, оскільки вони можуть серйозно вплинути на відносини між країнами, що, зі свого боку, вплине на ринки. Торгова війна США та Китаю, наприклад, підірвали

довіру інвесторів і спричинили значне падіння всіх трьох основних фондових індексів США. Тоді як спроби Китаю повернути собі Гонконг і Тайвань суттєво вплинуть на торговий баланс обох країн, рівень тарифів і доступ до іноземних товарів і робочої сили, що сукупно впливає на внутрішні ціни, довіру споживачів й інвесторів, а також на ринок США [7].

Пандемія COVID-19 стала зовнішнім шоком, що спричинив значний вплив на потоки інвестицій. Дослідники бізнес-школи Хенаньського університету та Таньцзінського університету комерції провели дослідження щодо впливу пандемії на настрої інвесторів і виявили такі закономірності:

- по-перше, пандемія знизилла швидкість обороту на фондовому ринку та викликала песимізм у настроях інвесторів. Ю. Сонг та К. Хао виявили, що лише учасники великих холдингів брали участь у торгах на ринку;
- по-друге, пандемія негативно вплинула на настрої інвесторів і значно знизилла їх, коли мова зайшла про приватні й іноземні фірми; навпаки, державні фірми залучали кошти багатьох індивідуальних інвесторів завдяки своїм унікальним перевагам;
- по-третє, спалах пандемії привернув широку увагу до фармацевтичної промисловості з боку уряду та населення, тож це підвищило настрої інвесторів у фармацевтичній галузі, маючи значний негативний вплив на не дотичні до неї сфери [8].

Пандемія COVID-19 завдала величезних економічних збитків, тоді як ринки й уряди були змушені переглянути розвиток біофармацевтичної промисловості. Аналіз ефективності фармацевтичного ринку може допомогти урядам й інвесторам скоригувати свої стратегії вчасно до наступної кризи. На фармацевтичні компанії переважно впливає загальна ринкова ефективність у всі періоди. Європейський та американський фармацевтичні ринки є найважливішими терміналами для китайської сировини, і коливання на ринку ЄС можуть вплинути на китайську фармацевтичну промисловість. А оскільки фармацевтичні акції Китаю страждають від нестабільності ринку ЄС і США, тому фармацевтична промисловість стала золотим інвестиційним напрямком, оскільки інвестори дуже сподівалися на процес розроблення чудодійних ліків або вакцин.

Національне бюро статистики Китаю продемонструвало, що кількість новостворених підприємств з іноземними інвестиціями становила приблизно 39 тис. у 2020 р. та 48 тис. у 2021. Проте за той самий період загалом 102 тис. підприємств з іноземними інвестиціями покинули Китай у 2020 р., та 109 тис. – у 2021 р. Кількість іноземних компаній, що покинула ринок, удвічі перевищила кількість новостворених. Ба більше, у період COVID-19 припинила свою діяльність велика кількість приватних компаній. Лише в першому кварталі 2022 р., наприклад, припинили роботу понад 460 тис. малих і середніх приватних підприємств, а оскільки в Китаї приватні підприємства охоплюють близько 80 % ринку праці, їхнє закриття мало тривалий вплив на зайнятість у країні [9].

Настрої інвесторів є важливим фактором, що спричиняє волатильність фінансового фондового ринку під час пандемії. Страх і занепокоєння можуть спонукати інвесторів продавати акції та спричинити коливання цін. Щоб мінімізувати негативні наслідки для економіки та забезпечити її стійкість перед зовнішніми шоками, уряд Китаю та регуляторні органи мають запровадити правила та створити систему раннього попередження про ризики. Індивідуальним інвесторам варто забезпечити захист для підтримки фінансової безпеки та стабільності. По-перше, механізм раннього попередження про ризики та перелік надзвичайних заходів мають бути запровадженими на ринку акцій класу А, щоб у разі виникнення серйозних інцидентів, прикладом яких є пандемія COVID-19, можна було усунути ринковий ризик, пов'язаний із коливаннями настроїв інвесторів. Крім того, необхідно здійснити відповідне регуляторне втручання, щоб обмежити нераціональну торгівлю на фондовому ринку акцій класу А та зробити фондовий ринок стабільнішим. По-друге, психологічний моніторинг або емоційне втручання під час подібних подій допомагає людям не тільки виявити проблеми із психічним здоров'ям, але й контролювати свої емоції та уникати нерозумної інвестиційної поведінки. Загалом, незважаючи на негативний вплив на настрої інвесторів, пандемія мала обернену кореляцію із фармацевтичною промисловістю та державними компаніями.

Міжнародні інвестиції не завжди приносять лише переваги для країни, що їх приймає, оскільки вона перетворюється на залежну від інвестора. Яскравим прикладом є домінування російських інвестицій в африканському регіоні. Слабкі демократичні та правові норми, а також високий рівень корупції дає інвесторам можливість проникнути й укорінитись у регіоні. Спротив країн Африки до китайського домінування в регіоні став для росії (тут і далі збережено орфографію автора) зеленим світлом для реалізації власної стратегії доступу до корисних копалин і сировини. Забезпечення прав на корисні копалини та концесій в обмін на надані інвестиції є загрозою для цих країн, незважаючи на можливість для них отримати також потужності для виробництва електричних батарей і доступ до технологій наступного покоління.

Зосередження росії на багатствах континенту призвело до того, що державні компанії нарощують свою діяльність у ресурсному секторі, зокрема в пошуках і виробництві колтану, кобальту, золота й алмазів. У Зімбабве у 2018 р. спільне підприємство між російським АТ "Афромет" і зімбабвійською "Pen East" розпочало розроблення одного з найбільших у світі родовищ металів платинової групи. В Анголі найбільший виробник алмазів у світі "Alrosa" збільшив свою частку в місцевій шахтарській компанії "Catoca" до 41 %, що забезпечує російську компанію виробничою базою за межами рідної країни. Не хнуть регіоном і приватні інвестори. Відомий енергетичний гігант "Лукойл" має проєкти в Камеруні, Гані й Нігерії та збирається придбати частку в Демократичній Республіці Конго. Ядерні енергетичні технології для кількох африканських країн пропонує також і росія, включно з будівництвом першої атомної електростанції в Єгипті, що фінансується кредитом у 25 млрд дол. Статистичні дані за 2023 рік показують, що 14 із 15 країн, які мають найбільшу заборгованість перед росією, розташовані в Африці. Очолює цей рейтинг Гана з обсягом заборгованості, що становить 31 млрд дол. США [10].

Повномасштабне вторгнення росії в Україну не спричинило катастрофічних наслідків для обсягів прямих іноземних інвестицій, оскільки ні росія, ні Україна не є впливовими

акторами на ринку міжнародного інвестування. росія посідає 22 сходинку в рейтингу країн як за залученням інвестицій, так і за обсягами наданих коштів. Найбільший вплив війна здійснила на ті країни, що мали двосторонні відносини з росією у сфері енергетики, оскільки майже 5 % світових інвестицій у цій сфері з початку тисячоліття припадали саме на росію, як інвестора ПШ. Найпопулярніші напрямки для прямих іноземних інвестицій з росії припадають на видобуток вугілля, нафти та газу й охоплюють Єгипет, Узбекистан, Ірак, Йорданію, В'єтнам, Сирію, Німеччину, Венесуелу, Болгарію та Індонезію. Йорданія, Узбекистан, Єгипет та Ірак на 30–60 % залежать від надходжень російського капіталу в енергетичний сектор. Деякі європейські країни також залежать від росії щодо припливу інвестицій в енергетику, зокрема Боснія і Герцеговина, Сербія, Болгарія, Німеччина, Фінляндія та Норвегія, тож вони можуть зіткнутися з перебоями в постачанні енергії та вищими цінами на енергію. Європейські енергетичні та газові компанії, такі як "Engie" та "Total Energies" у Франції, "Eni" в Італії, "Equinor" у Норвегії, "Neste" у Фінляндії, OMV в Австрії, "Shell" у Великій Британії та Нідерландах, "Uniper" у Німеччині також мають великі частки в російських нафтових родовищах [11].

Потенційних збитків можуть зазнати й економіки країн Східної Європи та Центральної Азії, зокрема Вірменія, Білорусь, Молдова, Киргизька Республіка, Таджикистан і Чорногорія. Конфлікт і санкції Заходу вдарять по наявних російських ТНК у цих економіках через ускладнення транскордонних операцій, послаблення їхніх материнських компаній і порушення логістики. Згодом росія може скоротити свої наявні інвестиції в ці країни. Такі країни, як Білорусь і Казахстан з великою часткою загального обсягу вивезених ПШ в росію, ймовірно, зазнають збитків від своїх інвестицій в рф через знецінення рубля, труднощі переказування коштів і погіршення економіки росії.

Зважаючи на потенційно негативний вплив іноземного інвестора на економіку країни, що їх приймає, деякі країни запровадили розширені механізми моніторингу й обмеження входу інвестицій задля забезпечення стійкості власних економік. Інвестиції, наприклад, державних підприємств у сектори з

добутку важливих корисних копалин у канадські організації можна вважати такими, що завдають шкоди національній безпеці відповідно до Закону Канади про інвестиції. Політика поширюється на всі етапи ланцюжка створення доданої вартості й усі види інвестицій, незалежно від вартості чи рівня контролю. Італія розширила свої спеціальні повноваження щодо стратегічних активів у секторах енергетики, транспорту та зв'язку, щоб охопити геотермальні ресурси, закупівлі, пов'язані з мережами 5G і хмарними сервісами, а також інші активи та технології кібербезпеки. Крім того, режим обов'язкового повідомлення про нових юридичних осіб у стратегічних секторах було розширено на осіб, які володіють понад 10 % капіталу або мають право голосу в країнах за межами Європейського Союзу, що автоматично ототожнює їх із прямими інвесторами. Японія запровадила процедуру попереднього сповіщення щодо об'єктів нерухомості, розташованих у "спеціально контрольованих зонах", щоб захистити інтереси національної безпеки шляхом запобігання неналежному використанню нерухомості, що перешкоджає функціонуванню важливих об'єктів і прикордонних островів. Словаччина розширила свій режим перевірки ПІІ, щоб охопити всі іноземні інвестиції, які можуть загрожувати безпеці чи громадському порядку. Раніше скринінгу підлягали лише інвестиції в критичну інфраструктуру [2].

XXI ст. ознаменувалось усвідомленням того, що у світі спостерігається швидкий і широкомасштабний вплив зміни клімату на добробут людей і природні системи у всіх країнах на всіх континентах. У той час, як світ потребує амбітного скорочення викидів парникових газів, щоб уникнути катастрофічних наслідків, результати зміни клімату нині відчуваються гостро, і бідні та найбільш уразливі верстви населення та регіони страждають непропорційно. У цьому контексті розширення масштабів заходів з адаптації до кліматичних змін і стійкості, а також фінансування в усіх країнах і в усіх масштабах стає критично важливим для захисту населення та прискорення скорочення бідності.

Законодавство багатьох країн розширює відповідальність бізнесу за негативні наслідки, які мала їхня діяльність на

середовище, де вони розташовують свої виробничі потужності. Підприємства мають зробити більш стійкий і соціально відповідальний вибір, якщо вони хочуть і надалі отримувати прибуток. Через це інвесторам потрібно ретельно здійснювати вибір об'єктів інвестування відповідно до практики сталого розвитку та соціального впливу бізнесу, який вони хочуть підтримувати. Виникає поняття імпаکت-інвестування, або, як його ще називають, соціальне чи ефективне інвестування. Це цілеспрямоване інвестування, що допомагає отримати певні соціальні й екологічні вигоди, одночасно одержуючи фінансову віддачу. Складовою імпакт-інвестування є забезпечення дотримання Цілей сталого розвитку компаніями, у які надходять інвестиційні потоки.

Імпакт-інвестори інвестують у проекти, що позитивно змінюють світ. Імпакт-інвестування спрямоване на підтримку соціально й екологічних відповідальних проектів, забезпечуючи реалізацію інвестиційних проектів у спосіб, що сприяє сталому розвитку та залишає позитивний слід у глобальному середовищі. Досі імпакт-інвестування було більш альтернативним стилем інвестування. Інвестори віддавали перевагу доволі традиційним шляхам інвестування: інвестиції в компанію, що обов'язково принесе прибуток, не враховуючи соціальних та екологічних наслідків. Однак, оскільки успіх компанії тепер залежить не тільки від прибутку, ситуація змінюється [12].

Досягнення Цілей сталого розвитку потребує міжнародної фінансової системи, що працює для всіх країн. Цей компонент потрібно поєднувати з розширенням інновацій і новими фінансовими інструментами та підходами. Багатьом країнам, що розвиваються, потрібна підтримка для нарощування потенціалу для максимального використання цих можливостей. Із 2015 р. відбулося зростання інвестування через залучення приватних міжнародних інвестицій у чотири основні сектори: кількість інфраструктурних проектів зросла на 16 %, на 21 % збільшилось фінансування відновлювальної енергетики, кількість проектів із забезпечення доступу до води зросла на 13 %, а в освіту й охорону здоров'я – на 11 %. Загалом у 2022 р. загальний обсяг нових інвестицій, пов'язаних із ЦСР, і міжнародного проектного

фінансування в країнах, що розвиваються, сягнув 471 млрд дол. США проти 290 млрд дол. США у 2015 р. [13].

Досягнення ЦСР матиме трансформаційний вплив на рівень життя в усьому світі, приносячи значні дивіденди у вигляді кращих економічних можливостей, поліпшення здоров'я та добробуту, а також чистішого середовища, у якому діти зможуть рости та процвітати. Проте реалізація цієї цілі також принесе дивіденди зовсім іншого виду – відкриття ринкових можливостей, що забезпечать рівень прибутку до 12 трлн дол. і створять 380 млн нових робочих місць. Разом із цими новими можливостями інвестори та підприємства переконаються, що вищий рівень освіти та добробуту створять нове покоління працівників із навичками, необхідними для виведення свого бізнесу на новий рівень, а також сформуують ширшу клієнтську базу для їхніх товарів і послуг [14].

Від самого початку мобілізація достатньої кількості коштів для досягнення Цілей сталого розвитку була непростим завданням. Тепер це ще більш складне й актуальне питання. Незважаючи на те, що інвестиції в ЦСР – згідно зі звітом ЮНКТАД про світові інвестиції та Моніторингом інвестиційних тенденцій у ЦСР – зростають, а в деяких критично важливих сферах, таких як відновлювані джерела енергії, вони демонструють високі показники, їхніх обсягів однаково недостатньо. За оцінками ЮНКТАД, станом на 2014 рік щорічний дефіцит інвестицій у країни, що розвиваються, становить 2,5 трлн дол. Станом на середину терміну реалізації Порядку денного сталого розвитку до 2030 р. обсяг щорічних фінансових потреб для досягнення цілей сталого розвитку зріс до 4 трлн дол. на рік. Збільшення розриву є наслідком дефіциту із 2014 до 2023 р. в поєднанні з наслідками багатьох глобальних проблем, включно з пандемією та потрійною продовольчою, паливною та фінансовою кризами [3].

Країни світу по-різному реагують та залучаються до процесу переходу на відновлювані джерела енергії, тож мають використовувати різні інструменти політики для сприяння інвестиціям у відновлювану енергетику. ЮНКТАД розробила перелік інструментів, зосереджений на чотирьох пов'язаних сферах діяльності. Вони стосуються заохочення та сприяння інвести-

ціям у сталу енергетику, передання технологій, права на регулювання кліматичних заходів та енергетичного переходу, а також корпоративної соціальної відповідальності. Кожна сфера передбачає імплементацію відповідних заходів і варіантів політичних рішень. Країни, що розвиваються, зазвичай використовують податкові пільги як політичний інструмент для сприяння інвестиціям у відновлювану енергетику, тоді як розвинені економіки віддають перевагу фінансовим стимулам, а також цільовим і складнішим інструментам, таким як пільгові тарифи. За останнє десятиліття аукціони та тендери для проєктів у сфері відновлюваної енергетики набрали обертів у всіх групах країн і стали одним із найбільш використовуваних інструментів для залучення інвестицій у відновлювану енергетику.

Обсяги інвестицій почали збільшуватись після ухвалення Цілей розвитку та Паризької угоди у 2015 р., а також у 2021 р., коли пакети стимулів були зосереджені на зеленій інфраструктурі. У 2022 р. кількість міжнародних проєктів у сфері відновлюваної енергетики незначно зросла після стрибка у 2021 р. Інвестиції у відновлювані джерела енергії залишаються переважно зосередженими на сонячній і вітровій енергетиці, на які припадає 89 % від загальної кількості проєктів. Проєкти з вітрової енергетики залучають більше коштів, оскільки їхнє технологічне оснащення є дорожчим. Інші джерела відновлюваної енергії також приваблюють дедалі більші обсяги інвестицій, хоча і менші порівняно з вітровими. Зростає кількість проєктів, пов'язаних із припливами й енергією хвиль, а також проєктів із перетворенням відходів на енергію. Загальні обсяги проєктів, що охоплюють усі джерела відновлювальної енергії, становили близько 1600 проєктів із залученням міжнародних інвестицій [3].

Сполучені Штати очолюють список найбільш привабливих країн для залучення інвестицій у проєкти з відновлювальної енергетики. У 2021 р. близько 20 % електроенергії в США надходило з відновлюваних джерел, а у 2022 р. сонячна енергія становила майже половину нових генеруючих потужностей. Сполучені Штати мають на меті до 2030 р. досягти виробництва 30 ГВт вітроелектростанцій, щоб мати змогу ефективно здій-

снити перехід з викопного палива на відновлювані джерела задля зменшення ефектів глобального потепління [15].

Китай поки не здатний на такі радикальні заходи, тож планує до 2030 р., навпаки, досягти пікових значень викидів вуглецю, а вже до 2060 р. знизити викиди до нульового значення. Геотермальна, воднева та приливна енергія є пріоритетними джерелами в досягненні цієї мети. Китай також прагне сприяти розвитку відновлюваної енергії в сільській місцевості.

Незважаючи на війну в Україні та необхідність переорієнтації з імпорту російської нафти на нові джерела постачання, Німеччина та Франція також не відмовляються від переходу на зелену енергію, щоправда відтермінуючи повний перехід до 2050 р. Наразі Німеччина перейшла на відновлювальну енергію на 41 %, а Франція лише до 2030 р. прагне досягти позначки в 32 % від власних енергетичних потужностей [2].

Тенденція переходу на відновлювальну енергетику балансується традиційними енергетичними проєктами. Показники інвестиційних проєктів в енергетиці залишилися стабільними, тож наразі розвіяні побоювання щодо зміни тенденції до зниження інвестицій у викопне паливо через енергетичну кризу. Нафтові компанії поступово продають активи, що працюють на викопному паливі, приватним інвестиційним компаніям і меншим операторам із нижчими вимогами до розкриття інформації, що вимагає нових моделей укладання угод для забезпечення відповідального управління активами.

Кризи в галузі охорони здоров'я, стихійні лиха й інші непередбачені надзвичайні ситуації можуть статися будь-де та в будь-який час без попередження. Однак інвестиції в стійкість бізнесу можуть зменшити втрати та збитки у випадках катастроф і складних обставин. Створення стійких систем взаємодії між інвесторами та країнами, що приймають інвестиції, має важливе значення для боротьби з кризами, які виникають без попередження, створюють нові ризики для робочої сили та посилюють наявні проблеми всередині держави.

Під час несподіваних критичних ситуацій, що порушують стійкість національних економік, забезпечення гарантій і під-

тримки для доступу міжнародних інвесторів є запорукою міцності економік на національному та міжнародному рівні, що робить її резистентною до криз, великих промислових аварій, стихійних лих, війн та інших непередбачених викликів.

## Джерела

1. Analysis of most influential factors to attract foreign direct investment. *Journal of critical reviews*. 2022. P. 225–230. URL : <https://doi.org/10.31838/jcr.07.13.627>
2. World investment report 2023. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2023. 231. URL : <https://doi.org/10.18356/9789210027847>
3. UNCTAD. URL : <https://unctad.org>
4. Bella N. A. "5 strategies for attracting foreign investment to your country". LinkedIn: Log In or Sign Up. URL : <https://www.linkedin.com/pulse/5-strategies-attracting-foreign-investment-your-nouredine-ait-bella>
5. 2023 B2I Global Rankings: Global Best to Invest 2023: The 15th annual Global Best to Invest rankings showcase the top countries and metro areas in terms of their outlook for corporate investment. Site Selection. URL : <https://siteselection.com/issues/2023/may/global-best-to-invest-2023-cover.cfm>
6. Canada and UK top global list of infrastructure investments for social good. Deloitte. URL : <https://www.deloitte.com/global/en/about/press-room/canada-and-uk-top-global-list-of-infrastructure-investments-for-social-good.html>
7. The Impact of International Relations on Foreign Investing & Investments – Georgetown Collegiate Investors, LLC. Georgetown Collegiate Investors, LLC. URL : <https://www.georgetowninvest.com/blog/the-impact-of-international-relations-on-investing-amp-investments>
8. Song Y., Hao X., Lu Z. The Impact of the Coronavirus Disease 2019 Pandemic on Investor Sentiment – Evidence From A-Share Listed Companies in China. *Frontiers in Psychology*. 2021. Vol. 12. URL : <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.743306>
9. National Bureau of Statistics, website: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01&zb=A0601&sj=2021>
10. Jamasmie C. Russia's comeback in Africa favours profit over long-term influence – analyst. *Mining.com*. URL : <https://www.mining.com/russias-comeback-in-africa-favours-profit-over-long-term-influence-analyst>
11. Ruta M. The impact of the war in Ukraine on global trade and investment. 2022. URL : <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/8a37c7fb-5fd8-56aa-bb7e-2a0970c468d9>

12. Why sustainable development goals investing is important?  
URL : [https://tontoton.com/why-sustainable-development-goals-investing-is-important/#Have\\_You\\_Read](https://tontoton.com/why-sustainable-development-goals-investing-is-important/#Have_You_Read)
13. SDG Impact: Investment Solutions for Global Impact. SDG Impact : United Nations Development Programme (UNDP). URL : <https://sdgimpact.undp.org/assets/SDG-Impact-Brochure.pdf>
14. Hallegatte S., Li J. Investing in resilience and making investments resilient. *PLOS Clim.* № 1(10): e0000077.2022.
15. Renewable energy: 10 most attractive countries / Prysmian Group. Prysmian Group; Cables, Energy & Telecom Solutions. URL : <https://www.prysmiangroup.com/en/insight/sustainability/renewable-energy-10-most-attractive-countries>

## **РОЗДІЛ 6**

### **ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ І МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ**

Третя декада ХХІ ст. почалася зі складної комбінації економічної та геополітичної волатильності, у поєднанні з дедалі більшим тиском на систему охорони здоров'я, соціального захисту та довкілля. Ці прискорені трансформації змінили та продовжують змінювати конфігурацію світових ринків праці та формувати попит на робочі місця й навички завтрашнього дня, керуючи різними економічними траєкторіями всередині та між країнами, як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених економіках. Четверта і п'ята промислові революції, зміна очікувань працівників і споживачів, а також нагальна потреба в переході на екологічно чисту енергетику також змінюють галузевий склад робочої сили та стимулюють попит на нові професії й навички, що впливає на глобальні ланцюжки поставок, які, зі свого боку, мають швидко адаптуватися до викликів зростання геополітичної нестабільності, економічної невизначеності, зростання інфляції та збільшення цін на сировинні товари.

Переплетені економічні та геополітичні кризи останніх трьох років створили невизначені та різні перспективи для ринків праці, збільшуючи диспропорції між розвиненими економіками та країнами з економіками, що розвивається, а також між самими категоріями працівників. Незважаючи на те, що дедалі більше економік почали відновлюватись після наслідків пандемії COVID-19 і пов'язаного з нею карантину, країни з низьким і нижчим середнього рівнем доходу продовжують стикатися з

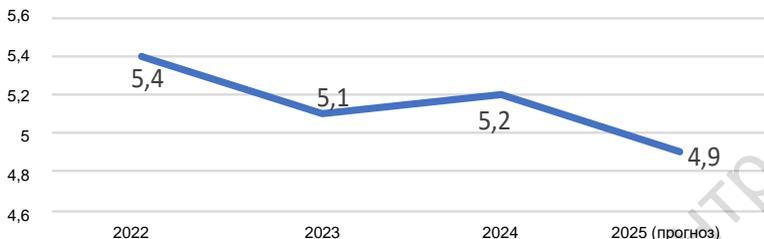
високим рівнем безробіття, тоді як країни з високим рівнем доходу зазвичай відчувають напруженість на ринках праці.

Глобальний рівень безробіття значно знизився після піку 2020 р. (6,6%), опустившись до 5,4% у 2022 р., а також виявився нижчим від допандемічного рівня 2019 р. (5,5%). За оцінками Міжнародної організації праці, у 2022 р. було приблизно 192 млн безробітних. У 2023 р. цей рівень залишався на позначці близько 5,0%. Упродовж 2024 р. він коливався навколо 5%, з подальшим прогнозом утримання на такому рівні й у 2025 р. За прогнозами, у 2026 р. глобальне безробіття може знизитися до приблизно 4,9%. Це свідчить про більшу, ніж очікувалося, стійкість ринку праці у країнах із високим рівнем доходів. Водночас країни з нижчими доходами навряд чи матимуть подібне зниження показника у 2025–2026 рр. [1–3].

Пандемія непропорційно вплинула на жінок і молодь на ринках праці. Жінки відчули вагоміше відновлення зайнятості й участі в робочій силі, ніж чоловіки. Проте молоді люди віком 15–24 років продовжують стикатися із серйозними складнощами в забезпеченні гідною роботою, а глобальний рівень безробіття серед молоді набагато вищий, ніж рівень безробіття серед дорослих віком 25 років і старше.

Навпаки, у багатьох країнах, що розвиваються, ринок праці порівняно повільно відновлюється після збоїв, спричинених пандемією COVID-19. Офіційний рівень безробіття у ПАР, наприклад, піднявся до 30%, що на 5% вище, ніж було до пандемії. Економіки, що розвиваються, особливо ті, що залежать від секторів, які найбільше постраждали від періодичних карантинів, таких як готельний бізнес, авіація та туризм, усе ще демонстрували повільне відновлення ринку праці [2] (див. рис. 10).

Нині людство переживає час важливих структурних змін, що прискорюють радикальну трансформацію зайнятості. Є багато факторів, що впливають на цю революцію на ринку праці. Після пандемії ми спостерігаємо стрибок у використанні технологій, щоб змінити спосіб виконання майже всіх робочих завдань, зокрема політика щодо зеленого переходу відзначає нові перспективи для використання наявних екологічних можливостей в економіці та суспільстві.



**Рис. 10. Світовий показник рівня безробіття у 2022–2025 рр., %**  
*Примітка.* Складено автором за [1–2].

Стійкість ринку праці є показником вразливості, що формує здатність країн поглинати потрясіння та відновлюватися. Створення стійких ринків праці вимагає проактивної державної політики, щоб як населення, так і компанії справлялися з потрясіннями без довгострокових наслідків. Опитування, опубліковане Всесвітнім економічним форумом, показує, що протягом наступних п'яти років велика реконфігурація торкнеться приблизно чверті цього ринку зі значними темпами створення нових типів робочих місць і зменшення старих наявних. Підвищення стійкості ринку праці вимагає моделі управління, що зміцнить безпосередню участь громадян і матиме переваги для них. Ідеться не тільки про захист працівників від потенційної втрати роботи, але й про змогу отримувати переваги від зростаючої продуктивності.

Цифрові технології не просто впливають на обсяги робочих місць, вони також змінюють спосіб концептуалізації роботи та те, як люди виконують свою роботу. За оцінками Всесвітнього економічного форуму, до 2025 р. 85 млн робочих місць можуть бути витіснені через зміну розподілу праці між людьми та машинами, а 97 млн нових ролей, які будуть більш адаптовані до нового розподілу праці між людьми, можуть замінити машини й алгоритми. До 2025 р. люди й машини витратимуть однакову кількість часу на виконання завдань на роботі. Отже, для багатьох працівників основний ефект цифровізації відчується через зміни в характері та змісті роботи у трансформованому робочому середовищі. Вплив цифрових змін на роботу та зайнятість багатогранний. Цифровізація сприяє трансформації

форм зайнятості, впливає на зміну вимог до професійних навичок, позначається на якості трудової діяльності, а також має наслідки для гендерної рівності, становища вразливих груп населення й осіб, які є біженцями [2].

Хоча цифровізація впливає на ринок праці, змушуючи працівників освоювати нові технології та виштовхуючи тих кандидатів, які не здатні перейти на нові технологічні продукти, вона сприяє нетрадиційним формам зайнятості, що забезпечують більшу гнучкість для працівників. Нові моделі зайнятості, такі як мобільна робота на основі ІКТ та цифрові форми самозайнятості, набувають популярності в усьому світі. Нетрадиційні форми зайнятості, або нестандартна зайнятість, належать до форм роботи, що виходить за межі повної зайнятості, роботи на невизначений термін і є частиною підпорядкованих і двосторонніх трудових відносин. Глобальний попит на онлайн-фрілансерів зростав на 11 % щорічно протягом останніх п'яти років. Незважаючи на те, що у країнах ЄС більшість працівників усе ще мають постійні контракти на повний робочий день, з початку ХХІ ст. зростає тенденція до того, що люди працюють неповний робочий день або за тимчасовими домовленостями. Крім того, висококваліфіковані індивідуальні підприємці зазнали швидкого зростання. За останні 15 років у країнах ЄС кількість самозайнятих працівників, які не займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, зросла на понад 35 %, незважаючи на те, що більшість самозайнятих працівників усе ще працюють у секторах із низькою доданою вартістю. Хоча цю тенденцію можна віднести до широкого кола взаємопов'язаних факторів, таких як демографічні зміни, дерегуляція ринку праці та глобальна конкуренція, серед інших, цифрові технології є ключовим фактором впливу [4].

Позитивні аспекти самозайнятості мають і свої негативні наслідки в довгостроковій перспективі, оскільки більшість цифрових працівників із нестандартними трудовими відносинами не залучені до чинної нормативної бази. Деякі країни мають певний прогрес у цій сфері, що надає можливість згаданим особам бути визнаними "працівниками" і мати право на оплачувану відпустку, мінімальну заробітну плату, лікарняний і

пенсію. Румунія, наприклад, за останнє десятиліття прийняла низку критеріїв для визначення правової природи трудових відносин, переглянувши статус зайнятості своїх самозайнятих працівників, які становили 40 % робочої сили країни. Проте статус зайнятості цифрових працівників досі не регулюється в багатьох країнах, де діють розрізнені національні норми. Нині країни в усьому світі застосовують дуже різноманітні юридичні підходи до визначення відповідного статусу зайнятості. На початку 2021 р. Верховний суд Великої Британії постановив визнати водіїв "Uber" працівниками та надати їм повний спектр соціального захисту.

З іншого боку, цифрові підприємці здобули свою життєво важливу частку в економічних і соціальних перетвореннях також завдяки пандемії COVID-19, довівши, що робота онлайн може стати виходом зі складних ситуацій на ринку праці. Це тому, що цифрові підприємці мають стійкість, щоб справлятися із труднощами бізнесу за допомогою цифрових інструментів та інновацій для підтримки зростання. Наприклад, відразу після спалаху COVID-19 у Китаї, коли магазини були змушені закритися, торговці з багатьох галузей звернулися до "TaobaoLive", платформи для онлайн-трансляцій у Китаї, щоб охопити своїх споживачів онлайн і підтримувати продажі. Пандемія прискорила цифрову трансформацію майже в кожному секторі, і деякі зміни в поведінці споживачів, ймовірно, залишаться надовго. Цифрові сервіси, наприклад, якими люди користувалися під час пандемії, такі як онлайн-ринки, безготівкова оплата, безконтактна доставка та прямі трансляції, стали широко використовуваними. Ці цифрові рішення, створені підприємцями як відповідь на виклики COVID-19, очолили процес економічного відновлення.

Цифровізація не тільки сприяє легшому укладанню контрактів між працівником та роботодавцем, але й дає змогу працівникам бути більш мобільними, працюючи віддалено як наймані працівники або фрилансери. Цифровізація та віддалена робота часто взаємопов'язані. Дослідження показують, що чим більше цифрових навичок вимагає професія, тим частіше робітнику пропонується віддалена робота. Варто зауважити, що пандемія COVID-19 привела до переломного моменту дистанційної

роботи, оскільки дедалі більше підприємств та установ запровадили цей спосіб роботи як норму. Робочій силі довелося пристосуватися до швидкого використання цифрових рішень і стати віддаленими працівниками. У підсумку частка людей, які працюють вдома, непропорційно зросла. До початку пандемії COVID-19 лише 17 % працівників в США працювали повністю віддалено. У ЄС цей показник був значно меншим – на рівні 5,4 %, однак сучасна статистика показує, що нині близько 37 % працівників у ЄС працює з дому. Що стосується змішаної форми зайнятості, коли лише деяка частина роботи виконується дистанційно, то опитування показують, що натеper близько 52 % працівників можуть виконувати частину своїх функцій, перебуваючи вдома.

Цифрове підприємництво також відкриває більше можливостей працевлаштування для різних груп. Це досягається не лише завдяки передовим технологіям, таким як штучний інтелект, чат-боти, голосовий пошук, доповнена та віртуальна реальність, а й через електронну комерцію, яка значною мірою зменшує витрати особи на те, щоб стати підприємцем.

Електронна комерція має потенціал для подолання ринкових бар'єрів і створення підприємницьких можливостей шляхом зменшення асиметрії інформації та підвищення економічної ефективності, особливо в країнах, що розвиваються. У Китаї, одному з найбільших і найшвидше зростаючих ринків електронної комерції у світі, понад 5 % загальної зайнятості здійснюється через електронну комерцію. Маса підприємців у сільській місцевості Китаю процвітають через платформи електронної комерції. Уряд В'єтнаму, зі свого боку, активно допомагає етнічним меншинам і жінкам із віддалених і гірських районів за допомогою електронної комерції. Підприємці також мають можливість опанувати основні навички ведення онлайн бізнесу, що охоплюють багато аспектів, від розроблення продукції та сертифікації до управління контрактами, дослідження ринку та маркетингових стратегій. Однак для сприяння цифровому підприємництву необхідно активізувати інвестиції в базову цифрову інфраструктуру, а для охоплення широкого кола потенційних покупців необхідне спеціальне навчання цифровій грамотності для населення.

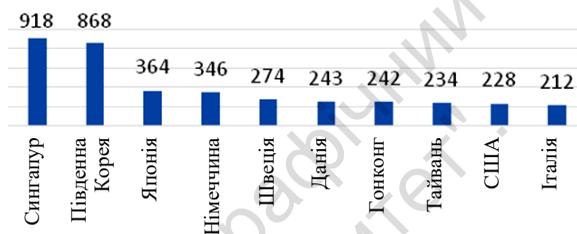
Віддалена робота та цифрове підприємництво перетворилися на нову норму в контексті виконання трудових функцій як для робітників, так і для роботодавців, що забезпечує стійкість ринку праці в умовах внутрішніх і зовнішніх турбулентностей. Це допомагає забезпечувати стабільність економічної системи шляхом швидкого пристосування до нових умов на основі використання нових цифрових продуктів. Нові технології, розширення цифрового доступу та більш інтенсивне застосування критеріїв соціального й екологічного управління є потужними факторами трансформації. Подібним чином інвестиції, спрямовані на сприяння переходу на зелений сектор або проблеми з постачанням, також є одними з головних рушійних сил цієї трудової революції й основними елементами чистого створення робочих місць. Навпаки, уповільнення економічного зростання, дефіцит поставок і підвищення вартості життя для споживачів є факторами, які вважають найбільшими руйнівниками робочих місць у наступні п'ять років. Незважаючи на побоювання щодо нових технологій на ринку праці, результат загалом буде позитивним. Серед оптимістичних перспектив виділяють сегмент аналізу даних і технології пом'якшення кліматичних змін.

Цифровізація зайняла панівну нішу не лише в електронному підприємстві, але і в промисловому виробництві. Ключову роль у зміні структури зайнятості в промисловості загалом відіграє розвиток автоматизації та роботизації виробництва. Саме так звані промислові роботи часто замінюють людську працю на виробництві, що знижує витрати компаній.

Індустрія 4.0 або "Промисловий інтернет речей" об'єднав технології, обчислювальні процеси, аналітику та працівників підприємства для підвищення ефективності виробничих процесів. У межах Індустрії 4.0 промислові компанії можуть оцифрувати процеси, модифікувати бізнес-моделі та підвищувати продуктивність й ефективність, одночасно знижуючи витрати, що є основою цієї концепції [5].

Тенденцію до автоматизації та постійних технічних інновацій спостерігаємо із 2010 р. Відтоді попит на промислових робітників у всьому світі зростає з кожним роком. Основними ринками для промислових робітників є Сингапур, Південна Корея, Китай,

Японія, США та Німеччина. На ці економіки припадає приблизно 74 % установок роботів у всьому світі. З огляду на це необхідно приділяти особливу увагу технологіям і наслідкам їхнього використання. Унаслідок змін мають бути змінені та трансформовані наявні соціально-трудова відносини. Найбільша щільність загальної роботизації виробництва у 2020 р. спостерігалася в Азії – 134 роботизовані одиниці на кожні 10 тис. працівників, у Європі цей показник становить 123 одиниці, а в Америці – 111 [6] (див. рис. 11).



**Рис. 11. Кількість встановлених промислових роботів на кожні 10 тис. працівників, 2020 р. [6]**

Автомобільний сектор є показовою галуззю, де відбуваються трансформації. Згідно з даними Міжнародної федерації робототехніки, 30 % від загальної кількості інсталяцій промислових роботів було зроблено в автомобільній промисловості, що є найбільшою часткою інсталяцій в обробній промисловості загалом [7].

Окрім дедалі більшої присутності роботів в обробній промисловості, четверта промислова революція може призвести в майбутньому до значного економічного зростання, що сприятиме скороченню витрат на виробництво, логістику й управління. Крім того, цифровізація, особливо роботизація, може допомогти зменшити негативні наслідки зміни клімату й ефективніше використовувати невідновлювані ресурси.

Цифрова трансформація ринків праці продовжуватиме прискорюватися та перевіряти стійкість. Уряди й політики мають відреагувати на це, озброївши свою робочу силу потрібними навичками, здібностями та знаннями, і перетворити цю трансформацію на можливість.

Оптимізація процесів значно зменшила важливість людей у багатьох завданнях у галузях промисловості, що викликало значне занепокоєння та протести серед працівників. У квітні 2021 р. під час міжнародної наукової конференції з проблем економічного та соціального розвитку було запропоновано концепцію Індустрії 5.0, що передбачає синергію людського інтелекту та технологічної досконалості машин, створення на їхній основі колективного інтелекту, який розвиватиме технології, модернізуватиме людей і надаватиме можливість уникнути технологічної сингулярності.

Технологічні інновації не дають змоги повною мірою забезпечити достатній рівень персоналізації, необхідний клієнтам. Кадри, що працюють на виробництві, залишаються його значною частиною, що сприяє використанню та вдосконаленню потенціалу техніки. Зрештою, лише люди здатні генерувати творчі ідеї, що можуть привести до розроблення продукту з урахуванням персоналізації.

Індустрія 5.0 допоможе подолати соціальний опір, не просто залучивши людину до організаційно-виробничого процесу, а надавши їй визначального значення цього процесу. Творчий потенціал фахівців у співпраці з ефективними, розумними та точними машинами зумовить підвищення якості ресурсозберігаючих, екологічних, зручних виробничих рішень порівняно з Індустрією 4.0. Індустрія 5.0 принесе багато нового в наш світ і зробить спілкування між людиною та машиною реальністю. Фундаментальний принцип Індустрії 5.0 полягає в тому, що роботи підтримуватимуть, а не замінять людей, допомагаючи вивести процес ухвалення рішень й ефективність на новий рівень, що забезпечить стійкість ринку праці [8].

Великі економічні зміни минулого, такі як розгортання цифрових технологій, глобалізація торгівлі й інвестицій, а також поступова відмова від вугілля, мають три основні наслідки для переходу до "зеленої" сфери. По-перше, такі переходи спричиняють перерозподіл працевлаштування в різних секторах і галузях, а також трансформацію вимог до роботи. По-друге, вони створюють значні можливості та вигоди для працівників, що супроводжується новими ризиками. І, по-третє, їхній вплив

різниться залежно від географічних територій і демографічних груп, що потенційно може посилити наявні відмінності.

Формування нових галузей, перехід на нові джерела енергії та виробництво нових продуктів вимагає створення нових робочих місць та зникнення наявних галузей і професій. Це має свої наслідки як для екології та економіки, так і для ринку праці, який повинен позбутися старих працівників й адаптувати нових до наявних реалій. Сталість системи зазнає турбулентних змін, на які потрібно оперативно реагувати. Щоб урегулювати цю нестабільність, Міжнародна організація праці та Програма ООН з довкілля створили концепцію зелених робочих місць. Вона спрямована на пом'якшення впливу зміни клімату, на зайнятість і підтримку уряду й роботодавців у просуванні екологічно чистих робочих місць. Цілями цієї ініціативи є:

- сприяння обізнаності та діалогу;
- виявлення прогалин у знаннях і реагування на них;
- сприяння переходу до економіки замкненого циклу;
- сприяння політикам і заходам для створення зелених робочих місць;
- збільшення зайнятості та скорочення бідності в межах програм пом'якшення клімату [9].

Перехід до "зеленої" економіки неможливий без достатньо кваліфікованої робочої сили, здатної задовольнити вимоги "зеленішої" економіки. Нові типи робочих місць з'являться, коли домогосподарства та виробники будуть використовувати більш екологічні технології. Виникають так звані зелені робочі місця, вони стосуються нових можливостей працевлаштування, що сприяють збереженню та відновленню довкілля, застосовуючи їх у старих секторах, таких як промислове виробництво та будівельна галузь, або в секторах, що розвиваються, таких як відновлювана енергетика, управління відходами та передові технології. Зелені робочі місця відіграють важливу роль у працевлаштуванні молоді, даючи їм змогу думати, проектувати, розвивати та втілювати свої підприємницькі ідеї в екологічний стартап.

"Зелений" перехід відкриває значні можливості для ринків праці та має бути основою планів економічного зростання. Стійкість ринків праці є каталізатором економічного розвитку. Не-

здатність узгодити ринки праці з цими тенденціями зменшить стійкість, збільшить вразливість і поставить під загрозу зростання.

Однак не всі галузі здатні швидко й ефективно здійснити зелений перехід. У сферах, діяльність яких призводить до забруднення води, землі та повітря, втрати біорізноманіття, виснаження природних ресурсів, таких як вода, риба, орні землі, видобуток викопного палива тощо, на ринку праці присутні "коричневі" робочі місця. Проте практика доводить, що витрати на довкілля й охорону здоров'я переважають вигоди від економічної діяльності, які спричиняють різні типи стихійних лих, пов'язаних зі зміною клімату, таких як повені, лісові пожежі, голод, посуха та спека. Очікується, що наслідки кліматичних змін суттєво загостряться в країнах, які розвиваються, у середньо- та довгостроковій перспективі, якщо не буде здійснено перехід до зеленої та циркулярної економіки. У наш час 40 % світової робочої сили, а це близько 1,3 млрд людей, перебувають під загрозою бідності через низькі доходи в лінійній економіці. І є 190 млн безробітних, до яких належать мільйони осіб після закінчення закладів вищої освіти, які не можуть знайти гідну роботу на ринку праці [10].

Нині ЄС має декілька ініціатив, спрямованих на просування зеленої економіки, до них належать: Нова політика ЄС із циркулярної економіки, Зелений план дій для малого та середнього бізнесу, Ініціатива із зеленої зайнятості. Ці ініціативи утворюють інтегровану структуру, що дає змогу політикам щодо ринку праці та кваліфікації відігравати активну роль у підтримці переходу до зеленої, низьковуглецевої та ресурсоефективної економіки. Вони зосереджуються на важливості передбачення та встановлення відповідної політики щодо навичок для підтримки працівників, які працюють у сферах, де передбачені структурні зміни, забезпечення переходів на ринку праці та зміцнення ініціатив, заснованих на партнерстві з метою сприяння створенню зелених робочих місць, які лежать в основі комплексного підходу, що пов'язує зелене зростання та зайнятість [11].

Ініціатива має значний потенціал щодо створення робочих місць у широкому діапазоні секторів, пов'язаних із переходом до зеленої економіки. Передбачається створення:

- 400 тис. нових робочих місць у сфері запобігання утворенню відходів й управління ними в ЄС;

- 180 тис. нових робочих місць у разі перегляду законодавства про відходи;
- від 10 до 20 тис. нових робочих місць за умови збільшення темпів зростання водного господарства в Європі на 1 %;
- внутрішня трансформація та перевизначення робочих місць вплинуть на сектори з високою часткою викидів (енергетика, транспорт, сільське господарство, будівництво, на які припадає відповідно 33, 20, 12 та 12 % викидів парникових газів ЄС);
- 400 тис. нових робочих місць завдяки підвищенню енергоефективності будівель, щоб відповідати вимогам Директиви з енергоефективності ЄС.

Досвід співпраці ЄС підтверджує потенційний внесок зелених секторів і практик у створення робочих місць. Оцінка пілотної програми ЄС з розвитку зеленого бізнесу, ініціативи SWITCH to Green, вказує на те, що програма досягла значного впливу з позиції впровадження практик управління виробничим процесом та підвищення рівня інвестицій за програмами доступу до фінансування та підтримки стійкості мікро-, малих і середніх підприємств, сприяючи, зокрема, створенню зелених робочих місць. Протягом останніх 10 років на їхній основі було здійснено фінансування 150 проєктів, що охоплюють 90 тис. малих і середніх підприємств, у яких працює 350 тис. осіб, із внеском ЄС у розмірі 300 млн євро [11].

Мобільність населення відіграє провідну роль у забезпеченні стійкості на ринку праці. Сучасні транскордонні переміщення характеризуються своєю різноманітністю: немає типових мігрантів або типових країн походження чи призначення. Мігранти відрізняються за причинами переїзду, навичками та демографічними характеристиками, правовим статусом, обставинами та перспективами. Міграція є відповіддю на потрясіння та глобальні дисбаланси, через які спостерігаємо великі розриви в доходах і добробуті в різних країнах.

Оцінки кількості трудових мігрантів за 2021 рік вказують на те, що в усьому світі їх нараховувалось приблизно 169 млн, що становило майже дві третини (62 %) від 281 млн усіх міжнародних мігрантів у 2021 р. Варто підкреслити, що ці оцінки передували COVID-19, який багато в чому вплинув на міжнародну

трудова міграцію, хоча вони і є орієнтиром, за яким вплив COVID-19 можна оцінити в майбутньому [12].

Незважаючи на глобальне зростання кількості трудових мігрантів з часом, їхня частка серед мігрантів працездатного віку зменшується. За останні 10 років частка трудових мігрантів від загальної чисельності мігрантів працездатного віку знизилась від показника 72,7 % у 2013 р. до 68,8 % у 2023 р. Зменшення частки трудових мігрантів можна пояснити постійним зростанням кількості мігрантів працездатного віку та зменшенням їхньої участі в робочій силі.

Моделі вимушеного переміщення відрізняються від моделей економічної міграції з позиції концентрації переміщень, уразливості тих, хто переїжджає, місць призначення, які вони обирають, а також раптовості та швидкого темпу, за якого відбуваються їхні переміщення. На відміну від економічних мігрантів, які переїжджають із багатьох країн, більшість біженців походять з обмеженої кількості країн походження – і це явище стає дедалі частішим. Хоча біженці є майже з усіх країн світу, представники шести країн становлять 76 % усіх людей, які потребують міжнародного захисту: Україна (8 млн станом на лютий 2023 р.), Сирія (6,8 млн), Республіка Боліваріана де Венесуела (5,6 млн), Афганістан (2,8 млн), Південний Судан (2,4 млн) і М'янма (1,2 млн рохінджа) [4].

З початком повномасштабного російсько-українського конфлікту міграційні процеси істотно активізувалися через масовий приплив біженців з України, що суттєво трансформувало їхню структуру. Інтервенція Російської Федерації в Україну спричинила найбільшу гуманітарну та міграційну кризу в Європі з часів Другої світової війни. Майже третина довоєнного населення України була вимушено переміщена, включно з понад 8 млн біженців, зареєстрованих по всій Європі, та 5,4 млн внутрішньо переміщених осіб в Україні [4].

Європейський Союз надав українцям доступ до ринку праці та можливості соціальної інтеграції. Польща, зокрема, створила додаткові 100 тис. робочих місць для українців восени 2022 р. Наприкінці осені 2022 р. польський ринок праці мав приблизно 4 тис. відкритих вакансій для українців (що в чотири рази

більше, ніж навесні 2022 р.). Кожен четвертий (24 %) український біженець у ЄС має роботу, – зокрема, повну (12 %) або часткову (12 %) зайнятість. Кожен десятий (9 %) український біженець у ЄС працює дистанційно в Україні. Згідно з дослідженням консалтингової компанії "Gremi", більшість українців, які виїхали до Польщі, самостійно орендують житло. Наприклад, 56 % респондентів зазначили, що орендують житло власним коштом; ще 22 % опитаних повідомили, що отримали житло від роботодавця [13].

Дані з Чехії свідчать, що близько 57 000 біженців зареєстровані як працевлаштовані, що свідчить про рівень зайнятості щонайменше 20 %. У країнах Балтії ситуація є сприятливішою. В Естонії близько 8 200 осіб знайшли роботу з 20 тис. українців працездатного віку (41 %). Литовська влада повідомляє про працевлаштування 19 700 українців (близько 50 % дорослого працездатного віку) [14].

Україна нині стикається із серйозними проблемами, пов'язаними з демографічними втратами та нестачею робочої сили, зокрема і через масову еміграцію. Найбільша частка українців, які виїхали за кордон, знайшли притулок у Польщі, Чехії, Німеччині та країнах Балтії. Проте досвід цих країн демонструє, що трудова міграція не становить критичних ризиків чи неминучих негативних наслідків для їхнього подальшого розвитку [15].

Малоймовірно, що приплив українських біженців зменшить кількість тимчасових європейських дозволів на роботу для вихідців із країн з низьким рівнем розвитку. Аналіз ринку праці свідчить, що українські біженці мали значний вплив на робочу силу лише в трьох країнах: Чехії, Естонії та Польщі. Дві з них – Польща та Чехія – уже відчувають дефіцит робочої сили. Загалом мільйони українців уже працювали в країнах – членах ЄС. Біженці з України – переважно жінки та діти (оскільки чоловіків мобілізували), а дорослі мають високий рівень освіти. Через ці причини українські біженці навряд чи вплинуть на перспективи роботи тимчасових працівників з країн, що розвиваються, які зазвичай працюють у сільськогосподарському секторі Південної Європи. Відповідно до оцінок дослідження МВФ та опитувань

ООН, внесок українських мігрантів збільшить випуск продукції у 2026 р. порівняно з базовим сценарієм без міграції на 2,2–2,3 % в Естонії, Польщі та Чехії та на 0,6–0,65 % у Німеччині [16].

Гнучкість є важливим аспектом забезпечення стійкості на ринку праці. Це дає змогу компаніям ухвалювати певні рішення щодо зміни робочої сили у відповідь на коливання на ринку та сприяти збільшенню виробництва. Гнучкість ринку праці показує, наскільки швидко фірма реагує на зміну умов ринку, уносячи зміни у свою робочу силу. Гнучкий ринок праці допомагає роботодавцям вносити зміни у відповідь на проблеми попиту та пропозиції, економічний цикл й інші ринкові умови.

Проте по-справжньому гнучкий ринок праці функціонує лише тоді, коли існує незначна кількість нормативних актів, що регулюють трудові відносини. У такому разі роботодавці можуть встановлювати рівень заробітної плати, звільняти працівників і змінювати робочий час працівників за згодою сторін. Коли економіка країни переживає важкі часи, наприклад, роботодавець, який має високу гнучкість, може скоротити заробітну плату та збільшити кількість годин, які працівники повинні працювати, щоб підвищити продуктивність. І навпаки, коли економіка переживає період піднесення, той самий роботодавець може вирішити підняти працівникам заробітну плату і скоротити кількість робочих годин. Результатом цього може стати зниження рівня безробіття та зростання валового внутрішнього продукту.

Організація економічного співробітництва та розвитку визначила чотири різні аспекти гнучкості ринку праці, які найчастіше зустрічаються в різноманітних дослідженнях. Вимірювання гнучкості ринку праці часто проводять за двома осями: перша вимірює кількісну гнучкість порівняно з функціональною, а друга – внутрішню гнучкість порівняно із зовнішньою (табл. 6).

Гнучке працевлаштування може позитивно вплинути на продуктивність бізнесу, задоволеність працівників і якість роботи, водночас надаючи людям свободу працювати відповідно до їхнього стилю життя. Гнучкий графік роботи може зменшити кількість прогулів і плинність кадрів, заощаджуючи час і гроші компаній на найманні та навчання. Найбільші світові компанії

вдаються до підвищення гнучкості працевлаштування. Гнучке робоче середовище "Google", наприклад, стало ключовим фактором успіху компанії. Як одна з найбільших компаній у світі, "Google" стала інклюзивним роботодавцем, що заохочує співробітників самостійно вибирати свій робочий час, якщо вони виконують роботу вчасно, і їм надається можливість працювати вдома або в будь-якій точці світу за умови доступу до інтернету. У той час як компанія "Apple" визнає, що гнучкість важлива для співробітників, щоб керувати своїм особистим і професійним життям, і вжила заходів для підтримки цього. Відданість "Apple" добробуту своїх співробітників і балансу між роботою й особистим життям допомогла компанії стати одним із найбільш шанованих і затребуваних роботодавців у технологічній індустрії. Ще одним яскравим прикладом є компанія "Nike", що пропонує працівникам низку пільг, включно з доступом до освітніх програм, планів страхування, режимів фітнесу, а також вихідних днів для сприяння відпочинку та відновлення. Загалом гнучка робоча політика "Nike" розроблена для створення інклюзивної та сприятливої культури на робочому місці, що цінує благополуччя працівників і баланс між роботою й особистим життям [18].

**Таблиця 6**

**Фрагментація характеристик гнучкості ринку праці [17]**

	<b>Кількісна</b>	<b>Функціональна</b>
<b>Внутрішня</b>	Регулювання робочого часу (тижневі робочі години, понаднормова робота, зміни), відпустки та свята	Підвищення ефективності роботи, реорганізація методів виробництва та змісту праці (багато кваліфікацій, підвищення залученості працівників)
<b>Зовнішня</b>	Тимчасова та неповна зайнятість, правила прийому та звільнення з роботи, гнучкість заробітної плати	Здатність фірм диверсифікувати своє виробництво (вертикальна інтеграція, субпідряд)

Прихильники жорсткого регулювання ринку праці стверджують, що гнучкість передає всю владу в руки роботодавця, що призводить до незахищеності робочої сили. Саме тому важливим аспектом забезпечення стійкості є міцна система соціального захисту населення, оскільки саме країни з високим рівнем соціального захисту є найбільш привабливими для життя та працевлаштування.

Соціальний захист є важливим інструментом, що може створити широкі соціальні й економічні переваги для країн на всіх рівнях розвитку. Це може стати основою для поліпшення охорони здоров'я й освіти, більшої рівності, більш стійких економічних систем, кращого управління міграцією та дотримання основних прав [19].

Після пандемії COVID-19 ринки праці в Європі зберегли найвищий рівень стійкості. У першій десятці рейтингу Індексу глобальної трудової стійкості у 2023 р. домінують країни материкової Західної та Північної Європи, за винятком Сингапуру, що займає шосту позицію. Ці європейські країни (Данія, Швейцарія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Люксембург, Фінляндія, Австрія та Норвегія) демонструють певну подібність: усі вони є розвиненими та демократичними країнами з комплексними та глибоко вкоріненими системами соціального захисту. Окрім безробітних, соціальний захист широко поширюється на вразливі верстви населення та передбачає захищені права працівників, великі пенсійні виплати, страхування на випадок безробіття та медичне страхування [20].

Побудова систем, що можуть забезпечити ці позитивні результати, вимагає поєднання джерел фінансування та більшої міжнародної солідарності, особливо з підтримкою бідніших країн. Соціальний захист передбачає доступ до медичної допомоги та гарантований дохід, особливо у зв'язку зі старістю, безробіттям, хворобою, інвалідністю, травмою на виробництві, материнством або втратою основного доходу, а також підтримку для сімей з дітьми. У країнах ОЕСР видатки на соціальне забезпечення досягають в середньому 20 % від ВВП цих держав. У 2022 р. Франція та Італія мали найвищий рівень державних

соціальних видатків у світі, що перевищив 30 % ВВП, тоді як у Коста-Риці, Ірландії, Кореї, Мексиці та Туреччині він становить менше 15 % ВВП. Приватні соціальні витрати в середньому по ОЕСР становили 3,1 % від ВВП, що значно менше, ніж державні витрати, але перевищує 10 % від ВВП у Нідерландах, Швейцарії та Сполучених Штатах [21].

## Джерела

1. World Economic Forum "Future of Jobs Report" 2023. May 2023.
2. World Employment and Social Outlook: Trends 2023. Geneva : International Labour Office, 2023.
3. Al-Bash A. Decent work and economic growth. Unstats. URL : <https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/Goal-08>
4. World Bank. World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies. Washington, DC : World Bank. 2023. URL : <https://doi:10.1596/978-1-4648-1941-4>
5. The Impact of Robot Installations on Employment and Labour Productivity in the Automotive Industry / L. Pisková et al. *Central European Business Review*. 2023. URL : <https://doi.org/10.18267/j.cebr.342>
6. Worldwide manufacturing industry-related robot density in 2020. Source: Author's contribution, based on International Federation of Robotics. URL : <https://ifr.org/news/robot-race-the-worlds-top-10-automated-countries>
7. IFR. URL : <https://ifr.org>
8. European Commission. Directorate General for Research and Innovation., Industry 5.0, a transformative vision for Europe: governing systemic transformations towards a sustainable industry (Publications Office, LU, 2021). URL : <https://doi: 10.2777/17322>
9. Bohnenberger K. Is it a green or brown job? *A Taxonomy of Sustainable Employment. Ecological Economics*. 2022. Vol. 200. P. 107469. URL : <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2022.107469>
10. The Green Jobs Advantage: How Climate-Friendly Investments Are Better Job Creators / J. Jaeger et al. ; World Resources Institute. 2021. URL : <https://doi.org/10.46830/wriwp.20.00142>
11. The Green Employment Initiative. EU SWITCH to Green. URL : <https://www.switchtogreen.eu/the-green-employment-initiative>
12. World Migration report 2022 / International organization for migration. URL : [https://publications.iom.int/system/files/pdf/WMR-2022\\_0.pdf](https://publications.iom.int/system/files/pdf/WMR-2022_0.pdf)
13. Дослідження Gremi Personal. URL : <https://gremi-personal.com.ua/category/research-ua>
14. The Guardian. Ukraine War Latest. URL : <https://www.theguardian.com/world/live/2022/apr/10/russia-ukraine-war-latest-zelenskiy-pushes-for-oil-embargo-to-curb-russias-sense-of-impunity-uk-pledges-to-send-more>

arms-live?page=with:block-6252e11c8f081f653cd8cd91&filterKey  
Events=false

15. Pyshchulina O. Migration patterns and impacts: lessons for Ukraine / O. Pyshchulina, V. Yurchyshyn. *Razumkov Centre*. 2023. № 5. P. 13.
16. OECD. The potential contribution of Ukrainian refugees to the labour force in European host countries. 2022, 27 July.
17. OECD. OECD Employment Outlook. 2014.
18. Buchholz L. Top 10: Global Companies Advocating Flexible Working. Sustainability. URL : <https://sustainabilitymag.com/top10/top-10-global-companies-advocating-flexible-working>
19. World Social Protection Report 2020–22. International Labour Office, 2023.
20. Whitheshield: Global Labour Resilience Index Report. 2023.
21. Sizing up Welfare States: How do OECD countries compare? URL : <https://oecdstatistics.blog/2023/02/02/sizing-up-welfare-states-how-do-oecd-countries-compare>

## РОЗДІЛ 7

### СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ЧИННИКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Забезпечення стійкості та функціональної стабільності фінансової системи є важливими передумовами ефективного функціонування економіки країни. Фінансову стабільність, отже, небезпідставно вважають одним із найважливіших елементів економічної політики, а визначення її основних сутнісних характеристик має як теоретичне, так і суто практичне значення. В економічній літературі немає єдиної універсальної концепції трактування фінансової стабільності. Закордонні вчені – М. Чихак, А. Крокет, Ф. Девіс та Р. Фергюсон [1, 2, 3] – звертають увагу на можливість визначення фінансової стабільності через її протилежність – відсутність фінансової нестабільності (тобто некризовий стан системи). На нашу думку, варто погодитися із позицією О. Сніжко [4] та Р. Фергюсона, які вважають, що методологічно більш виправданим є безпосереднє визначення фінансової стабільності.

Важливою також є проблема зіставлення понять *фінансова стабільність* і *фінансова стійкість*. Дослідники У. Дас, М. Квіnten та К. Ченар [5] дотримуються думки, що фінансова стійкість є головним компонентом фінансової стабільності. Однак, на нашу думку, стабільність є однією з якісних характеристик функціонування та післякризового відновлення системи, тоді як стійкість характеризує стан рівноваги системи та її здатність унаслідок структурних трансформацій пристосовуватися до дії внутрішніх та зовнішніх шоків (бути адаптивною). Отже, фінансова стабільність є елементом фінансової стійкості, що характеризує процес набуття системою стану функціональної стійкості.

Аналіз фінансової стійкості передбачає виявлення загальних рис, загалом притаманних системі, що перебуває у стані стійкості. Як показано в роботах О. Ляпунова, стійкість є, насамперед, стійкістю руху. Наприклад, процес є стійким, якщо у випадку припинення дії на нього певного дестабілізуючого чинника, він досягає параметрів, якими він характеризувався до моменту дії впливу. С. Ільясов [6], П. Самуельсон [7] та К. Кальдерон трактують стійкість як здатність системи відновлювати рівновагу внаслідок дії на неї внутрішніх і зовнішніх шоків певної інтенсивності (тобто шоків, за яких у принципі можливе відновлення системи у якості, якою вона характеризувалася до впливу дестабілізуючого чинника). Відсутність однієї концепції трактування фінансової стійкості обумовлює наявність різноманітних підходів до її класифікації. Як показано в роботах В. Мазуренка, найбільш обґрунтованим є підхід, що передбачає виділення таких видів стійкості системи:

- *загальна* (упорядкована інтегрована сукупність внутрішніх і зовнішніх елементів системи);
- *структурна* (субординована сукупність внутрішніх елементів);
- *факторіальна* (стан під впливом окремих зовнішніх чинників).

Оскільки фінансова система, залежно від виду стійкості, якою вона характеризується в певний момент руху, функціонує в умовах постійного впливу на неї дестабілізуючих чинників різної інтенсивності, система може перебувати в різних станах:

- *стійкому* (усі елементи фінансової структури є функціонально стабільними);
- *квазістійкому* (переважна частина елементів фінансової структури є функціонально стабільними);
- *нестійкому* (частина елементів фінансової структури є функціонально нестабільними, тобто можуть вивести систему із стану рівноваги).

Важливою передумовою досягнення рівноваги є здатність системи реагувати на вплив, якісно трансформуючи умови функціонування елементів фінансової структури. Таким чином, умовою стійкості фінансової системи є її здатність до саморегуляції й адаптації до шоків під впливом зовнішнього середовища.

Р. Попов, наприклад, до основних якостей, що характеризують адаптивність фінансової системи відносить:

- здатність самостійно змінювати параметри функціонування елементів системи;
- здатність самостійно трансформуватися зі збереженням якісних характеристик;
- здатність самостійно змінювати умови зовнішнього середовища для стабільного функціонування (рис. 12).



**Рис. 12. Основні характеристики фінансової системи**

*Примітка.* Побудовано автором.

Проведений аналіз дає підстави запропонувати нове трактування стійкості фінансової системи. На наш погляд, фінансова стійкість – це стан фінансової системи, за якого фінансові посередники, фінансові ринки та фінансова інфраструктура спроможні протистояти фінансовим, економічним, політичним, природним шокам, що можуть негативно впливати на процеси створення заощаджень і їхнього подальшого ефективного інвестування та викликати порушення у процесах фінансового посередництва. Фінансове посередництво забезпечується завдяки злагодженому функціонуванню таких основних груп учасників фінансової системи, як:

- фінансові посередники (банки, страхові компанії та всі інші типи інституційних інвесторів), що перенаправляють фонди грошових ресурсів від інвесторів до позичальників;

- фінансові ринки (ринки грошей і цінних паперів (ЦП), на яких відбувається обмін зобов'язальних вимог на реальні ресурси;
- фінансова ринкова інфраструктура (платіжні та клірингові системи), що безпосередньо забезпечує рух грошей і фінансових активів між покупцями та продавцями.

Пропонуємо вважати фінансову систему функціонально стабільною, якщо досягається виконання трьох ключових умов:

- у фінансовій системі забезпечується безперешкодне перетворення заощаджень на інвестиції;
- фінансові ризики оцінюються відповідно до реальної ринкової ситуації та можуть бути диверсифіковані;
- фінансова система перебуває у стані, за якого вона спроможна протидіяти раптовому виникненню будь-яких шоків.

У випадку, якщо у системі спостерігається порушення однієї або декількох наведених умов, існує реальна загроза виникнення кризи. Отже, забезпечення фінансової стабільності зводиться до передбачення, виявлення та виправлення спотворень у процесі трансформації заощаджень в інвестиції та диверсифікації і реальної оцінки фінансових ризиків. Визначення базових детермінант адаптивності та функціональної стабільності елементів фінансової системи (табл. 7) є важливою проблемою забезпечення загальної стійкості фінансової системи, оскільки наявність неповної або помилкової інформації щодо потенційного впливу дестабілізувальних чинників різної інтенсивності може мати негативні наслідки для економіки країни загалом.

Аналіз даних (табл. 7) дає змогу встановити можливі механізми забезпечення загальної стійкості фінансової системи у випадку, якщо досягається повна функціональна стабільність її структурних елементів і максимальна здатність до адаптації. Для кожної із груп детермінант нами, на основі побудови модифікованої матриці Мак-Кінзі, визначено два сегменти, що характеризують стан стійкої рівноваги фінансової системи у випадку одночасної дії всіх наведених детермінант стабільності й адаптивності (табл. 8).

Таблиця 7

**Детермінанти функціональної стабільності  
й адаптивності фінансових систем**

Детермінанти функціональної стабільності елементів системи	Вага детермінант, %	Оцінювання рівня вияву детермінант*		Сегмент 1	Сегмент 2
	100	Вплив на стабільність	Вплив на адаптивність		
Обмін дефолтних кредитів на боргові цінні папери уряду (кількісне пом'якшення)	30	10	5	3,0	1,5
Списання збиткових операцій з банківських балансів	20	10	6	2,0	1,2
Купівля державою корпоративних прав банку	20	5	2	1,0	0,4
Надання кредитів рефінансування за пільговими ставками	20	7	4	1,4	0,8
Валютні інтервенції ЦБ	10	4	2	0,4	0,2
Виконання нормативів ліквідності	25	6	9	1,5	2,25
Виконання нормативів джерел стабільного фінансування	25	6	9	1,5	2,25
Перехід до системи консолідованого нагляду	20	4	10	0,8	2,0
Регулювання інвестиційного банкінгу: нетинг і діяльність центральних контрагентів	20	4	7	0,8	1,4
Створення державного дефолтного фонду	10	5	7	0,5	0,7

*Примітки:*

1. Побудовано автором.
2. Позначка (\*) означає, що вага та вплив детермінант оцінювались автором за 100-та 10-бальною шкалою відповідно.

**Таблиця 8**

**Сегменти забезпечення стійкості фінансової системи**

<b>Адаптивність</b>	Висока (8–10)		<b>Сегмент стійкості II</b>	
	Середня (4–7)			<b>Сегмент стійкості I</b>
	Низька (0–3)			
		Низька (0–3)	Середня (4–7)	Висока (8–10)
		Функціональна стабільність елементів системи		

*Примітка.* Побудовано автором.

Побудова матриці Мак-Кінзі (табл. 8) зводиться до виявлення двох сегментів стійкості фінансової системи, до яких, принаймні теоретично, тяжіє система у випадку відсутності дестабілізуювальних чинників. За таких умов особливої ваги набуває проблема порівняльного аналізу механізмів забезпечення стійкості фінансових систем із різними співвідношеннями фінансової структури.

Відповідно до нашого твердження про доцільність класифікації фінансових систем за рівнем "ринковості" банківських операцій виникає потреба визначити, у якому обсязі банківський сектор країн з різними типами фінансової системи потребував фінансової підтримки держави. Це підтверджується порівняльним аналізом програм фінансової стабілізації, що реалізовувалися органами грошово-кредитного регулювання країн із різними моделями організації фінансових систем (спеціалізована у США, ринкова у Великій Британії (ВБ) та традиційна у ФРН), яка має як теоретичну, так і практичну важливість (табл. 9).

Реалізація програм фінансової підтримки вимагала додаткового перерозподілу ВВП країни через бюджет шляхом посилення фіскальної та валютної політики країни. Залежно від інтенсивності впливу дестабілізуювальних чинників, уряди країн світу ініціювали запровадження заходів фінансової підтримки, які оцінювали на рівні від 2,9 % ВВП (Іспанія) до 30 % ВВП (Ірландія) (табл. 10).

Однак, незважаючи на значні масштаби фінансової допомоги, у фінансових системах розвинених економік світу спостерігалось зменшення банківського кредитування – однієї з найважливіших функцій банківської системи в економіці та фундаментальної передумови подолання загальноекономічної нестабільності (рис. 13).

**Таблиця 9**

**Перехід ЦБ провідних країн світу до заохочувальної політики у сфері регулювання грошового обігу**

Тип операції	Австралія	Канада	ЄС	Японія	ВБ	США	Швеція
Довгострокові РЕПО в національній валюті	+	+	+	+	+	+	+
Перегляд вимог до застави при РЕПО	+	+	+	+		+	+
Надання ЦП у кредит на довший термін з метою поновлення ліквідності банків з використанням дивідендів				+	+	+	
Розширення кола потенційних контрагентів			+	+		+	+
Придбання державних ЦП				+	+	+	
Придбання ЦП корпоративного сектору			+	+	+	+	
РЕПО-угоди з іноземною валютою	+		+	+	+		+
Валютний своп	+	+	+	+	+	+	+

*Примітка.* Побудовано автором.

Таблиця 10

Вартість прямих витрат ВВП на реалізацію програм допомоги фінансовому сектору у фінансових системах країн світу

	Загальний обсяг фінансової підтримки, % до ВВП	Відновлення фінансової стійкості (списання збиткових операцій з банківського балансу коштом держави, залучення нових приватних інвесторів)	Чиста вартість прямих витрат (купівля державою корпоративних прав банку, надання кредитів рефінансування за пільговими ставками)
Бельгія	4,3	0,2	4,1
Ірландія	30,0	1,3	28,7
Німеччина	10,8	0,1	10,7
Греція	5,1	0,1	5,0
Нідерланди	14,4	8,4	6,0
Іспанія	2,9	0,9	2,0
Велика Британія	7,1	1,1	6,0
США	5,2	1,8	3,4

Примітка. Побудовано автором.

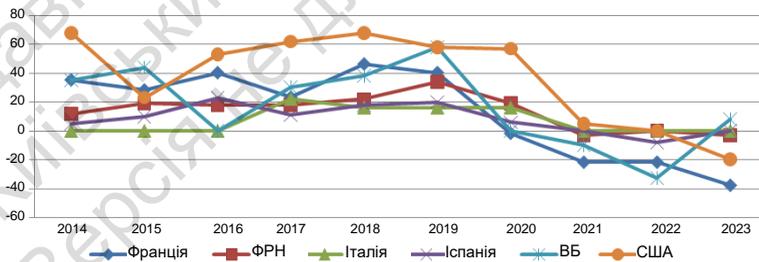


Рис. 13. Динаміка обсягів кредитування в групі розвинених економік у період 2014–2023 рр.

Примітки:

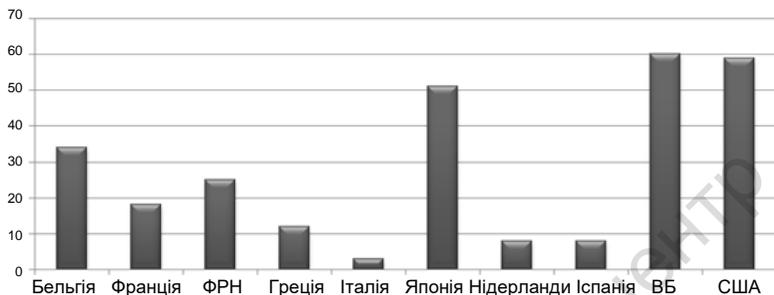
1. Побудовано автором. 2. Тут і далі в рис. ВБ – Велика Британія.

Аналіз даних, наведених на рис. 13, дає підстави стверджувати, що в ринкових банківських системах (напр., у Великій Британії) зменшення обсягів кредитування за умов фінансово-економічної нестабільності є більшим, ніж у традиційних. Як наслідок, звуження обсягів доступного кредитування в економіці може призводити до спаду ділової активності та є одним із факторів виникнення нестабільності у реальному секторі економіки.

Порівняно низька ефективність антикризових заходів урядів країн світу пов'язана, зокрема, із необхідністю перегляду базових механізмів та інструментів стабілізації фінансового сектору. Традиційна заохочувальна політика, спрямована на регулювання міжбанківської ставки через купівлю у банків державних облігацій та операції на відкритому ринку, не призводить до відновлення кредитування, оскільки ставки і так перебувають на мінімально можливому рівні. Банки не поновлюють кредитування не через відсутність або високу вартість залучення фінансування (гроші в економіці максимально дешеві), а через значну переобтяженість власних балансів "ураженими" фінансовими активами, насамперед несек'юритизованими дефолтними кредитами. Необхідність дотримання нормативів достатності капіталу унеможливує видання нових кредитів у випадку наявності великої кількості вже наданих та дефіциту депозитних вкладів. За таких умов органи грошово-кредитного регулювання країн світу вимушені вдаватися до заходів нетрадиційної монетарної політики – механізмів кількісного пом'якшення (*quantitative easing*). Наприклад, ЦБ та Міністерство фінансів країни викуповують або кредитують (насамперед на умовах РЕПО) фінансові активи банків (рис. 14–15).



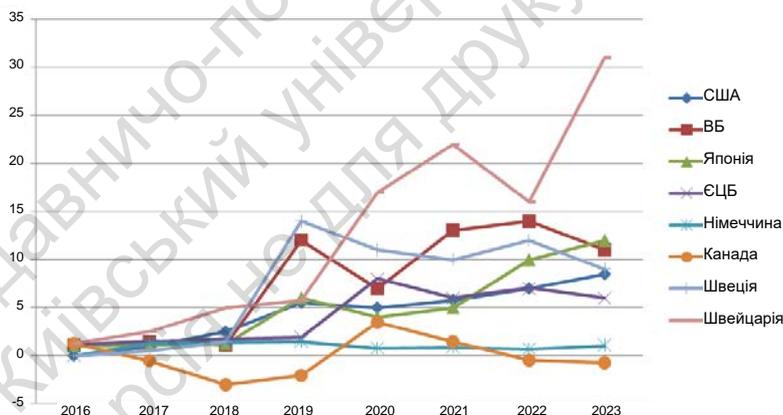
**Рис. 14. Обсяг державної підтримки, що надавалася сектору комерційних банків у межах програм кількісного пом'якшення, у % до ВВП країни**



**Рис. 15. Інтервенції центральних органів грошово-кредитного регулювання, у % до ВВП**

*Примітка.* Побудовано автором.

Програми очищення банківських балансів від наданих дефолтних кредитів реалізовувалися шляхом збільшення активів ЦБ. Аналіз даних, наведених на рис. 16 дає підстави стверджувати, що темпи зростання балансів ЦБ у країнах із ринковою банківською фінансовою системою є вищими, ніж у традиційних банківських фінансових системах.



**Рис. 16. Активи провідних ЦБ світу, у % до ВВП**

*Примітка.* Побудовано автором.

Відповідно до наведених даних (рис. 15–16), найбільшої фінансової підтримки уряду потребували банківські системи

чотирьох країн: Великої Британії, США, Нідерландів і Бельгії. Відповідно до класичної типологізації фінансових систем, за співвідношенням активів банків до ВВП, дві системи є ринково-орієнтованими (Велика Британія, США), а дві інші – банківсько-орієнтованими (Бельгія, Нідерланди). Відповідно до проведеного нами аналізу, банківський сектор цих країн є ринковим, а тому поясненням великих обсягів наданого фінансування можна вважати рівень залучення банків країни до міжнародних фінансових ринків і "тіньової" банківської діяльності. Окрім того, великий сектор комерційних банків, наприклад банківсько-орієнтованої фінансової системи Франції, зазнав значно меншого впливу кризи, тоді як порівняно невеликий сектор комерційних банків у США не сприяв зменшенню негативних наслідків для економіки країни. Тобто поділ фінансових систем світу на ринково-орієнтовані та банківсько-орієнтовані, на відміну від запропонованого нами поділу на традиційні та ринкові банківські, не дає можливості адекватно визначити причини великих втрат банківського сектору під час кризи. Очевидно, розмір сектору комерційних банків не може бути поясненням меншого або більшого впливу фінансово-економічної нестабільності. Однією із причин наведеної суперечності доцільно вважати рівень залучення банківського сектору країни до міжнародних кредитних ринків і рівень розвитку спеціалізованої банківської системи країни.

Перегляд банками базових принципів формування пасивів і пов'язані із цим зміни в умовах надання кредитів компаніям нефінансового сектора є основними показниками глобальних трансформацій у банківському секторі. Забезпечення функціональної стабільності фінансових посередників і стійкості фінансової системи загалом залежить від здатності органів фінансово-банківського регулювання здійснювати макропруденційний нагляд, який би враховував як механізми фінансової стабілізації за умов упровадження інноваційних фінансових інструментів, так і контроль за спеціальними (SPV, SPE) та спеціалізованими (інвестиційні банки) фінансовими компаніями. Можна стверджувати, що внаслідок докорінних змін у структурі міжнародних фінансів ціла група тіньових фінансових інститутів, діяльність яких значно сприяла розгортанню фінансово-

економічної кризи, можуть припинити існування. З огляду на поступове розроблення та реалізацію нових стандартів регулювання банківського бізнесу значно скоротилися обсяги емісії комерційних цінних паперів, чимала кількість інвестиційних банків повертається до традиційного комерційного банківництва. Одним з основних завдань державного регулювання на зазначеному етапі необхідно вважати пошук шляхів зменшення потенційних ризиків високої залежності банків від фінансових ринків. З іншого боку, поновлення програм сек'юритизації небезпідставно вважають необхідною передумовою відновлення банківського кредитування в економіці, а тому, очевидно, відмовитись від цього фінансового інструменту не має можливості. Розв'язання наведеної суперечності, очевидно, варто шукати у поєднанні ринкового банківського бізнесу та посиленого регуляторного нагляду, який би регламентував безпосередній доступ банків до фінансових ринків і не створював передумов до появ тіньової банківської системи.

## Джерела

1. Čihák M. How Do Central Banks Write on Financial Stability? (IMF Working Paper No. 06/163). International Monetary Fund, 2016. 55 p.
2. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability. GEI Newsletter Issue, 1997. 120 p.
3. Davis, E. P. A typology of financial instability. (FMG Special Papers). London School of Economics, 2002. 110 p.
4. Сніжко О. Фінансова стійкість та стабільність банківської системи: авторський погляд на розмежування понять. *Ефективна економіка*. 2018.
5. Das U. S., Quintyn M., & Chenard K. Does Regulatory Governance Matter for Financial System Stability? An Empirical Analysis (IMF Working Paper No. 04/89). International Monetary Fund, 2012. 78 p.
6. Льясов С. М. Стійкість економічної системи: теоретичні аспекти та методи оцінки. Київ: Три К, 2009. 360 с.
7. Samuelson, P. A. Foundations of Economic Analysis. Harvard University Press, 1947. 556 p.

## **РОЗДІЛ 8**

### **МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СТІЙКОСТІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ**

Сучасні теоретико-методологічні підходи до аналізу концептуальних засад стійкості використовують для вивчення здатності міжнародних фінансових ринків протистояти шокам, що викликаються спекулятивними потоками капіталу.

Проте таке визначення структури стійких фінансів часто ставиться під сумнів дослідниками і залишається відкритим, оскільки насправді є набагато ширшою і складнішою категорією. У широкому розуміння фінансова стійкість означає здатність системи протистояти фінансовим потрясінням або збоєм, таким як руйнування інфраструктури, завдяки наявності відповідних ресурсів й інструментів задля економічного відновлення та адаптації. Стійкість з іншого погляду – це процес й одночасно результат ефективного пристосування до викликів і загроз, зокрема через демонстрацію поведінкової гнучкості, а також здатності витримувати внутрішні та зовнішні за походженням шоки.

З організаційної позиції, стійкість стосується здатності фінансової системи або суб'єкта фінансового ринку (напр. фінансової установи) передбачати потенційні загрози, готуватися до них, ефективно реагувати на них, та пристосовуватися до поступових і раптових збоїв з метою захисту свого подальшого функціонування зі сподіванням на успіх. Застосовуючи заходи для підвищення стійкості, фінансові установи отримують поточну інформацію про критично важливі активи й операції. При цьому

вимірювання фінансової стійкості, як зазначали у своєму дослідженні Фазеліна Сахул Гамід, Ін Джіа Лоук, Файк Ні (2023), має враховувати елементи, пов'язані зі збереженням контролю над фінансами та витратами, а також передбачає наявність фінансової подушки та можливостей подолання нестачі фінансових коштів чи уникнення стресу завдяки наявності фінансового планування [1].

Варто зауважити: історично склалося так, що фінансові системи переважно застосовували реагуючі підходи до врегулювання криз, які потребували значної фінансової допомоги та викликали спади в економіці. Тому недостатня увага до механізмів забезпечення стійкості може викликати призупинення життєво важливих бізнес-операцій через існуючі у теперішній час геополітичні процеси, кіберзагрози, внутрішню вразливість, пандемії, війни тощо.

Дослідники Тан, Чунь і Лю, Сяосін і Чжоу та Дунхай (2022) у своїй роботі вивчали стійкість фінансового ринку до короткострокових шоків, що спричиняються раптовим рухом капіталу, а згодом дослідили вплив фінансового розвитку на стійкість. На основі моделі TVP-VAR вони побудували власну модель, що ставить за мету оцінити стійкість фінансового ринку, беручи до уваги обсяги трансакцій та час, і відповідно виміряли інтенсивність і тривалість поглинання. Унаслідок відповідних розрахунків вчені дійшли висновків про те, що стійкість основних світових фінансових ринків постійно поліпшується, але стійкість розвинених країн і країн, що розвиваються, відрізняється в різні періоди. Окрім того, екстремальні стани руху капіталу та кризові події мають значно погіршувати стан стійкості. Згідно з панельною регресійною моделлю, подальші дослідження, які здійснили вчені, відзначили роль фінансового розвитку в підвищенні стійкості, особливо для економік країн, що розвиваються. Загальний висновок фахівців свідчить про те, що з метою підвищення стійкості фінансових ринків необхідною умовою є концентрація зусиль на розвитку як фінансових ринків, так і фінансових установ, особливо задля поліпшення глибини фінансових ринків і доступу фінансових установ [2].

Стійкість фінансів передбачає впровадження екологічних, соціальних аспектів і принципів управління (ESG) у бізнес-

рішення, економічний розвиток та інвестиційні стратегії. Наприклад, обсяг глобального стійкого фінансового ринку (облігацій, фондів і добровільних вуглецевих ринків) у 2022 р., незважаючи на неспокійне економічне середовище, включно з високою інфляцією, підвищенням відсоткових ставок, низькою ринковою прибутковістю і загрозливим ризиком рецесії, досяг 5,8 трлн дол. [3, с. 98].

Фінансування кліматичних заходів (або кліматичне фінансування), екологічне фінансування (що також охоплює інші екологічні пріоритети, такі як вода, забруднення повітря тощо) та сталі фінансування (яке охоплює питання, пов'язані з соціально-економічними наслідками, подоланням бідності та розширенням прав і можливостей) взаємопов'язані, а не взаємовиключні поняття. Їхнє поєднання необхідне для узгодження інвестицій із пом'якшенням потенційних наслідків, що відповідає кільком Цілям стійкого розвитку ООН (ЦСР) [4, с. 4].

Поточний стан фінансування розвитку демонструє значний розрив між розрахунковою вартістю фінансування ЦСР до 2030 р. та наявними фінансовими ресурсами. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) стверджує, що досягнення ЦСР коштуватиме від 5 до 7 трлн дол. США щорічно, а інвестиційний розрив у країнах, що розвиваються, становитиме близько 2,5 трлн дол. США [4, 6].

У контексті сталого розвитку фінансова стійкість залежить від таких чинників:

- вплив екологічних ризиків може призвести до великих збитків для фірм, а зміна клімату – до збитків для фінансових установ, власників активів і фірм;
- невдачі в управлінні в банках і корпораціях значною мірою сприяли минулим фінансовим кризам, як це стало очевидним під час глобальної фінансової кризи у 2008 р.;
- соціальні ризики, зокрема нерівність, можуть сприяти фінансовій нестабільності, викликаючи політичну реакцію легших кредитних стандартів для підтримки споживання, тоді як доходи груп із середніми та нижчими доходами залишаються незмінними.

Зауважимо, що стійкість фінансових ринків варто розглядати в контексті ширшої категорії фінансової стійкості у межах

наявних фінансових систем. Водночас сучасні фінансові системи характеризуються складними взаємозв'язками та різноманітним переліком агентів, а складний і непрозорий характер сучасних фінансових систем створює значну проблему для аналізу системної стійкості. Як зазначалось у Глобальній доповіді про ризику 2023, оприлюдненій Всесвітнім економічним форумом, незважаючи на наслідки пандемії COVID-19 і російсько-українську війну, що триває, виявили також проблеми в суспільствах, що зазнають ще більшої напруги через епізодичні потрясіння. Проте глобальна система наразі виявилася напорчуд стійкою. Як ішлося в цій доповіді, минулого року довгоочікувана рецесія не відбулася і фінансову турбулентність було швидко вгамовано, проте перспективи залишаються невизначеними [5, 12].

У комюніке четвертої зустрічі міністрів фінансів і керівників центральних банків G20 у Марракеші (Марокко) 13 жовтня 2023 р. було відзначено стійкість до останніх шоків, що продемонструвала глобальна економіка. Проте зазначалося, що перспективи залишаються стриманими, нерівномірними та дедалі більш розбіжними.

Серед основних ризиків стійкості виокремлювали:

- ризику, що пов'язані з високою та стійкою базовою інфляцією;
- геоекономічну напруженість;
- екстремальні погодні явища, стихійні лиха;
- погіршення глобальних фінансових умов, що можуть вплинути на вразливість боргів.

Усі ці ризику, як ішлося в підсумковому документі, ще більше обмежують доступний простір для політики, особливо для багатьох країн із низьким і середнім рівнем доходу. Відповідно, з метою подолання таких викликів та задля сприяння зростанню, зменшенню нерівності та підтримки макроекономічної та фінансової стабільності наголошено на необхідності добре обґрунтованої монетарної, фіскальної, фінансової та структурної політики [6].

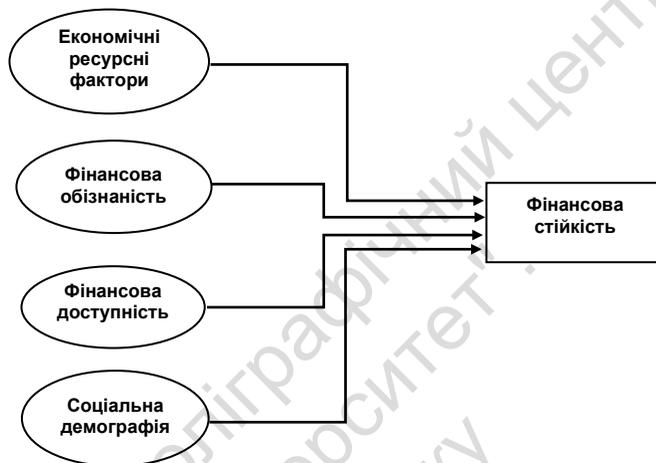
У Звіті про фінансову стабільність за 2023 рік "Deutsche Bundesbank" зокрема зазначалось, що з метою уникнення ризиків зростання невизначеності та структурних змін, необхідна достатня стійкість у фінансовому секторі. Така фінансова система повинна бути достатньо капіталізованою й ліквідною

навіть під час стресу та готовою до кібернетичних і політичних ризиків. Водночас усі відповідні суб'єкти мають бути в змозі впоратися зі збільшенням невизначеності і заздалегідь підготуватися до різноманітних негативних сценаріїв. У документі зауважувалось, що стійкість німецького фондового сектору має бути посилена за допомогою наявних інструментів для управління ліквідністю, і такі інструменти можуть обмежити викупівлю акцій у періоди стресу й, у такий спосіб також зменшити ризики для фінансової стабільності через ефект зараження. У зв'язку із цим у Німеччині керуючі фондами мають дедалі частіше залучати інструменти управління ліквідністю на основі цін у свої умови інвестування [7].

Важливо наголосити, що перспективи забезпечення стійкості фінансових ринків безпосередньо залежить від ефективності макропруденційного нагляду. Дисбаланс учасників фінансових ринків може поставити під загрозу функціональність усієї фінансової системи. Це можливо у разі, якщо учасник ринку дуже великий або тісно пов'язаний з іншими його учасниками. Негативні події можуть поширитися на всю фінансову систему та погіршити її стабільність. Макропруденційний нагляд безпосередньо має враховувати появу подібних або значно корельованих ризиків серед учасників ринку й ефект зараження у процесі передавання шоків від учасників фінансових ринків.

Проте в наукових дослідженнях фінансову стійкість аналізують, ґрунтуючись не лише на макроекономічних, а й на мікроекономічних підходах. Фінансова стійкість, наприклад, з позиції домогосподарств (мікроекономічний) характеризує здатність окремих осіб протистояти несприятливому шоку завдяки належному фінансовому менеджменту та сприяє більшій стабільності фінансової системи. Інструменти забезпечення фінансової стійкості домогосподарств, такі як економічні ресурсні фактори, фінансова обізнаність, фінансова доступність і соціальна демографія досліджуються в роботах Касс-Ханна й ін. (2021) і Лузарді та ін. (2011; 2021), а також в уже згаданій праці Фазеліна Сахул Гамід, Їн Цзя Локе, Пхаік Ні Чин (2023). Завдяки дослідженням науковців було встановлено, що отримання фінансових знань впливає на стійкість домогосподарств. Більша фінансова

доступність з позиції наявності банківських рахунків і можливості володіння більшою кількістю фінансових інструментів створює передумови для фінансової стійкості. Було також виявлено, що фінансова стійкість залежить від певних соціально-демографічних характеристик (рис. 17) [1, 8, 9, 10].



**Рис. 17. Основа фінансової стійкості** [8, с. 483]

Незважаючи на те, що, як свідчать останні дослідження, стійкість основних світових фінансових ринків із часом постійно підвищувалася, важливо також наголосити на особливості аналізу фінансової стійкості з урахуванням регіонального аспекту.

Якщо розглядати сучасну європейську економіку, то вона продовжує переживати період підвищеної невизначеності, що відповідно створює суттєві ризики для фінансової стійкості, які вимагають відповідних дій з боку всіх учасників цього ринку. Ризиками та загрозами стійкості фінансової системи ЄС опікуються три Європейські фінансові наглядові органи (*European Supervisory Authorities – ESAs*): ЕБА (*European Banking Authority – Європейське банківське управління*), ЕІОПА (*European Insurance and Occupational Pensions Authority – Європейське управління зі страхування та професійних пенсій*) та ЕСМА (*European Security and market Authority – Європейське управління з цінних паперів*

та ринку), які у 18 вересня 2023 р. оприлюднили звіт Спільного комітету за осінь 2023 р. У цьому звіті, зокрема, зазначається, що потенціал для ескалації агресивної війни росії (збережено орфографію автора) в Україні з використанням кібератак залишається, і наслідки успішної атаки на велику фінансову установу або критичну інфраструктуру можуть поширитися на всю фінансову систему. Новітні джерела кіберризиків на фінансових ринках можуть також виникати через систематичне використання ШІ.

Зауважимо, що сучасний фінансовий сектор дедалі у більшій мірі залежить від інструментів і систем інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що використовуються для надання фінансових послуг, для чого він дедалі більше покладається на постачальників таких послуг. Це також може наражати фінансові установи на потенційний ризик ІКТ (третіх осіб), оскільки надання їхніх фінансових послуг залежатиме від організацій, що не підпадають під безпосередній нагляд і під ті самі нормативні рамки (тобто, коли постачальники послуг ІКТ не є фінансовими установами).

За відсутності належного управління ризиками ІКТ можуть викликати збій у процесі надання фінансових послуг. Це також може вплинути на інші фінансові установи, сектори та навіть на решту економіки, що підкреслює важливість цифрової операційної стійкості фінансового сектора. У зв'язку із цим навіть за несприятливих економічних умов з метою забезпечення стійкості на фінансових ринках фірми, що надають фінансові послуги, мають прагнути підтримувати оптимальний рівень капіталу та ліквідності та надавати пріоритет надійній інформації та ефективному управлінню ризиками.

Із цією метою ESA продовжують підготовку до впровадження Закону про цифрову операційну стійкість – DORA (*Digital Operational Resilience Act*), проводячи консультації щодо кількох нормативних технічних стандартів у таких ключових сферах, як управління ризиками ІКТ, управління інцидентами, пов'язаними з ІКТ, і звітністю з тестування цифрової операційної стійкості й управління.

У межах цих зусиль ESA готуються до поступового розвитку загальноєвропейської системи координації системних кіберінцидентів (EU – SCICF), відповідно до рекомендацій Європейської ради системних ризиків щодо цієї теми (ESRB) [11].

Що стосується банківського сектору ЄС, то він продемонстрував свою загальну стійкість до невизначеності. Сектор наразі підтримується загальним стабільним капіталом і ліквідністю банків. Стійкості також сприяла сильна нормативна база, що застосовується до установ усіх розмірів і категорій. У цьому контексті важлива точна та належна імплементація Базеля III в ЄС, угоду про яку було досягнуто в червні 2023 р. в межах банківського пакету CRR3/CRD6.

Нещодавно у зверненні технічного комітету Європейської ради із системних ризиків зауважувалось про важливість забезпечення стійкості банківського та фінансового секторів загалом в умовах такого невизначеного середовища, як поточне, включно з майбутнім посиленням грошово-кредитної політики. У зв'язку із цим також пропонується впроваджувати розумну політику резервування, планування капіталу та ретельно зберігати поточні рівні стійкості. У межах цього банки мають коригувати власні прогнози капіталу за різними сценаріями, зокрема й за такими, що охоплюють тривалі періоди сильного стресу, включно зі стресом відсоткової ставки. Банкам пропонується забезпечити прозорість короткотермінових ризиків ліквідності та мати розроблені плани на випадок непередбачених обставин для подолання таких ризиків. Окрім того, рекомендовано законодавчо зобов'язати імплементацію у повному обсязі вимог стандарту Базель III, що розглядається як критично важливий крок на шляху до збереження стійкості банківської системи ЄС [12].

Варто також підкреслити, що банківський сектор ЄС виграв від тенденції зростання відсоткових ставок, завдяки збільшенню прибутковості та подальшому поліпшенню коефіцієнтів капіталу. Середній коефіцієнт звичайного капіталу першого рівня (*CET1 – Common Equity Tier 1 ratio*) зріс до 15,7 % у першому кварталі 2023 р. на основі повного завантаження з 15,0 % у першому кварталі 2022 р. Підвищення коефіцієнта було підтримано збільшенням капіталу на тлі зростання прибутковості

та приблизно рівних активів, зважених на ризик (RWA). Підвищення коефіцієнтів достатності капіталу зі значним запасом капіталу над нормативними вимогами вважають важливим чинником для підтримки банків у забезпеченні належного кредитування реальної економіки у складні часи [13, с. 8].

Необхідно звернути увагу, що загальноєвропейський стрес-тест ЕВА 2023 оцінює стійкість 70 банків із 16 країн ЄС та ЄЗЗ, які становлять близько 75 % загальних активів банків ЄС. Результати показують, що європейські банки залишаються стійкими за несприятливого сценарію, що поєднує в собі серйозну рецесію в ЄС і глобальну рецесію, підвищення відсоткових ставок і збільшення кредитних спредів. Ця стійкість банків ЄС частково відображає надійну позицію капіталу на початку заходів із середнім коефіцієнтом повного завантаження CET1 15 %, що дає змогу банкам витримати виснаження капіталу за несприятливого сценарію [13, с. 9].

Водночас з огляду на перехід від фази реагування через відновлення до нової реальності, регулятори стурбовані проблемою забезпечення фінансової стійкості учасників фінансових ринків. У такому разі фінансові інституції та їхня діяльність на фінансових ринках несуть відповідальність за впровадження та підтримку стійкості задля забезпечення дотримання поточних і майбутніх нормативних актів, за задоволення мінливих очікувань споживачів і захист від значних внутрішніх і зовнішніх ризиків.

Необхідно виокремити п'ять ключових чинників, що впливають на пріоритети в регуляторних планах.

Захист споживачів і фінансова стабільність є основою регулювання надання багатьох фінансових послуг, але наслідки пандемії та карантинних заходів висунули додаткові завдання на перший план. Волатильність на ринках капіталу, наприклад, спричинила відновлення уваги до системного ризику, пов'язаного з маржою, комп'ютерними торговими стратегіями та певними типами фондів. Крім того, пандемія прискорила тенденції у використанні технологій і попит на стабільне фінансування, з'явилися також нові виклики для транскордонного ведення бізнесу. Ці три тенденції наразі є однаково помітними рушійними силами регулятивних пріоритетів [14, с. 6].

Нині на стійкість банківської системи європейських країн безпосередньо впливає:

- динаміка відсоткових ставок за депозитами, та й, відповідно, відсотковий дохід банків;
- операції та вірогідні спади на ринку комерційної нерухомості, що впливають на якість кредитних портфелів німецьких банків і на частку кредитів, які не працюють, та відповідне резервування таких ризиків;
- операційні ризики, що спричиняються кібератаками в умовах загострення геополітичних ризиків, особливо під час застосування застарілих ІТ-систем і стандартів ІТ-безпеки, що призводить до вразливості банків.

Проблеми ліквідності й інфляційні процеси ще більше посилюють поточну економічну невизначеність, яку регуляторні інституції розглядають як каталізатор для появи та посилення ризиків. У зв'язку із цим з метою забезпечення стійкості фінансових ринків ESA було рекомендовано вжити певних заходів щодо ліквідності, забезпечення якості активів, капіталу, рівня відсоткових ставок й ІКТ та ризиків, пов'язаних з безпекою, зокрема:

- *Ліквідність* – фінансові установи мають підготуватися до можливого подальшого корегування ринку та погіршення ліквідності фінансового ринку. Вони повинні відстежувати ризики та відповідно виконувати стрес-тестування або аналіз чутливості.

- *Якість активів* – банки та наглядові органи мають належним чином оцінювати якість кредитних портфелів і пам'ятати, що законодавчі та незаконодавчі мораторії на кредити, а також подальші політичні заходи, такі як схеми гарантій кредитів, можуть мати тимчасовий характер.

- *Капітал* – банкам необхідно забезпечити перспективне планування капіталу та використовувати гнучкість чинної нормативної бази.

- *Низькі відсоткові ставки* – незважаючи на важливість безперервного кредитування, банки повинні забезпечити належну практику кредитування та недооцінку ризиків.

- *ІКТ та ризики для безпеки* – фінансові установи мають забезпечити наявність відповідних технологій і ресурсів для захисту цілісності даних, безперервності бізнесу та дедалі складніших кіберзагроз, зокрема і під час аутсорсингу діяльності з ІКТ [14, с. 8].

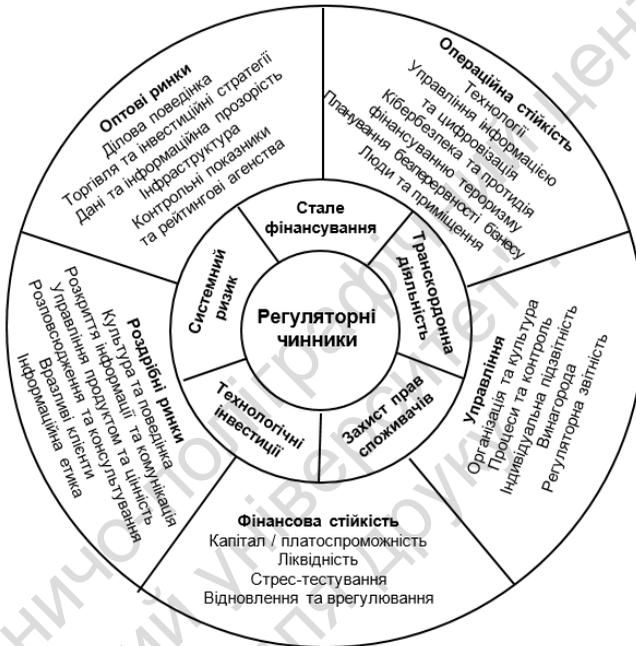
У доповіді "Фінансова стійкість у банківській справі: балансування", компанії "KPMG", яку було оприлюднено у грудні 2020 р. зазначалось, що регулятори стурбовані фінансовою стійкістю банків, оскільки ми переходимо від фази реагування через відновлення до нової реальності. П'ять ключових чинників впливають на пріоритети в регуляторних планах. Захист споживачів і фінансова стабільність є основою регулювання багатьох фінансових послуг, але наслідки пандемії та карантинних заходів висунули додаткові теми на перший план. Волатильність на ринках капіталу привела до відновлення уваги до системного ризику, пов'язаного з маржою, комп'ютерними торговими стратегіями та певними типами фондів. Крім того, пандемія прискорила тенденції у використанні технологій і попит на стабільне фінансування, і з'явилися нові виклики для транскордонного ведення бізнесу. Ці три тенденції зараз є однаково помітними рушійними силами регулятивних пріоритетів [14]. Відповідно, ключові регуляторні пріоритети фінансової стійкості можуть бути представлені на рис. 18.

В одному зі своїх останніх досліджень феномена надзвичайної стійкості ринків, що формуються, видатний науковець К. Рогофф зазначав, що всупереч очікуванням багатьох аналітиків, в умовах надзвичайного збігу економічних і геополітичних лих: війни в Україні та на Близькому Сході, хвилі дефолтів серед економік із низьким і нижчим середнім рівнем доходу, спаду у сфері нерухомості в Китаї та різкого зростання довгострокових глобальних відсоткових ставок – і все це на тлі сповільнення та руйнування світової економіки, такі ринки не потрапили в боргову кризу. Частково він це пояснював рішеннями центральних банків відмовитися від популістських політичних пропозицій на користь сучасної ітерації макроекономічної ортодоксальності [15].

Стійкість фінансових ринків, економік, що формуються, у своїй роботі досліджували Брайан Харді, Деніз Іган й Енісс Харрубі (2024), які її пояснювали так:

- Першим чинником є запровадження удосконаленої системи грошово-кредитної політики, що відображається в переході до таргетування інфляції та більшої гнучкості обмінного курсу.

У такому разі зазвичай застосовують гнучкі режими валютних курсів із різним рівнем валютних інтервенцій. Водночас грошово-кредитна політика стала прозорішою, що підвищило довіру серед учасників ринку. Унаслідок цього інфляційні очікування стали стабільнішими, а вплив валютного курсу на інфляцію зменшився.



**Рис. 18. Фінансова стійкість: ключові регуляторні пріоритети [14]**

▪ Другим чинником вчені вважають посилення пруденційного регулювання та нагляду як на мікро-, так і на макрорівнях. Протягом останніх двох десятиліть пруденційні заходи були широко застосовані й такі поліпшення підтверджуються вищими показниками капіталізації, що так само допомогло зміцнити стійкість банківської системи.

▪ Третім чинником фахівці називають удосконалення (хоча й нерівномірне) основ фіскальної політики. Автори звертають увагу на очевидний прогрес у фіскальних системах, що підтверджується, наприклад, запровадженням значної кількості новіт-

ніх фіскальних правил, починаючи із 2000-х рр. У поєднанні з іншими політичними та структурними реформами це викликало більшу толерантність ринків до державної заборгованості. Проте значно вищий рівень боргу і більший дефіцит потенційно залишаються джерелом майбутніх ризиків [16, с. 2].

Окрім того, фахівці також дійшли таких основних ключових висновків:

- Країни з ринком, що формується, у теперішній час відмовилися від старих методів і продемонстрували стійкість перед викликом швидкого посилення монетарної політики в розвинених економіках. Значну роль у цьому відігравали структурні фактори, серед яких ключовими були краща монетарна та пруденційна політика.

- Підкреслюється також роль кон'юнктурних факторів. Спільність шоку від COVID-19 полегшила досягнення політичних компромісів, в умовах коли сильні показники в розвинених економіках підтримували настрої фінансових ринків у всьому світі.

- Водночас стійкіша інфляція, зокрема в країнах з розвиненою економікою, може довше утримувати жорсткі глобальні фінансові умови та створювати виклики до стійкості ринків, що формуються, у майбутньому [16, с. 1].

**Фінансова стійкість вітчизняних банків.** Розглядаючи фінансовий ринок України, варто насамперед підкреслити, що він повністю адаптував свою діяльність до викликів економіки воєнного часу. Крім цього, українські банки, як основні суб'єкти фінансового ринку, спромоглися навіть зберегти стійкість і значну довіру клієнтів, і, до того ж, збільшити обсяги кредитування як бізнесу, так і населення. Річний темп зростання чистих гривневих кредитів бізнесу досяг 12 %.

Якість кредитного портфеля банків залишається задовільною, а боргове навантаження позичальників – прийнятним. Умови кредитування продовжують поліпшуватися: відсоткова ставка за кредитами для нових підприємств знизилася на 4 п. п. порівняно з аналогічним періодом минулого року, приблизно до 16 %. Позики стають доступнішими завдяки використанню банками інструментів розподілу кредитних ризиків, насамперед від уряду та міжнародних фінансових організацій. Водночас поступово зростає роль ринкового бездотаційного кредитування поза програмою державної підтримки "Доступні кредити 5–7–9 %" [17].

Варто також підкреслити, що банківські установи дедалі активніше беруть участь у фінансуванні дефіциту державного бюджету.

Без сумнів, досягнений рівень фінансової стійкості українських ринків і, взагалі, підтримка загальної макроекономічної стабільності у поточному періоді й навіть в осяжному майбутньому напружу залежатиме від обсягів підтримки міжнародних партнерів і союзників.

Ця допомога буде, зокрема, формуватися з пакетів допомоги, забезпечених прибутками від заморожених російських активів допомоги від ЄС, МВФ і позикових коштів від інших міжнародних кредиторів.

Отже, нині завдяки міжнародній підтримці вітчизняна економіка загалом залишається стійкою до воєнних потрясінь. Це також було підкріплено заходами уряду щодо поступового скорочення дефіциту бюджету. Проте до переліку основних ризиків, що зросли, необхідно внести велику інтенсивність бойових дій, руйнування енергетичної інфраструктури, дефіцит електроенергії та відсутність кваліфікованого персоналу.

Завдяки зростанню доходів домогосподарств і компаній зростають депозити клієнтів у гривнях у банках. Ці депозити зазвичай перетікають у високоякісні ліквідні активи, що формують майже половину чистих активів фінансових установ. Отже, банки зберегли високі показники ліквідності: у середньому LCR (*Liquidity Coverage Ratio* – коефіцієнт покриття ліквідністю) у всіх валютах уже майже вчетверо перевищує мінімально необхідний рівень.

Розширення кредитного портфеля підтримує відсоткові доходи банків, хоча виплата відсотків за безризиковими інструментами продовжує становити його основу. Зменшення прибутковості активів стримувалося зміною у структурі активів на користь інструментів із більшим терміном погашення та вищою прибутковістю, тоді як вартість фінансування залишалася відносно стабільною. Як наслідок, чиста відсоткова маржа ледве відступила від минулорічних рекордних показників. Задля цього НБУ спільно з урядом розробив і реалізує Стратегію розвитку кредитування, де було визначено основні кроки активізації кредитування в умовах війни та розвитку інфраструктури кредитного ринку в майбутньому.

Значна міжнародна фінансова підтримка продовжує гарантувати контроль над макроекономічними ризиками. Завдяки надходженню коштів від партнерів і здійсненню послідовної

політики НБУ вдалося підтримувати стабільну кон'юнктуру валютного ринку та контролювати інфляційні процеси.

**Висновки.** Створення механізмів забезпечення стійкості фінансових ринків вимагає активної позиції, за якої потенційні джерела ризиків, що прогножуються, пом'якшуються до того, як вони перетворюються у кризи та викликають катастрофічні наслідки.

Комплексна й ефективна структура управління стійкістю фінансових ринків необхідна для здатності фінансових установ своєчасно розпізнавати та розуміти внутрішні й зовнішні виклики, й, окрім екологізації фінансів, має також передбачати:

- забезпечення технологічності й надійності інформаційних технологій, що використовуються, протидію кіберзагрозам та уразливості інформаційної безпеки;
- здійснення регулярної самооцінки засобів контролю та небезпек;
- запровадження аналізу впливу на бізнес критичних активів і процесів;
- упровадження постійного моніторингу і контролю за допомогою ефективного управління, зокрема з використанням ШІ;
- запровадження комплексного звітування з детальною оцінкою ризиків стійкості, виявлення критичних ризиків і застосування необхідних запобіжних заходів з метою уникнення значних збоїв під час кризи;
- розуміння ролі цифровізації та ШІ у процесі забезпечення стійкості.

Задля досягнення цієї мети проводиться оцінювання ризиків позичальників, заради завчасного виявлення та розкриття будь-яких потенційних проблем.

## Джерела

1. Fazelina Sahul Hamid, Yiing Jia Loke, Phaik Nie Chin. Determinants of financial resilience: insights from an emerging economy. *Journal of Social and Economic Development*. 03 March 2023. Vol. 25. P. 479–499. URL : <https://doi.org/10.1007/s40847-023-00239-y>
2. Tang Chun, Liu, Xiaoxing, Zhou, Donghai. Financial market resilience and financial development: A global perspective. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. Elsevier, 2022. Vol. 80(C).
3. World Investment Report. Investing In Sustainable Energy For All. UNCTAD, 2023. 208 p.
4. Goel R., Gautam D., Natalucci F. Sustainable Finance in Emerging Markets: Evolution, Challenges, and Policy Priorities. IMF Working Papers. 2022. 27 p.

5. Global Risks Report / World Economic Forum. 2024. 124 p.
6. Communiqué: Fourth G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting Marrakesh. Morocco, October 13, 2023. URL : <https://globalgovernanceprogram.org/g20/2023/231013-finance.html>
7. Deutsche Bundesbank. *Finanzstabilitätsbericht*. 2023, 115 p. URL : <https://www.bundesbank.de/de/publikationen/berichte/finanzstabilitaetsberichte/finanzstabilitaetsbericht-2023-918766>
8. Kass-Hanna, J., Lyons, A. C., Liu, F. Building financial resilience through financial and digital literacy in South Asia and Sub-Saharan Africa. *Emerging Markets Review*. 2021. 100846. [https:// doi. org/ 10.1016/j.ememar.2021.100846](https://doi.org/10.1016/j.ememar.2021.100846)
9. Lusardi A., Schneider D., Tufano P. Financially fragile households: Evidence and implications. *Brook Pap Econ Act*. 2011. No 1. P. 83–134. <https://doi.org/10.1353/eca.2011.0002>
10. Lusardi A., Hasler A., Yakoboski P. J. Building up financial literacy and financial resilience. *Mind Soc*. 2021. No 20(2). P. 181–187. <https://doi.org/10.1007/s11299-020-00246-0>
11. ESRB issues a recommendation on vulnerabilities in the commercial real estate sector in the European Economic Area. 25 January 2023. URL : <https://www.esrb.europa.eu/news/pr/date/2023/html/esrb.pr230125~f97abe5330.en.html>
12. Hernández P. de Cos. The Financial System: Current Situation and Challenges. Speech by Chair of the Advisory Technical Committee of the European Systemic Risk Board. *Current Challenges in Economics & Finance*. 2023. URL : <https://www.esrb.europa.eu/news/speeches/date/2023/html/esrb.sp230511~3867d7672a.en.html>
13. Joint committee report on risks and vulnerabilities in the EU financial system. August, 2023. 13 p.
14. Financial resilience in banking: a balancing act. The new reality publication series. KPMG. December 2020. URL : [kpmg.com/regulatorychallenges](https://www.kpmg.com/regulatorychallenges)
15. Rogoff Kenneth. The Stunning Resilience of Emerging Markets. Project Syndicate. 2023. URL : [https://www.project-syndicate.org/commentary/macro-economic-orthodoxy-saved-emerging-markets-from-debt-crisis-by-kenneth-rogo-off-2023-10?utm\\_term=&utm\\_campaign=&utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&hsa\\_acc=1220154768&hsa\\_cam=12374283753&hsa\\_grp=117511853986&hsa\\_ad=499567080222&hsa\\_src=g&hsa\\_tgt=dsa-19959388920&hsa\\_kw=&hsa\\_mt=&hsa\\_net=adwords&hsa\\_ver=3&gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjw3624BhBAEiwAkxgTOjOnOjsRQSS4fQI5KbB7WviFfgknVrpMI\\_dla7hzRTh4Zq4HhzVlx0ExoCWg8QAvD\\_BwE](https://www.project-syndicate.org/commentary/macro-economic-orthodoxy-saved-emerging-markets-from-debt-crisis-by-kenneth-rogo-off-2023-10?utm_term=&utm_campaign=&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=1220154768&hsa_cam=12374283753&hsa_grp=117511853986&hsa_ad=499567080222&hsa_src=g&hsa_tgt=dsa-19959388920&hsa_kw=&hsa_mt=&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gad_source=1&gclid=CjwKCAjw3624BhBAEiwAkxgTOjOnOjsRQSS4fQI5KbB7WviFfgknVrpMI_dla7hzRTh4Zq4HhzVlx0ExoCWg8QAvD_BwE)
16. Hardy Bryan, Igan Deniz, Kharroubi Enisse. Resilience in emerging markets: what makes it, what could shake it? *BIS Bulletin*. 2024. No 88. URL : <https://www.bis.org/publ/bisbull88.htm>
17. Banks Retain Resilience and Credibility, Step Up Lending and Budget Financing – Financial Stability Report / National Bank of Ukraine. <https://bank.gov.ua/en/news/all/banki-zberigayut-stiykist-i-doviru-kliyentiv-zbilshuyut-kredituvannya-i-finansuvannya-byudjetu--zvit-pro-finansovu-stabilnist>

## РОЗДІЛ 9

### ВПЛИВ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ

Цифрові технології стають невіддільною частиною сучасного світу, впливаючи на всі аспекти життя, включно з економікою. В епоху стрімкого розвитку цифрових технологій їхній вплив на стійкість національних економік стає, безсумнівно, значущим фактором. Цифрова трансформація не лише змінює способи виробництва та споживання, але й впливає на загальну стійкість національних господарств. Під економічною стійкістю національного господарства ми визначаємо властивість витримувати вплив зовнішніх чи внутрішніх змін і труднощів, зберігаючи свою функціональність і здатність до адаптації. Економічно стійка держава може успішно протистояти негативним впливам, утримувати рівновагу та швидко відновлюватися після стресових ситуацій.

Вплив цифрових технологій на економічну стійкість національних господарств можливо розглядати в таких аспектах, як:

- *розвиток цифрової інфраструктури*: упровадження цифрових технологій зумовлює розвиток цифрової інфраструктури, що стає основою для стійкого економічного розвитку, забезпечуючи кілька ключових переваг;
- *гнучкість й адаптивність*: цифрові технології дають змогу швидко змінювати бізнес-моделі та методи ведення бізнесу. Під час пандемії COVID-19 багато компаній змогли перейти до дистанційної роботи та електронної комерції завдяки наявності цифрової інфраструктури;

- *продуктивність й ефективність*: упровадження цифрових інструментів автоматизації, штучного інтелекту та хмарних технологій допомагає підприємствам оптимізувати операційні процеси, скоротити витрати та підвищити продуктивність;
- *доступ до нових ринків*: завдяки цифровій інфраструктурі підприємства можуть розширювати свою діяльність на міжнародні ринки без необхідності фізичної присутності, що збільшує їхню конкурентоспроможність;
- *підтримка інновацій*: розвинена цифрова інфраструктура сприяє розвитку інновацій та стартапів. Нові бізнеси можуть швидко виходити на ринок, використовуючи наявні цифрові платформи для запуску продуктів і послуг;
- *забезпечення стабільності*: надійна цифрова інфраструктура допомагає підтримувати безперебійну роботу державних установ і критично важливих секторів економіки навіть під час кризових ситуацій.

Для того, щоб максимально використовувати потенціал цифрових технологій для підвищення економічної стійкості, уряди мають активно розвивати цифрову інфраструктуру та підтримувати інноваційні ініціативи. Деякі з ключових напрямків державної політики в цій сфері передбачають:

- *інвестиції в широкосмуговий інтернет і мобільні мережі*: забезпечення доступу до високошвидкісного інтернету в усіх регіонах країни є основою для розвитку цифрової економіки;
- *підтримку інновацій і стартапів*: створення сприятливих умов для розвитку інноваційних компаній через надання грантів, податкових пільг та підтримку досліджень і розробок (R&D);
- *освіту та підготовку кадрів*: цифровізація вимагає нових знань і навичок. Держави мають інвестувати в освіту та професійну підготовку, щоб забезпечити економіку кваліфікованими фахівцями в галузі цифрових технологій.

Розвиток цифрової інфраструктури є одним із ключових факторів економічної стійкості національних господарств. За оцінками ІТУ у 2023 р. інтернетом користувалось близько 5,4 млрд осіб, або 67 % населення світу. Це на 45 % більше, ніж у 2018 р., коли, за оцінками, за цей період до мережі було підключено тільки 1,7 млрд користувачів. Однак 2,6 млрд людей, як і раніше, зали-

шаються офлайн [1]. Передбачалося, що відсоток населення, охопленого мобільною мережею 3G, у 2024 р. досягне 93,5 %, 4G – 86,3 %. А відсоток осіб, які володіють мобільним телефоном, становитиме у 2024 р. 82,8 % [2]. Цифрові технології не лише сприяють зростанню продуктивності й ефективності, але й роблять економіку більш гнучкою та стійкою до зовнішніх викликів. Водночас розвиток цифрової інфраструктури має супроводжуватися заходами з кібербезпеки та державної підтримки інновацій, щоб забезпечити стабільне та стійке економічне зростання в майбутньому.

**Цифрова трансформація та конкурентоспроможність.** Цифрові технології прискорюють процеси автоматизації та оптимізації виробництва, що позитивно впливає на конкурентоспроможність національних господарств. Використання штучного інтелекту, інтернету речей та аналізу великих даних розширює можливості для підвищення продуктивності та зниження витрат. Сучасні аналітичні системи дають змогу оптимізувати виробничі процеси, зменшуючи витрати часу та ресурсів. Цифрова трансформація значно підвищує стійкість і конкурентоспроможність ключових галузей національних господарств, зокрема:

- *Промисловість і виробництво:* упровадження технологій індустрії 4.0, таких як інтернет речей (IoT), робототехніка та штучний інтелект, допомагає автоматизувати виробничі процеси, зменшити витрати й підвищити якість продукції. Цифрова інфраструктура забезпечує обмін даними в реальному часі між різними виробничими одиницями, що сприяє ефективному управлінню ресурсами та зниженню ризиків.

- *Сільське господарство:* розвиток цифрових рішень, таких як точне землеробство, дрони та системи моніторингу стану ґрунтів і посівів, дає змогу підвищувати врожайність й ефективність використання ресурсів. Це робить аграрний сектор стійкішим до кліматичних змін і зовнішніх економічних факторів.

- *Фінансовий сектор:* цифровізація сприяє розвитку фінансових технологій (фінтех), електронної комерції та мобільних платежів, що робить фінансові послуги доступними для ширших верств населення. Крім того, цифрові системи забезпечують

прозорість фінансових операцій і підвищують ефективність управління фінансовими ризиками.

- *Охорона здоров'я*: упровадження телемедицини, електронних медичних карток й інших цифрових технологій поліпшує доступ до медичних послуг, підвищує ефективність діагностики та лікування, а також дає змогу збирати й аналізувати дані для ухвалення точніших рішень у сфері охорони здоров'я.

- *Освіта*: цифрові інфраструктури забезпечують доступ до онлайн-освіти та дистанційного навчання, що стало особливо актуальним під час пандемії. Це не лише розширює можливості для навчання, але й забезпечує безперервність освітнього процесу навіть під час криз.

Цифрові глобальні платформи дають змогу бізнесу працювати на міжнародних ринках без фізичної присутності, розширюючи базу клієнтів і підвищуючи конкурентоспроможність, а цифрові інструменти знижують бар'єри для входу на ринок та витрати на старт бізнесу, що робить ринок доступнішим для нових гравців. Це стимулює розвиток малих і середніх підприємств, що відіграють важливу роль у підтримці конкурентного середовища.

*Нові ринки*, що створюються завдяки *інноваціям*, змінюють економічний ландшафт і забезпечують доступ до нових можливостей для бізнесу і споживачів. Успіх таких нових ринків залежить від здатності компаній швидко адаптуватися до змін і використовувати нові технології для задоволення попиту. Яскравими прикладами створення нових ринків завдяки інноваціям стали електронна комерція та фінансові технології (фінтех). Завдяки розвитку інтернет-технологій та онлайн-платформ, таких як "Amazon", "Alibaba" та "eBay", було створено абсолютно новий ринок електронної комерції. Традиційна роздрібна торгівля була трансформована, що привело до появи нових бізнес-моделей, таких як дропшипінг (dropshipping), онлайн-магазини, електронні маркетплейси та глобальні платформи для малих підприємств. Обсяг глобального ринку лише електронної торгівлі оцінюється в 4,3 трлн дол., що становить 18,1 % світового ринку роздрібною торгівлі [8, р. 59]. Водночас темпи зростання ринку електронної комерції більш ніж у 4 рази випереджають темпи зростання всього світового ринку роздрібною торгівлі (див. табл. 11).

**Таблиця 11**

**Темпи зростання роздрібної торгівлі у світі (2017–2023 рр.)**

<b>Рік</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020–2023</b>
Темпи зростання електронної торгівлі, %	28,0	22,9	20,7	19,8
Темпи зростання роздрібної торгівлі, %	6,2	4,3	4,5	4,4
Частка електронної торгівлі в роздрібній торгівлі, %	10,4	12,2	14,1	16–18

*Джерело.* Складено автором за [3].

Фінтех-інновації, включно з мобільними платежами, криптовалютами, блокчейн- та онлайн-банкінгом, створили нові ринки для фінансових послуг. Компанії, такі як "PayPal", "Revolut" і "Square", кардинально змінили традиційний фінансовий сектор, надаючи послуги, які раніше були доступними тільки банкам і великим фінансовим інститутам.

Цифрові технології є ключовим каталізатором для наукових досліджень й інновацій. Вони забезпечують доступ до великої кількості даних, а розвиток квантових обчислень відкриває нові ринки та можливості для економічного зростання. Упровадження блокчейн-технологій у фінансову систему збільшує надійність і прозорість операцій, а системи розподіленого реєстру дають змогу ефективно боротися із фінансовою корупцією та забезпечують більшу економічну стійкість.

Цифрова трансформація відкриває можливості для створення нових бізнес-моделей, наприклад, платформи спільного використання ("Uber", "Airbnb"), що кардинально змінюють традиційні галузі економіки. Інноваційні компанії швидше реагують на зміни попиту й упроваджують нові продукти й послуги, залишаючи позаду конкурентів. Підтримка інновацій через цифрові технології підвищує економічний потенціал країни та забезпечує її конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

*Цифрові технології* дають змогу підприємствам *удосконалювати свої бізнес-процеси*, починаючи від виробництва та закінчуючи маркетингом й обслуговуванням клієнтів. Упровадження

систем ERP (*Enterprise Resource Planning* – Планування ресурсів підприємства) та CRM (*Customer Relationship Management* – Управління взаємовідносинами з клієнтами) є прикладами цифрових інструментів, що спрощують управління ресурсами та взаємодію з клієнтами. ШІ відкриває нові можливості для аналізу великих обсягів даних та ухвалення бізнес-рішень на основі прогнозів й аналітики. Алгоритми машинного навчання дають змогу автоматизувати процеси ухвалення рішень і виокремлюють ключові тенденції. У сфері обслуговування, використання чат-ботів та інтеграції ШІ для персоналізації послуг і впровадження електронних систем підтримки прийняття рішень значно полегшує спілкування з клієнтами та забезпечує їм ефективніше обслуговування. Готельні мережі, наприклад, використовують цифрові технології для автоматизації процесів резервацій, упроваджуючи системи штучного інтелекту для прогнозування попиту й оптимізації ціноутворення. Фінансові установи використовують ШІ для ризик-аналізу та виявлення аномалій в операціях, що сприяє зниженню фінансових ризиків і підвищенню ефективності управління активами. Цифрові технології трансформують управління ланцюгами постачання, забезпечуючи точнішу інформацію про стан запасів, транспортування та виробництва. Це дає змогу зменшити витрати та збільшити швидкість реакції на зміни в ринкових умовах. Компанії в галузі харчової промисловості використовують цифрові рішення для моніторингу умов зберігання продуктів, автоматизації процесів постачання та підтримки якості продукції. Інтернет речей (IoT) допомагає підприємствам збирати й аналізувати в режимі реального часу дані з обладнання, що спрощує процес його моніторингу й обслуговування. Цифрові технології визначають нові підходи до маркетингу та комунікацій із клієнтами. Соціальні мережі, аналітика вебсайтів і персоналізовані стратегії сприяють ефективній взаємодії з аудиторією й активно впливають на її уявлення про продукт чи послугу. Використовуючи інструменти цифрового маркетингу, такі як "Google Ads" або "Facebook Ads", компанії можуть точно налаштовувати аудиторію та вимірювати ефективність рекламних кампаній. Упровадження цифрових інструментів в усі сфери

підприємницької діяльності створює нові можливості та висуває нові виклики. Успішна імплементація цифрових рішень передбачає наявність висококваліфікованих кадрів, здатних ефективно використовувати ці технології. Організації мають акцентувати увагу на навчанні персоналу, упровадженні програм неперервного навчання та створенні сприятливої атмосфери для розвитку інноваційних навичок. Важливою є не лише технічна сторона питання, але й уміння адаптуватися до швидкозмінюваного середовища та використовувати цифрові можливості для досягнення стратегічних цілей підприємств.

**Кібербезпека як складова стійкості.** Зростання залежності від цифрових технологій також збільшує загрозу кібератак. Забезпечення ефективної кібербезпеки стає критичним елементом економічної стійкості національних господарств. Критична інфраструктура – банки, енергетичні системи, телекомунікації та транспорт – дедалі більше інтегровані в цифровий простір. Будь-які порушення цих систем, викликані кіберзлочинністю чи хакерськими атаками, можуть призвести до економічних втрат, переривання діяльності бізнесу та завдати значної шкоди національній безпеці. Крім того, успішні кібератаки можуть мати довгострокові наслідки, такі як скорочення інвестицій, зниження продуктивності праці, а також зростання витрат на відновлення та підвищення рівня безпеки. Це не тільки знижує економічну стабільність, а й впливає на довіру міжнародних партнерів та інвесторів. Ефективна кібербезпека вимагає вдосконалення технічних і правових механізмів, щоб захистити цифрові активи та забезпечити стабільність економічних систем.

У сучасній глобальній економіці кібербезпека стає ключовим чинником конкурентоспроможності національних господарств. Країни, що забезпечують високий рівень захисту своїх цифрових інфраструктур, створюють кращі умови для залучення інвестицій і розвитку бізнесу. Натомість ті, що стикаються із частими атаками, ризикують втратити позиції на міжнародній арені. Компетентна політика кібербезпеки може сприяти економічному зростанню. Підприємства, що впроваджують надійні системи захисту, отримують конкурентні переваги, оскільки можуть гарантувати своїм клієнтам і партнерам безпеку даних і

стабільність бізнес-процесів. Це підвищує рівень довіри до таких компаній і стимулює інновації у сфері кіберзахисту.

Ще одним важливим аспектом є проблема конфіденційності та безпеки даних. Зі збільшенням кількості цифрових робочих місць і віддаленого доступу до робочих систем зростає ризик витоків конфіденційної інформації. Це ставить перед компаніями завдання забезпечити належний рівень кібербезпеки.

Захист національної економіки від кіберзагроз неможливий без активної участі в міжнародному співробітництві. Глобальна природа кіберзлочинності вимагає взаємодії між урядами, приватними компаніями, міжнародними організаціями та правоохоронними органами. Спільні ініціативи, такі як обмін інформацією про загрози, розроблення міжнародних стандартів кібербезпеки та підвищення обізнаності суспільства, сприяють посиленню глобальної кібербезпеки. Особливо важливою є співпраця у сферах фінансової кібербезпеки та протидії кібершпигунству, що може бути спрямоване на отримання інформації про стратегічно важливі підприємства чи державні програми. Міжнародні угоди та протоколи про співпрацю у сфері кіберзахисту стають важливим інструментом для запобігання економічним загрозам. Інвестування в національні програми кібербезпеки забезпечує довгострокову економічну стійкість. Країни, що вкладають кошти у розвиток кіберзахисту, мають більше шансів захистити свої інвестиції, зберегти стабільність на ринку праці та забезпечити зростання економіки навіть у періоди глобальних кібератак.

**Зелена трансформація та цифрові технології.** Цифрові технології стають невід'ємною частиною процесу зеленої трансформації. Вони не лише забезпечують оптимізацію енергоспоживання, але й пропонують нові способи управління ресурсами та скорочення негативного впливу на довкілля. Деякі ключові напрями впливу цифровізації на екологічну стійкість охоплюють:

- *Інтернет речей (IoT):* технології IoT дають змогу створювати "розумні" мережі для моніторингу споживання енергії в реальному часі. Це допомагає оптимізувати енергетичні витрати, підвищувати ефективність роботи виробництв і зменшувати надмірне використання ресурсів.

- *Штучний інтелект і машинне навчання:* ШІ може аналізувати великі масиви даних і передбачати споживання енергії

або викиди вуглекислого газу. Це допомагає розробляти точніші стратегії зниження вуглецевого сліду, оптимізувати виробничі процеси та скоротити енергетичні втрати.

- *Цифрові платформи для управління відходами:* цифрові рішення дають змогу ефективно контролювати й управляти відходами на різних рівнях. Це передбачає розроблення додатків для відстеження, сортування та перероблення відходів, що сприяє циркулярній економіці.

- *Відновлювані джерела енергії:* цифрові технології допомагають інтегрувати відновлювані джерела енергії в загальну енергетичну систему. Системи управління на основі даних забезпечують ефективну координацію виробництва та споживання енергії, мінімізуючи втрати й оптимізуючи роботу енергетичних мереж.

- *"Зелені" дата-центри:* зі зростанням обсягів цифрових даних підвищується потреба у зниженні енергоспоживання дата-центрів. Сучасні дата-центри переходять на використання екологічно чистих джерел енергії, а також упроваджують технології охолодження й енергоефективності, щоб мінімізувати свій вуглецевий слід.

Використання інновацій для підвищення енергоефективності, упровадження "розумних" міст і сталого виробництва може сприяти не лише економічній стійкості, але й збереженню довкілля. Використання цифрових технологій для оптимізації використання ресурсів та розвитку кругової економіки може сприяти сталому виробництву та споживанню. Упровадження цифрових технологій може допомогти ефективно використовувати ресурси та зменшити негативний вплив на довкілля. Цифрові технології не лише сприяють розв'язанню сучасних екологічних викликів, але й відкривають нові можливості для інновацій та зростання в умовах глобальних змін клімату. Зелена трансформація та цифрові технології є невід'ємними частинами стратегії сталого розвитку сучасної економіки.

**Соціальні аспекти цифрової трансформації.** Роботи й алгоритми дедалі частіше замінюють людей у виконанні рутинних і фізично важких завдань. Це приводить до скорочення кількості робочих місць у таких сферах, як промисловість, логістика, обслуговування, але водночас створює попит на фахівців з

розроблення, обслуговування та впровадження нових технологій. Особливо помітний вплив ІІІ у фінансовому секторі, охороні здоров'я й освіті. Програмні рішення можуть виконувати складні аналітичні операції, діагностувати захворювання або забезпечувати навчання через онлайн-платформи. Проте це викликає занепокоєння щодо скорочення робочих місць для фахівців із середнім рівнем кваліфікації. Цифровізація також сприяє розвитку нових форм зайнятості. Однією з них є дистанційна робота, що набула значної популярності під час пандемії COVID-19. Дистанційна робота дає змогу компаніям залучати таланти з різних регіонів, а працівникам – мати більшу свободу у виборі робочого місця та часу. Крім того, розвиток платформ для фрілансу, таких як "Upwork", "Fiverr" й інші, стимулює розширення ринку тимчасової роботи та проєктних завдань. Проте така форма праці часто супроводжується відсутністю соціальних гарантій, стабільності та професійного розвитку. Цифрові технології кардинально змінюють ринок праці, створюючи як виклики, так і можливості для працівників і роботодавців. Автоматизація та розвиток ІІІ скорочують кількість рутинних завдань, але водночас сприяють появі нових професій і форм зайнятості. Успішне майбутнє на ринку праці залежить від готовності адаптуватися до технологічних змін, постійного навчання та розвитку нових навичок. Важливо також урахувати соціальні виклики, пов'язані з цифровізацією, і розробляти політики, що допоможуть зменшити ризики безробіття та нерівності.

У всіх зусиллях щодо цифрової трансформації важливо підтримувати взаємодію людей і технологій. Зусилля держави мають спрямовуватися на забезпечення доступності цифрових технологій для всіх соціальних й економічних груп населення, щоб уникнути зростання соціально-економічних нерівностей. Для того щоб гарантувати, що вплив цифрових технологій є інклюзивним, необхідно враховувати потреби різних соціальних й економічних груп. Розвиток програм, спрямованих на підтримку цифрової грамотності та доступу до інтернет-ресурсів для всіх, може допомогти зменшити відмінності у використанні цифрових можливостей. Урахування соціальних й етичних

аспектів допомагає створити екосистему, що сприяє спільному розвитку суспільства та технологій. Особливу цінність матимуть так звані м'які навички (*soft skills*) – критичне мислення, креативність, комунікація, розв'язання проблем та емоційний інтелект. В умовах автоматизації ці навички важко замінити технологіями, тому вони стають ключовими для успішної кар'єри.

У найменш розвинених країнах використання мобільних технологій дає змогу розвивати цифрові фінансові послуги, що полегшує доступ до фінансових ресурсів для населення, що раніше було відокремлене від банківських послуг. Зміни на ринку праці, залученість громадян у цифровий світ та питання конфіденційності даних стають актуальними викликами для національних економік. Співіснування цифрового розвитку та соціальної стійкості вимагає уваги до соціальних програм і регулювань.

**Співвідношення між державним регулюванням та інноваціями.** Дослідження впливу цифрових технологій також охоплює питання ролі державного регулювання в забезпеченні стійкості економіки. Викликами для державного регулювання в умовах інновацій є:

- *Швидкість розвитку технологій:* технологічний прогрес відбувається набагато швидше, ніж регулятори можуть адаптувати свої політики. Це створює ситуації, коли інноваційні продукти або послуги виходять на ринок без належного контролю, або ж їхній розвиток стримується застарілими регуляціями.

- *Баланс між ризиками та вигодами:* регулятори мають забезпечити захист суспільства від можливих ризиків нових технологій, водночас не стримуючи їхній розвиток. Це вимагає обережного підходу та гнучких регуляцій, які можна швидко адаптувати до нових умов.

- *Глобальний контекст:* інновації часто мають глобальний характер, що ускладнює регулювання на національному рівні. Регулювання криптовалют чи штучного інтелекту, наприклад, потребує міжнародного співробітництва, оскільки ці технології виходять за межі однієї держави. Важливо встановлювати ефективні регуляторні рамки та стандарти для використання цифрових технологій, а також розробляти етичні норми для їхнього використання з метою запобігання можливим викликам і загрозам.

Ефективне балансування між інноваціями та регулюванням стає ключовим аспектом для збереження економічної стійкості. Для того, щоб забезпечити оптимальне співвідношення між регулюванням та інноваціями, держави мають дотримуватись гнучкої та адаптивної стратегії, що охоплює:

- *Гнучке регулювання*: запровадження регуляцій, які можуть бути легко адаптовані до змін у технологічному середовищі, дасть змогу уникнути ситуацій, коли застарілі норми стримують розвиток нових технологій.

- *Підтримка діалогу з бізнесом*: уряди мають активно співпрацювати з приватним сектором, щоб краще розуміти потреби інноваційних компаній і враховувати їхні інтереси під час розроблення регуляторної політики.

- *Міжнародне співробітництво*: у глобалізованому світі інновації часто виходять за межі національних кордонів, тому міжнародне співробітництво у сфері регулювання стає ключовим для ефективного управління ризиками.

Взаємодія між державним регулюванням й інноваціями є критично важливим процесом для забезпечення сталого розвитку економіки. Надмірне регулювання може стримувати інновації, тоді як його відсутність створює ризики для громадськості та стабільності економіки. Досягнення балансу між стимулюванням інновацій та захистом інтересів суспільства потребує гнучкої, адаптивної політики, що враховує швидкі зміни технологічного середовища та забезпечує можливості для розвитку нових технологій у безпечному та прозорому середовищі.

Цифрові технології впливають на економічну стійкість національних господарств, створюючи як нові можливості, так і виклики. Важливо враховувати баланс між розвитком цифрових технологій і соціальною стійкістю, удосконалюючи законодавство, інфраструктуру та кібербезпеку. Сприяючи розвитку інновацій та підвищенню продуктивності, цифрові технології можуть стати ключовим елементом стійкого економічного зростання та конкурентоспроможності країн у глобальному економічному середовищі.

## Джерела

1. ITU Statistics. URL : <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>
2. The ICT Development Index 2024. URL : [https://www.itu.int/hub/publication/D-IND-ICT\\_MDD-2024-3](https://www.itu.int/hub/publication/D-IND-ICT_MDD-2024-3)
3. Global Ecommerce 2023. URL : <https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2023>
4. Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W. W. Norton & Company, 2014.
5. World Economic Forum. The Future of Jobs Report. 2023. URL : <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023>
6. Tapscott D., Tapscott A. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin and Other Cryptocurrencies is Changing the World. Penguin, 2016.
7. Manyika J., Chui M., Bughin J., Dobbs R., Bisson P., Marrs A. Where machines could replace humans—and where they can't (yet). McKinsey Quarterly. 2016. URL : <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/where-machines-could-replace-humans-and-where-they-cant-yet>
8. OESD: Trends in Trade in Counterfeit and Pirated Goods. URL : <https://www.oecd.org/newsroom/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-world-trade-and-rising.htm>
9. Laudon K. C., Traver C. G. E-commerce 2021–2022 (17 th ed.) / by Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver. Pearson, 2023. 912 p.
10. Horrigan John B. Online Shopping / Pew Research Center: Internet & Technology. URL : <https://www.pewresearch.org/internet/2008/02/13/online-shopping>
11. State of e-commerce: global outlook 2016–21. URL : <https://www.ipc.be/services/markets-and-regulations/e-commerce-market-insights/e-commerce-articles/global-ecommerce-figures-2017>
12. Number of social network users worldwide from 2010 to 2021 (in billions). URL : <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users>

## **РОЗДІЛ 10**

### **РОЗБУДОВА СТІЙКИХ МІЖНАРОДНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ**

Фундаментальною ознакою сучасного поступу світового господарства і міжнародних економічних відносин є перехід до нової фази свого розвитку, що характеризується зміною технологічного укладу від індустріального до постіндустріального виробництва з інноваційною складовою (Індустрія 4.0), де основу утворюють галузі з наукоємними технологіями, на базі яких формуються глобальні ланцюги вартості та інновацій. Ключовим фактором конкурентоспроможності національної економіки вже тепер стає здатність безперервно продукувати нові знання, що є основою для впровадження технологічних й організаційних інновацій, які лежать в основі створення ланцюгів доданої вартості як у національній економіці, так і в глобальному господарстві.

На сучасному етапі головною рушійною силою поглиблення глобалізаційних економічних процесів є мережеві економічні системи. Саме в системі сучасних багатонаціональних і міжнародних корпорацій використовують нові мережеві форми структурної інтеграції, що об'єднують економічні суб'єкти в ланцюги створення доданої вартості (глобальні мережеві ланцюги) й інноваційні центри знань. Такі мережі орієнтовані на завдання підвищення конкурентоспроможності та інноваційності всіх їхніх учасників шляхом ефективного управління позитивними зовнішніми та синергійними ефектами, формування соціального капіталу всередині структур і створення нових інноваційних знань, підвищення ефективного попиту, і є складовою корпоративного простору

вищого порядку з безліччю міжфрагментних складових і зв'язків у міжнародних ланцюгах доданої вартості.

В основі концепції глобальних ланцюгів вартості лежить теорія глобальних виробничих ланцюгів (*Global Commodity Chains*), що виникла на базі світсистемного підходу (*World-systems analysis*) В. Валлерстайна. У його межах світову економіку і світовий геополітичний устрій описують як єдину систему держав й економік (*nation states*). Г. Джереффі у своєму дослідженні, яке вважають основоположним для становлення і розвитку концепції глобальних ланцюгів вартості, перемістив фокус аналізу зі світ-системи на рівень окремих одиниць і розробив концепцію глобальних виробничих ланцюгів у гео економічному просторі. На відміну від світ-системного підходу в ній підкреслюється важливість стратегічних альтернатив і рішень багатонаціональних підприємств (БНП), а не регулятивної сили національних держав [13]. Поєднуючи як теоретичну основу розгляд процесів розподілу створюваної вартості і впливу між ключовими гравцями, Джереффі описує концептуальну модель глобального виробничого ланцюга, аналізуючи її через феномен мережевих економічних систем глобальної економіки, поряд із фрагментованою структурою виробничих процесів (через складові мережевої економічної системи (МЕС) – міжфрагментні інтернальні й екстернальні зв'язки глобальних корпоративних мереж).

Вивчаючи витоки концепції глобальних ланцюгів вартості, не можна не відзначити, що вона ґрунтується на центральній для сфер стратегічного менеджменту і міжнародного бізнесу концепції ланцюгів створення вартості, або просто – ланцюгів вартості (*value chain*), яка також описує створення вартості в ланцюгах взаємопов'язаних операцій з виробництва продукту або послуги. Цю концепцію вперше було представлено М. Портером у 1985 р. як спосіб систематичного вивчення всіх операцій і дій, здійснюваних компанією, та їхні взаємовпливи один на одного... ланцюг вартості дезагрегує компанію в окремі стратегічно значущі операції з метою відстеження динаміки структури витрат і потенційних джерел для диференціації [27]. Зазначена концепція дає змогу порівнювати ланцюги вартості компаній-конкурентів й аналізувати конкурентну перевагу, що лежить в основі їхньої

конфігурації. Спочатку виникнувши у межах ресурсного підходу в галузі стратегічного менеджменту, концепція ланцюгів вартості може бути використана на різних рівнях аналізу, але центральним, зазвичай, є рівень фірми. У той час як аналіз корпоративних ланцюгів вартості (на рівні фірми) широко використовують для розгляду стратегії компанії та її конкурентних переваг, аналіз ланцюгів вартості компаній, що здійснюють міжнародні операції (особливо якщо різні стадії виробництва розташовані в різних країнах), пов'язаний з концепцією глобальних ланцюгів вартості [28]. Необхідно відзначити, що концепція глобальних ланцюгів вартості також пов'язана зі сферою управління ланцюгами поставок (*supply chain management*), але насамперед фокусується на міжнародній експансії та географічній фрагментації в межах ланцюгів поставок і в масштабах окремої галузі, охоплюючи всю групу операцій, спрямованих на створення вартості [27].

Інтенсивна глобалізація в 1990–2000-ті рр. призвела до необхідності дослідження процесів, що відбуваються в межах однієї мережевої системи, яка містить невизначену (значну) кількість ланцюгів вартості, з урахуванням вихідних ресурсів й інституційних особливостей окремих країн. Зокрема, виникла необхідність систематизації механізмів розділу сфер впливу та створення конкурентних переваг для утримання найбільш вигідних позицій усередині самих глобальних ланцюгів вартості. Починаючи із 2000-х рр., концепцію глобальних ланцюгів вартості почали найчастіше застосовувати як інструмент аналізу в різних наукових сферах, зокрема і для розгляду проблем міжнародної експансії БНП та локальної фрагментації виробничих ланцюгів [11]. Глобальні ланцюги вартості (ГЛВ) дають змогу описати світову економіку у вигляді комплексу виробничих ланцюгів і продуктів, що охоплюють внутрішньофірмові та міжфірмові зв'язки всередині мережі БНП. Укупі з міжнародною фрагментацією виробничих процесів і дедалі більшою інтеграцією світової торгівлі інтернаціоналізація мультинаціональних корпорацій (МНК) із країн з ринками, що розвиваються, усе виразніше виявляється та реалізується за допомогою використання цими компаніями різних контрактних стратегій. Дедалі рухливіші мережі компаній акцентують стратегічне значення міжфірмової

взаємодії і важливість її координування [23]. З одного боку, компанії переміщують у країни з ринками, що розвиваються, як стандартизовані виробництва, так і наукомісткі функції (*knowledge intensive functions*). З іншого – окремі компанії дедалі частіше повертають свої виробництва в країну походження (*reshoring*). Аналіз глобальних ланцюгів вартості дає змогу врахувати не тільки основні операції фірми, контрольовані безпосередньо, але й аутсорсинг й офшоринг (*offshoring*), і навіть ситуації, за яких активи беруть у тимчасове користування, що дає детальне уявлення про процеси, які відбуваються протягом усього ланцюга взаємопов'язаних стадій виробництва, та дає розуміння єдиного простору міжфірмових зв'язків, що формують глобальні корпоративні мережі [28].

У своїй ранній роботі Джереффі описав три аспекти аналізу глобальних виробничих ланцюгів: структуру витрат і випуску (*input-output structure*), географічний аспект (*geographical distribution*) і структуру управління та розподілу впливу (*governance in global value chains*). Згодом, для кращого розуміння процесів взаємного впливу національних і міжнародних політико-економічних умов ведення бізнесу та процесів глобалізації в кожній з ланок глобальних ланцюгів вартості, він додав четвертий аспект – інституційний (*institutional dimension*) [13]. Пізніше був запропонований ще один аспект – розвиток у глобальних ланцюгах вартості (*global value chain upgrading*), що охоплює дослідження процесів переходу між різними рівнями генерування доданої вартості окремим виробником [6]. Такий набір аспектів аналізу глобальних ланцюгів вартості має на увазі використання різних, але в значній мірі пов'язаних між собою теоретичних конструктів.

У межах аналізу глобальних ланцюгів вартості можна виділити дві групи в значній мірі взаємозалежних робіт, кожна з яких має власну специфіку. У першій з груп дослідження проводяться переважно міжнародними урядовими об'єднаннями, наприклад, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД, UNCTAD), Економічна комісія ООН для Африки (UNECA), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР, OECD), Європейський центральний банк (ЄЦБ, ECB), Світова організація торгівлі (СОТ, WTO), Комісія з міжнародної торгівлі

США (USITC) та іншими, і присвячені питанням у сфері економіки розвитку (*development economics*) [37]). Ці роботи дали початковий імпульс дослідженням глобальних ланцюгів вартості, описавши термінологію їхнього аналізу, що охоплює як аспекти концепції ланцюга вартості, так й основи світ-системного підходу. Друга група робіт – це статті, що публікуються в наукових реферованих журналах у галузі економіки та менеджменту, таких як: "Strategic Management Journal", "Global Strategy Journal", "Journal of Management Studies", "Economy and Society", "Journal of International Management", "Multinational Business Review" та інші спеціалізовані видання. У цій галузі аналіз глобальних ланцюгів вартості застосовують як інструмент, що дає змогу виявити нові теоретичні проблеми, а також комбінувати й удосконалювати наявні наукові теорії. Зазвичай такі дослідження фокусуються на певному аспекті аналізу глобальних ланцюгів вартості і ґрунтуються на емпіричних спостереженнях, не обмежуючись виключно описовою складовою, що притаманно визначенням у роботах інституцій міжнародної економічної політики (МЕП).

Однією з показових особливостей досліджень, що використовують концепцію глобальних ланцюгів вартості (*chain studies*), є їхня міждисциплінарність. Спираючись на взаємопов'язані, але різні за теоретичним наповненням основи (економічну теорію, економічну географію й економічну соціологію), аналіз фірм – учасників глобальних ланцюгів вартості використовується в різних наукових галузях організаційної теорії. Концепції глобальних ланцюгів вартості представлені на стику трьох напрямів теорії організації: стратегічного менеджменту, економічної географії й економічної соціології. Водночас, урахування різноманітності рівнів й об'єктів аналізу, що охоплює концепція глобальних ланцюгів вартості, залежно від природи досліджуваних взаємозв'язків у процесі вивчення глобальних ланцюгів вартості використовують різні теорії організації, зокрема теорію трансакційних витрат [23], теорію управління знаннями, теорію мережевої взаємодії. Уявлення про природу феномена глобальних ланцюгів вартості постійно оновлюються. Наприклад, параметри вимірювання частки участі у вертикально спеціалізованій

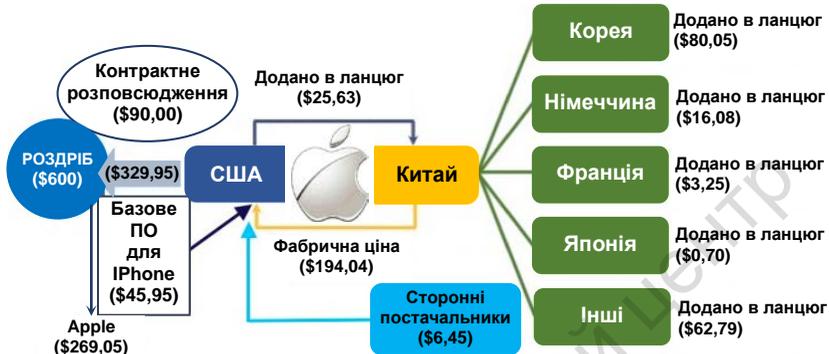
торгівлі були вперше розглянуті майже 20 років тому й удосконалені зовсім недавно [38]. Нині значну кількість наукових досліджень присвячено аналізу глобальних виробництв із застосуванням апарату концепції глобальних ланцюгів вартості. На спеціалізованому ресурсі "The Global Value Chains Initiative" (<http://www.globalvaluechains.org>) у 2022 р. були представлені понад 800 авторів та їхні публікації. У наукових роботах натеper виокремлено два основні підходи до дослідження глобальних ланцюгів вартості:

- "згори вниз" (*top-down approach*), у центрі уваги якого перебувають головні гравці та їхні ролі в моделях управління глобальними ланцюгами вартості (*governance in global value chains*), зокрема розподіл впливу і здібностей претендувати на найвищу віддачу у процесі створення вартості;
- "знизу вгору" (*bottom-up approach*), що розглядає структуру витрат і випуску (*input-output structure*) та траєкторії виходу на прибутковіші рівні всередині глобальних ланцюгів вартості [38].

Кожен із цих підходів передбачає побудову окремо взятого глобального ланцюга вартості, що дає змогу згодом обрати основний фокус дослідження. Традиційно виділяють п'ять аспектів аналізу глобальних ланцюгів вартості з урахуванням аналізованих у них компонентів. Це, зокрема:

- структура витрат і випуску в глобальних ланцюгах вартості, у якій відображаються процеси трансформації сировини в кінцевий продукт;
- географічний аспект, тобто розміщення виробничих процесів і функцій компанії та оптимізація взаємодії між ними;
- структура управління і розподіл впливу в глобальних ланцюгах вартості, у межах якої розглядається рівень впливу і розподіл ролей між основними учасниками цих ланцюгів;
- інституційний аспект, що передбачає дослідження впливу інституційних особливостей країн та / або галузей на різні ланки глобальних ланцюгів вартості;
- розвиток у глобальних ланцюгах вартості з вивченням процесу руху учасників ланцюга до вищих рівнів генерування доданої вартості.

Аналіз кожного з аспектів спирається на власну теоретичну і методологічну основу та передбачає прямий або непрямий розгляд ролей і особливостей фірм-лідерів, що займають найвигідніші позиції з погляду створюваної вартості, а також вивчення стратегій і способів виходу на прибутковіші рівні всередині глобальних ланцюгів вартості. Згадані аспекти аналізу глобальних ланцюгів вартості в значній мірі взаємопов'язані і зазвичай структура витрат і випуску в глобальних ланцюгах вартості охоплює всі ланки ланцюгів поставок фірми (вхідна логістика, операції, вихідна логістика, маркетинг і продажі, обслуговування), а також супутні операції генерування доданої вартості (постачання, розвиток технологій, управління людськими ресурсами тощо) і являє собою сукупність взаємопов'язаних процесів виробництва, критично важливих для формування схеми генерування доданої вартості в різних ланках ланцюга. Складання карти витрат-випуску базується на даних про об'єкт дослідження (галузь, компанія, країна), які збираються з відкритих джерел, а також за допомогою інтерв'ю й опитувальних анкет. Отриманий ланцюг вартості відображає характеристики окремих сегментів у глобальних ланцюгах вартості, а також зв'язки між ними. Зазначена процедура особливо важлива для формування уявлення про найбільш впливові БНП, що займають найвигідніші позиції з погляду обсягів генерування доданої вартості в глобальних ланцюгах вартості. Загалом аналіз глобальних ланцюгів вартості спирається на універсальний перелік стадій виробництва, який може бути використаний для опису практично будь-якої компанії / продукту / послуги за принципом класифікації основних видів діяльності: витрати (вхідна логістика), виробництво (операції), упаковка та зберігання (вихідна логістика), маркетинг і продажі, гарантійне обслуговування та сервіс. Проте структура витрат і випуску може варіюватися від галузі до галузі з огляду на спеціалізації окремих завдань і процесів. На рис. 19 наведено схематичну ілюстрацію ланцюга вартості iPhone у єдиній мережевій економічній системі (МЕС) "Apple".



**Рис. 19. Схематична ілюстрація ланцюга вартості iPhone у єдиній МЕС**

*Примітка.* Побудовано автором за Global Value Chain Development Report 2022 (WTO).

Крім категоризації стадій виробничого процесу, під час аналізу глобальних ланцюгів вартості часто виділяють висхідні і спадні типи операцій окремого ланцюга. Глобальні ланцюги вартості практично будь-якої галузі можуть бути умовно розділені на сфери низхідних і висхідних операцій. У нафтовій галузі, наприклад, висхідними операціями є геологорозвідка, видобуток і доставка нафти на переробний завод, а низхідними – процеси від переробки сирової нафти до подальшої доставки продукту кінцевому споживачеві. Такий поділ часто враховують в усіх аспектах аналізу глобальних ланцюгів вартості, оскільки є принципом розподілу обсягів доданої вартості в різних ланках. Фактори, що впливають на обсяги витрат за операціями всередині глобальних ланцюгів вартості – економія від масштабу, накопичення досвіду, зв'язку між операціями, швидкість проникнення на ринок, – актуальні для кожної ланки ланцюга. Однак у наукових роботах їх найчастіше не беруть до уваги, вони є пріоритетними для консультантів і представників бізнесу.

З метою економії витрат компанії з країн з розвинутою економікою відкривають виробництва в країнах з ринками, що розвиваються, формуючи глобальний економічний простір. У зв'язку із цим в останні десятиліття особливістю компаній з країн з економікою, що розвивається (порівняно з компаніями із

Західної Європи і Північної Америки), є інтенсивне зростання їхньої участі в глобальних ланцюгах вартості, а також рівня технологічного удосконалення процесів і функцій виробництва [33]. Сукупність виробничих процесів у глобальних ланцюгах вартості є інтернаціональною з огляду на дедалі більшу мобільність і глобальні транспортні можливості її учасників. З метою входження у глобальні галузі різні країни і компанії використовують доступні їм конкурентні переваги. Зазвичай країни з ринками, що розвиваються, приваблює низькою вартістю праці та базових ресурсів, тоді як країни з розвинутою економікою мають досконалішу систему освіти і високу віддачу від досліджень і розробок, що сукупно з високим рівнем розвитку інститутів забезпечує відповідний рівень конкуренції, а отже, бар'єрів для виходу на ринок [3].

Однак сталий поділ країн за рівнем розвиненості відносно недавно зіткнувся з новими реаліями БНП. Невід'ємною частиною аналізу глобальних ланцюгів вартості нині стали бекшоринг й аутсорсинг інтелектуально насичених процесів у країнах із ринками, що розвиваються. Зазначені стратегії уособлюють яскравий контраст традиційному устрою світової економіки, що ставить перед дослідниками нові питання про причини вибору місця розташування окремих виробничих процесів і мотиви їхнього переміщення в інші країни, і де вже не географічний простір з його перевагами є чинником формування ланцюгів вартості та виробництва, а єдина корпоративна мережа (адже іноді бекшоринг є не вигідним і витратним, але ця операція здійснюється і вартісний ланцюг продовжує існувати в тій самій МЕС, однак зі зміненими географічними кордонами).

У межах стратегічного менеджменту і міжнародного бізнесу існує кілька напрямків досліджень, у яких зроблено спроби теоретичного обґрунтування феноменів глобальної фрагментації виробництва (*global production fragmentation*), офшорингу, аутсорсингу та бекшорингу. У роботах із досліджень глобальної системи постачання (*global sourcing*) також використовують різні підходи до цих явищ, наприклад, з позицій економіки агломерацій (*agglomeration economies*) та інших теорій економічної географії. У цьому аспекті аналізу глобальних ланцюгів

вартості широко вживають термін *координація (GVC coordination)*, що позначає поєднання двох компонентів: вертикального й географічного охоплення операцій у мережевій економічній системі, створеній БНП, що змінюються залежно від країни, галузі. Подальший розвиток зазначеного аспекту аналізу привів до формування детальнішого розуміння різних структур управління (*governance modes*) у глобальних ланцюгах вартості і загалом у мережі. Залежно від значущості тих чи інших учасників спочатку було виділено два типи глобальних ланцюгів вартості: керованих виробником (*producer-driven*) і керованих покупцем (*buyer-driven*).

Глобальні ланцюги вартості, керовані виробником, зазвичай сформовані з компаній капіталомістких і технологічних секторів економіки, таких як автомобілі або електроприладобудування, а керовані покупцем – актуальні для великих роздрібних мереж й інших торгових компаній з таких трудомістких галузей, як швейна промисловість або споживча електроніка [13]. Відповідно до класифікації, що охоплює п'ять типів структур управління у глобальних ланцюгах вартості, рівень явного контролю й асиметрії впливу послідовно зростає від ринкової до ієрархічної. Ринкова структура управління (*market management structure*), відрізняючись відкритістю і високим рівнем спеціалізації та стандартизації у виробництві компонентів продукту, характеризується рівноправністю й комерційною самостійністю сторін (*arm's length relationships*), а ієрархічна (*hierarchy*) – прямим володінням і контролем над процесами виробництва. Контроль заснований на вертикальній інтеграції і здійснюється менеджментом компаній, що лідирують у глобальних ланцюгах вартості, проте продукт виробляють усередині однієї організації. Ця форма управління зазвичай обумовлена необхідністю обміну неявними знаннями в ланцюгу вартості, а також необхідністю ефективно керувати складною структурою витрат і випуску й контролювати ресурси, особливо пов'язані з інтелектуальною власністю.

Між цими двома формами перебуває:

- *модульна (modular)* структура, що характеризується наявністю складноскладових, але нестандартизованих трансакцій між учасниками процесу виробництва;

- *відносна (relational)*, де потоки інформації і знань між покупцями і постачальниками ґрунтуються на взаємній підтримці і керуються механізмами, заснованими на репутації, соціальній і територіальній близькості, сімейних й етнічних зв'язках;
- *кентивна структура (captive)*, що являє собою ряд дрібних залежних постачальників, керованих кількома великими покупцями з високим рівнем моніторингу і контролю з боку компаній – лідерів у глобальних ланцюгах вартості [33].

Вивчення розподілу впливу і ролей між основними виробниками у глобальних ланцюгах вартості зводиться до розгляду факторів і взаємозв'язків, що визначають те, у який спосіб у них будуть розподілені фінансові, матеріальні та людські ресурси [13]. У зазначеному аспекті аналізу глобальних ланцюгів вартості вивчають такі параметри, як рівень асиметрії впливу і здатність компанії здійснювати контроль у ланках глобальних ланцюгів вартості, за допомогою чого встановлюються правила гри для решти учасників глобальних ланцюгів вартості [9]. Управління БНП в ланцюгах здійснюють відповідно до параметрів, заданих сильнішими гравцями, на які орієнтуються менш впливові фірми. Компанії, здатні встановлювати такі параметри і впливати на попит і пропозицію в межах глобальних ланцюгів вартості, називають лідерами ланцюгів (*lead firms*), а їхню здатність керувати (*governance*) описують з позицій їх конкретних ролей у ланцюгу і загалом у мережі компаній [13].

Зазначені види структур управління у глобальних ланцюгах вартості можуть бути описані у вигляді комбінацій трьох характеристик: складність трансакцій (*complexity of transactions*) – наскільки технічно складна інформація, якою обмінюються фірми – учасники глобальних ланцюгів вартості і рівень специфічності активів виробничого обладнання; здатності до кодифікації трансакцій (*ability to codify transactions*) – чи може інформація, якою обмінюються компанії, бути кодифікована і спрощена шляхом встановлення стандартів виробництва, а також служити основою для спеціалізації і створення конкурентної переваги з подальшою фрагментацією процесу виробництва між різними фірмами; і компетентності постачальників (*capabilities on the supply-base*) – рівня відповідності навичок і здібностей

постачальників вимогам фірм-покупців. Якщо значення однієї із трьох характеристик змінюється, то змінюється і рівень явного контролю в глобальних ланцюгах вартості, що передбачуваним чином впливає і на ступінь асиметрії впливу [38]. Кожен вид розподілу впливу в глобальних ланцюгах вартості характеризується перевагами і недоліками (узагальнення див. в табл. 12).

**Таблиця 12**  
**Основні характеристики різновидів структури управління і впливу в ГЛВ [33, р. 87]**

Різновиди структури управління	Складність трансакцій	Здатність до кодифікації	Компетентність постачальників	Рівень явного контролю і асиметрія впливу
Ринкова	Низька	Висока	Висока	 Низька Висока
Модульна	Висока	Висока	Висока	
Відносна	Висока	Низька	Висока	
Кептивна	Висока	Висока	Низька	
Ієрархічна	Висока	Низька	Низька	

БНП із країн із ринками, що розвиваються, зазвичай відіграють роль постачальників, а не лідерів глобальної галузі. Вони займають різні ланки у глобальних ланцюгах вартості, але переважно з найменшим рівнем доданої вартості, що залежить від виду самого ланцюга в окремій галузі і від схеми розподілу впливу в ній [25]. Українські БНП представлені в п'яти глобальних галузях (нафта і газ, хімічна промисловість, металургія, транспорт і логістика, телекомунікації), однак аналіз ролей і взаємозв'язку цих компаній усередині глобальних ланцюгів вартості практично відсутній – він міститься лише в декількох роботах. Це обумовлено інтенсивнішим впливом інституційного середовища в місці розташування процесів виробництва компонентів продукту. У межах інституційного аспекту розглянуто вплив локальних, національних і міжнародних умов ведення бізнесу на кожен ланку ланцюга. Залучення в складноорганізовану систему економічних, соціальних і політичних зв'язків

визначає роль і вплив окремих компаній у глобальних ланцюгах вартості. Локальні інституційні особливості бізнес-середовища мають важливе значення в позиціонуванні компаній і розподілі ролей у глобальних ланцюгах вартості, оскільки рівень розвитку технологій виробництва визначається, зокрема, і наявністю знань і здібностей, які компанії накопичують завдяки інституційним чинникам, серед яких рівень державного стимулювання та підтримки, а також контроль приватних структур.

Створення переваг, пов'язаних з отриманням нових знань й економією від масштабу, можливе тільки на основі поєднання глобального масштабу операцій і розвитку технологій. З огляду на це компанії умовно поділяють на два типи відповідно до їхнього походження: компанії з розвинених країн і країн із ринками, що розвиваються [25]. Більшість теоретичних моделей у галузі міжнародного бізнесу, зокрема й модель життєвого циклу товару в міжнародній торгівлі, еkleктична парадигма, модель поступової інтернаціоналізації та багато інших, були спочатку розроблені на матеріалі компаній з розвинених країн. Перехід до контексту країн з ринками, що розвиваються, веде до необхідності певної (іноді істотної) адаптації таких моделей з урахуванням особливостей (зокрема й інституційних) компаній із цих країн. У більшості випадків БНП, що створили мережу та лідирують у глобальних ланцюгах вартості, ведуть своє походження з розвинених країн, тоді як компанії з країн із ринками, що розвиваються, через брак конкурентоспроможних технологій виробництва та інституційних особливостей, які стримують їхній розвиток, виконують стандартизовані операції (контрактна збірка, виробництво компонентів). Вартість таких операцій зазвичай незначна порівняно з висхідним і низхідним рухом у глобальних ланцюгах вартості, де домінантне становище займають БНП із розвинених країн. БНП із країн з економікою, що розвивається, зазвичай постають як постачальники. Проте вони дедалі частіше роблять успішні спроби подолання свого "підлеглого" становища, переходячи на вищі рівні створення доданої вартості у глобальних ланцюгах вартості, що підтверджується багатьма роботами [35].

Розвиток у глобальних ланцюгах вартості являє собою перехід компанії на вигідніші позиції в ланцюгу вартості. Різні типи економічного розвитку всередині глобальних ланцюгів вартості відбуваються шляхом підвищення ефективності економічних процесів у самій мережі: процесів виробництва (*process upgrading*); продукту виробництва (*product upgrading*); зміни виду функціональної спеціалізації (*functional upgrading*; *intra-chain upgrading*); застосування отриманих навичок в іншій глобальній ланцюгу вартості (*intersectoral upgrading*; *inter-chain upgrading*) [22]. Успішність переходу на процеси з вищими рівнями генерування доданої вартості для компаній із країн з ринками, що розвиваються, обумовлюється динамікою розвитку процесів аутсорсингу й офшорингу в глобальних галузях, а також інтенсивністю бекшорингу із цих країн: чим ближче структура управління і розподіл впливу в таких глобальних ланцюгах вартості до ієрархічної з великою асиметрією контролю в ланцюгу, тим менша ймовірність успішного переходу компаній на вищі рівні генерування доданої вартості через удосконалення виробничих процесів і функцій, а також бекшорингу. Гео економічні трансформації набувають нових описаних вище параметрів, за яких БНП переходять у стадію створення метакорпорацій і несубординаційних глобальних корпоративних мереж, в орбіті економічного впливу яких залучають цілі галузі та міста. Вплив на гео економічний простір корпоративних мереж та їхніх інновацій теж посилюється, боротьба за залучення міст і кластерів у свої орбіти та долучення до інновацій (як виконавців у певному фрагменті ланцюгів створення вартості) є сучасною формою інтернаціоналізації БНП у контексті глобальних економічних змін.

Отже, інновація, що є основою сучасних міжнародних ланцюгів створення вартості – це не тільки продукт інтелектуальної праці, а й продукт мережевої взаємодії (колективного інтелекту). Кооперація у глобальній геомережі створює нову продуктивність праці. У сегментах, що пов'язанні із цифровою економікою – експоненціальне зростання без прогнозованої "точки зламу" в найближчий прогнозований період, адже після створення нового продукту та його впровадження переваги власників продукту, що є частиною мережі, зберігаються та примножуються (мережа

володіє подальшим технологічним розвитком ключових технічних принципів, пов'язаних із продуктом, саме цим пояснюють капіталізацію корпорації "Microsoft", що в останні 45 років лише зростає: від обороту в 16 000 дол. у 1975 р. до капіталізації у 3 трлн дол. США у 2023 р.). Інноваційні мережі визначаються синергійним ефектом, що характеризується нададитивним ефектом у коопераційній взаємодії та поділі праці в таких структурах. Такий синергійний ефект спостерігається внаслідок інтеграції, злиття в єдину мережеву економічну систему (ефект емерджентності) тощо.

Комплексний аналіз корпоративних мереж свідчить про те, що БНП формують країнову спеціалізацію на різних сегментах однієї виробничої мережі зі спільним ланцюгом вартості. Зазначене є подальшою основою еволюції мережевих економічних систем, де закладаються основи глобальної індустріальної системи як продукту глобальної корпоративної мережі. У контексті побудови глобальної індустріальної системи національні ознаки будуть ще мати велику вагу в ідентифікації власності та діяльності БНП. На початковій стадії наприклад, БНП ще будуть мати свою "домашню" країну, що значно впливатиме на діяльність компанії. Проте згодом такі компанії почнуть "вислизати" з-під контролю країни базування. На пізній стадії БНП будуть уже орієнтуватися на декілька країн або навіть регіон. Доведена в дослідженні наявність спільних фірм і субконтрактних операцій, що формують міжфрагментні інтернальні й екстернальні зв'язки у глобальній корпоративній мережі, у вигляді мережевих альянсів і коаліції промислових, торгових і сервісних партнерів, кластерів та субкластерів, уже тепер є свідченням радикальної трансформації традиційних БНП. Дослідження мережевих економічних систем та їхніх міжфрагментних зв'язків і теоретичних положень генезису мережевої економіки засвідчує, що основним економічним змістом формування таких мережевих економічних систем є створення додаткових організаційних і виробничих зв'язків задля побудови нових ланцюгів вартості шляхом формування єдиного організаційно-технологічного й інформаційного середовища, створеного автономними економічними агентами та віртуальними підприємствами з метою підвищення ефективності

спільної виробничої мережі. Доведено, що в межах саме такої економічної системи в певній мірі можливо поєднати два протилежних економічних принципи – конкуренцію та кооперацію. Така мережева економічна система є достатньо гнучкою для того, щоб дати змогу учасникам системи конкурувати за розширення своєї частки в загальному обсязі продажів, залучати нових економічних агентів у мережу, і водночас така мережа організовує, координує діяльність усіх учасників таким способом, щоб підвищити їхню загальну конкурентоспроможність порівняно з іншими БНП, що не створили такої мережевої економічної системи.

Також варто зауважити, що мережеві економічні системи як продукт мережевої економіки видозмінюються, породжуючи нові форми міжгалузевої кооперації та співпраці і формуючи новітній міжнародний поділ праці, проте і самі міжнародні економічні системи видозмінюються під впливом технологічних й інституційних факторів. Розвиток у глобальних ланцюгах вартості являє собою перехід компанії на вигідніші позиції у цій системі. Мережеві форми інтеграції корпорацій або міжнародні мережі являють собою один із видів кооперації учасників економічної діяльності в межах переходу від індустріального до постіндустріального способу виробництва (Індустрія 4.0). Саме поняття *мережа* має різні економічні трактування. Її можна розглядати як віртуальне підприємство, і як мережі, що існують у фізичному просторі. Унаслідок узагальнення і систематизації визначень мережі описані як система неповних і переважно неформальних контрактів між юридично незалежними, але взаємопов'язаними економічно суб'єктами – учасниками ланцюгів створення доданої вартості й інститутів підтримки економічного розвитку. Визначено, що у великих ієрархічних, вертикально інтегрованих БНП відбуваються фундаментальні зміни. На сучасному етапі організації експериментують із різними новими, незвичними їм схемами. У спрощеному вигляді тут можна виокремити два процеси: "стиснення" і децентралізації стратегічної влади практично на кожному етапі процесу виробництва. У першому випадку велика фірма трансформується на внутрішньому рівні, у другому – відбувається розподіл основних видів її діяльності між дедалі більшою кількістю акторів за відповідної

втрати централізованого контролю. Обидва процеси зумовлюють вертикальну дезінтеграцію або стиснення ієрархії, а також поширення горизонтальних відносин або міжфрагментних мережевоподібних зв'язків. У підсумку виникають кластери квазі-незалежних одиниць, що можуть набувати різних форм – стабільні і динамічні мережі; стратегічні альянси; партнерства, що створюють додану вартість і глобальні ринкові матриці.

Виявлено, що сутність мережевих економічних структур, з позиції технологічного впливу на систему, це концентрація не на організаційній структурі, а на структурі капіталізації технології, від розроблення до провадження у своїй мережі. Саме наукоємні технології перетворюють низькодохідні операції оброблення та збирання у високодохідні. Смартсорсинг як породження нової індустріалізації вплинув на модель диверсифікації мережевих економічних систем, де такою моделлю став рещоринг (*re-shoring*) – повернення офшорингових ланцюгів із країн, що розвиваються, назад у розвинені країни. Тобто, якщо моделлю диверсифікації глобальних корпорацій 20 років тому було перенесення виробництв у треті країни (певних операцій, як було описано нами вище на прикладах провідних корпорацій), то тепер диверсифікація складніших мережевих економічних систем (де глобальні корпорації є складовою) спрямована на неперервність інновацій, де мережева економічна система розміщує такі ланки в кластерах, що є складовою цієї ж мережі. Зниження інтенсивності офшорингу у сфері виробничих операцій, як наслідок описаної диверсифікації, супроводжується його прискореним поширенням у сфері НДДКР, що безпосередньо впливає на вже сформовані наукоємні ланки глобальних ланцюгів на території як країн, що розвиваються, так і розвинених країн. Нині США є основним генератором і найбільшим інвестором у R&D-проекти в усьому світі, а максимальна кількість транскордонних R&D-проектів серед усіх регіонів світу реалізується в ЄС. Азійські країни є найбільшим підрядником у сфері R&D для США та ЄС, тоді як такі аналогічні інвестиції з азійських країн спрямовуються до країн ЄС.

З огляду на аналіз впливу нової індустріалізації на диверсифікацію мережевих БНП можемо зауважити, що розбудова стій-

ких міжнародних ланцюгів доданої вартості залежить від технологічності корпорації та держави зокрема, у системі конкурентними будуть залишатися лише ті корпорації у добу експоненціального ускладнення технологій і нелінійного розвитку, що зосередяться не на удосконаленні виробничих технологій, а на створенні середовища безперервного оновлення та застосування, і така інноваційна глобальна корпоративна мережа стане новою формою економічного порядку, сформованого під впливом диверсифікації БНП, через витіснення ієрархічних форм і застарілих технологічних процесів. У глобальних ланцюгах вартості структура витрат і випуску може варіюватися від галузі до галузі, зважаючи на спеціалізацію й окремі завдання та процеси. На рис. 20 наведено схематичну ілюстрацію ланцюга вартості iPod у єдиній мережевій економічній системі, створеній корпорацією "Apple".



**Рис. 20. Схематична ілюстрація ланцюга вартості iPod у єдиній МЕС [37]**

Залежно від значущості тих чи інших учасників, у дослідженні було виділено два типи глобальних ланцюгів вартості: керованих виробником (*producer-driven*) і керованих покупцем (*buyer-driven*). Глобальні ланцюги вартості, керовані виробником, зазвичай формуються з компаній капіталомістких і техно-

логічних секторів економіки, таких як автомобіле- або електроприладобудування, а керовані покупцем – актуальні для великих роздрібних мереж й інших торгових компаній з таких трудомістких галузей, як швейна промисловість або споживча електроніка. Зазначені види структур управління в глобальних ланцюгах вартості можуть бути описані у вигляді комбінацій трьох характеристик:

- складність трансакцій (*complexity of transactions*) – наскільки технічно складна інформація, якою обмінюються фірми – учасники глобальних ланцюгів вартості і рівень специфічності активів виробничого обладнання;
- здатності до кодифікації трансакцій (*ability to codify transactions*) – чи може інформація, якою обмінюються компанії, бути кодифікована і спрощена шляхом встановлення стандартів виробництва, а також служити основою для спеціалізації і створення конкурентної переваги з подальшою фрагментацією процесу виробництва між різними фірмами;
- компетентності постачальників (*capabilities on the supply-base*) – рівня відповідності навичок і здібностей постачальників вимогам фірм-покупців.

У контексті аналізу розбудови стійких міжнародних ланцюгів доданої вартості необхідно згадати П. Баклі та його теоретичну проблему міжнародного бізнесу, що полягає у визначенні кордонів сучасних БНП як мережевих організацій, і що БНП лише починають перетворюватися на глобальні фабрики. Термін *глобальна фабрика* було запропоновано П. Баклі 2004 р. У публікації 2009 р. "Вплив глобальної фабрики на економічний розвиток" і спільній статті із П. Гхаурі "Глобалізація, економічна географія та стратегія багатонаціональних підприємств" (2004) було розроблено основи цього напряму аналізу БНП і подано назву концепції. Теорія глобальної фабрики пов'язує три ключові аспекти міжнародного бізнесу:

- еволюцію стратегій БНП,
- зміни економічної географії світової економіки,
- сучасні тенденції глобалізації.

Вона показує, що глобалізація є наслідком зміни стратегії багатонаціональних фірм щодо власності (акціонерного конт-

ролю) та розміщення пунктів створення доданої вартості. Теорії БНП традиційно розглядали ці фірми як вертикальні або горизонтальні виробничі системи. Кожна філія у таких системах міжнародного виробництва була залучена до зв'язків з іншими підрозділами тієї самої фірми. Проте це мало певні недоліки – за такої системи було дедалі важче забезпечити подальше зниження витрат або швидко переходити з одного ринку (де продажі падають) до нового перспективного регіону (ринку) збуту. Це вимагало ліквідації ПП у збиткові об'єкти та переспрямування капіталу до нових підприємств. Як зазначають П. Баклі та П. Гхаурі, вертикальна й горизонтальна інтеграції зайшли в суперечність із гнучкістю та мобільністю транзакцій міжнародного бізнесу. Зміни стратегії БНП у питаннях власності та розміщення стали реакцією корпоративного менеджменту на цю суперечність, що привело до появи мережевих систем виробництва цих фірм. Концепція глобальної фабрики обґрунтовує появу мереж БНП як розв'язання суперечності між традиційною інституційною структурою фірм, що базувалася на акціонерних зв'язках, і потребами мобільності, гнучкості та швидкої реакції на зміни ринкового середовища. У певному розумінні мережеві структури багатонаціональних фірм означають дезінтеграцію їхніх виробничих систем і перебудову інституційного механізму створення доданої вартості. Ця перебудова виявилася у відмові від 100 % акціонерної власності як головного критерію формування вертикальних або горизонтальних структур БНП, залученні до мереж спільних підприємств і незалежних учасників.

Така дезінтеграція також супроводжується значною географічною диверсифікацією ланцюгів створення вартості, збільшенням їхньої географічної довжини, залученням до мережі учасників, що перебувають у найвіддаленіших регіонах і країнах. Ще один аспект глобалізації пов'язаний з інтернаціоналізацією малих підприємств. Якщо "старі" великі БНП достатньо важко відмовлялися від акціонерного контролю над багатьма стадіями вироблення вартості, то малі міжнародні підприємства відразу започатковували свій міжнародний бізнес як мережеву систему виробництва, що переважно складається із субконтракторів і партнерів. Існування аутсорсингових мереж є однією з головних конкурент-

них переваг малих БНП. П. Баклі вважають одним з основоположників школи інтерналізації, тому природно, що мережеву структуру багатонаціональних фірм він розглядає на базі цього методологічного підходу. На думку вченого, мережеві системи виробництва "відкривають" внутрішні ринки міжнародних фірм. Це породжує для БНП нові переваги, що компенсують мінуси від втрати певних переваг традиційної інтерналізації:

- міжнародні фірми можуть позбутися своїх слабких і неконкурентоспроможних підрозділів. Замість них до ланцюга створення вартості залучають нових високоефективних виробників-субконтракторів;
- це усуває спокусу використовувати окремими підрозділами трансфертні ціни та маніпулювати ними. Зовнішні партнери, що виробляють напівфабрикати за аутсорсинговими контрактами, наближають ціни на них до світових;
- залучення до ланцюгів постачання інших споживачів посилює ефекти масштабу, оскільки збільшує попит, що може перевищувати внутрішні потреби БНП.

Крім традиційного учасника інтегрованого виробництва БНП-філій, важливою його ланкою стають спільні підприємства. По суті, БНП дедалі частіше являють собою хаби мереж спільних підприємств, що пов'язані між собою. Кожний партнер зі спільних підприємств відповідає за їхнє оперативне управління. А штаб-квартири БНП координують зв'язки між такими ланками. Найбільш ефективні та конкурентоздатні учасники поступово перебирають на себе більшу частину торгових потоків мережі. Вони формують цінові сигнали для менш ефективних ланок і змушують їх підтягуватися до середнього рівня, щоб продовжувати займати свою нішу у глобальному ланцюгу створення вартості. Неefективні учасники замінюються новими партнерами або спільними підприємствами. Створення мереж спільних підприємств часто зумовлено технологічними факторами. З одного боку, існує тенденція залучення до системи міжнародного виробництва підприємств із такими технологіями, якими не володіє сама БНП. Метою може бути отримання контролю над новими технологічними розробками або зниження витрат. З іншого боку, ще більш розповсюдженою тенденцією є залу-

чення до мережі спільних підприємств учасників із подібними технологіями, що узгоджуються із наявними технологічними лініями багатонаціональної фірми.

Ще одним учасником мереж є повністю незалежні фірми. Цей сегмент систем міжнародного виробництва зростає особливо швидко, оскільки БНП постійно змінюють ланцюги постачання проміжних продуктів, залежно від попиту та зростання витрат. Зниження торгових тарифів і транспортних витрат значно посилює цю тенденцію. Інколи мережі багатонаціональних фірм убудовані до кластерів сусідніх фірм, що утворюються у регіональних промислових агломераціях. Отже, мережевий характер діяльності БНП обумовлює суттєві зміни в питанні власності й акціонерного контролю над учасниками ланцюга створення вартості. Виникають нові механізми координації та управління суб'єктами процесу створення доданої вартості.

Розвиток мереж посилює географічну дисперсію виробничого процесу багатонаціональних фірм. Стратегія міжнародних фірм передбачає оптимальну комбінацію постачання ресурсів із різноманітних джерел, що існують на світовому ринку. У більшості випадків географічне розташування субконтрактора (постачальника) не має вирішального значення, оскільки фактор транспортних витрат є все менш вагомим детермінантом локалізації. Проте важливим параметром локалізації є не так сама країна, як її регіон або місто. На думку П. Баклі, "Конкуренція між містами є набагато актуальнішою, ніж конкуренція між країнами – це конкуренція, що є національною та водночас наднаціональною (напр., Пекін проти Шанхаю та проти Делі)".

Розвиток мережевих структур актуалізує питання про параметри просторової характеристики учасників. Серед таких параметрів набувають значення відмінності або взаємодоповнюваність конкретних місць розміщення ланцюгів створення вартості, інтенсивність зв'язків між ними, культурні особливості, рівень залучення до локальних агломерацій, швидкість і вартість залучення або вилучення таких місць розташування із мережевої структури. Ще одна теоретична проблема міжнародного бізнесу, на думку П. Баклі, полягає у визначенні меж сучасних БНП як

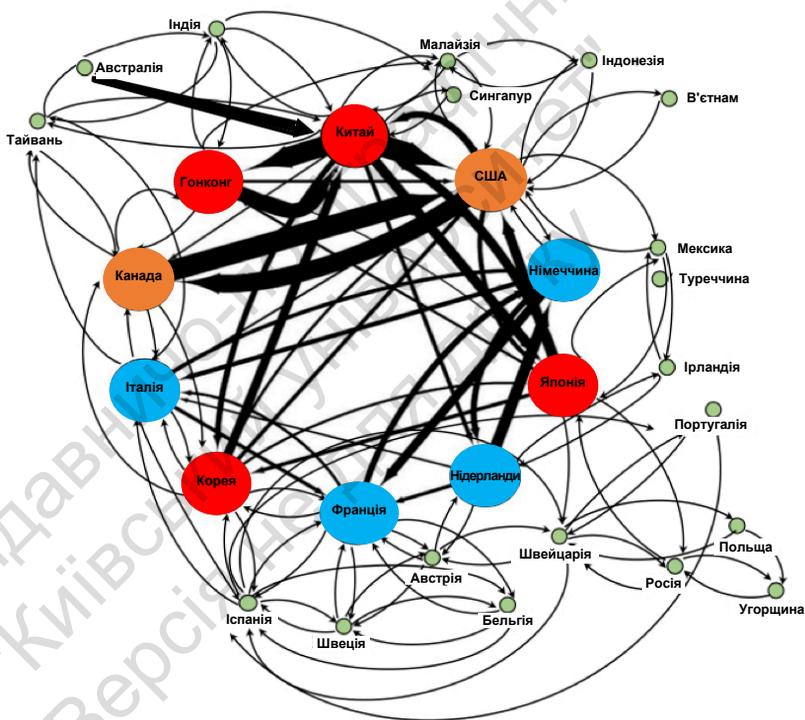
мережових організацій. Усталений погляд на великі горизонтально або вертикально інтегровані міжнародні фірми визначав їхні кордони межами власних філій (відділень, асоційованих і дочірніх фірм). Мережева теорія БНП передбачає динамічне розширення таких кордонів. Де починається й де закінчується "мережа" окремих багатонаціональних підприємств, це питання набуває великої актуальності та складності, якщо врахувати, що до орбіти цих фірм утягуються тисячі незалежних фірм-субпідрядників. Кордони таких "галактик" БНП починають розмиватися, оскільки ті самі незалежні субконтрактори можуть бути партнерами багатьох міжнародних компаній. Так само відбувається ерозія "національності" БНП і їхньої належності до певної країни. П. Баклі зауважує, що ключовим питанням розвитку мереж БНП є контроль над інформацією. Це стосується як виробничих, так й особливо сервісних мереж. Із цим пов'язана ще одна важлива теоретична проблема сучасного міжнародного бізнесу – дослідження специфіки створення та руху знань у мережових системах міжнародного виробництва. П. Баклі вважає, що БНП лише починають перетворюватися на глобальні фабрики. Попереду тривалий шлях організаційної еволюції. У майбутньому вони стануть чутливими до потреб споживачів гнучкими системами "розподіленого виробництва". Така глобальна фабрика здатна робити будь-які моделі товарів і швидко переходити від однієї до іншої, залежно від попиту й уподобань. Учені передбачають, що навіть дизайн виробничих приміщень такої глобальної фабрики буде однаковий у всіх країнах, так само, як і виконання інших важливих функцій, наприклад, підготовки персоналу або контролю якості тощо.

Гнучкість глобальної фабрики дасть змогу змінювати комплектацію деталей, напівфабрикатів за потребами кінцевих замовників. БНП – власники брендів здійснюватимуть проектування, дизайн, інжиніринг, контроль якості та маркетинг продукції. Виробництво буде розподілене між їхніми фірмами-партнерами. Перевагою глобальної фабрики буде максимальне наближення виробництва до кінцевого споживача. Мережеві системи дають змогу виробляти товари та послуги в будь-якій

країні світу, де існує попит на них, й уникати великих дистанцій перевезень кінцевої продукції. Скорочення постійних витрат зменшуватиме ефекти масштабів, тому не буде потреби будувати гігантські заводи далеко від споживачів. П. Баклі відзначає низку теоретичних проблем, що виникають у зв'язку із мережевою структурою багатонаціональних підприємств. По-перше, мережеві виробничі системи вимагають перебудови корпоративного менеджменту багатонаціональних фірм. Значна кількість учасників і великі відстані ланцюгів потенційно можуть створити непередбачувані ситуації й інші проблеми координації і контролю. Послаблений контроль за віддаленими аутсорсинговими ланками може негативно впливати на загальні результати діяльності БНП. Отже, багатонаціональні підприємства як мережеві інституції мають пристосувати до нових умов свої організаційні й управлінські моделі. Багатонаціональне підприємство залишає за собою лише ключові функції, тоді як виробництво всіх деталей і їхнє складання передають фірмам-партнерам. Багатонаціональне підприємство у такій мережевій архітектурі контролює основні потоки інформації. Нерівномірність розвитку інтернету й центрів оброблення даних може впливати на локалізацію цієї ключової функції. Скупчення важливих дата-центрів, серверних фірм у певних міських агломераціях або регіональних центрах визначатиме розташування головних учасників глобальної фабрики. Можливість використання потужних пошукових систем інтернету, застосування сервісів геолокації створює нове середовище комунікації споживачів з учасниками глобальної фабрики. Географічна відстань перестає бути критично важливим фактором ланцюгів постачань.

Мережева економіка БНП окреслює контури нового поділу праці між країнами. Проте проблемним питанням для сталого розвитку світового господарства є визначення детермінантів просторової дисперсії учасників глобальних мереж БНП. Найгіршим сценарієм розвитку глобальної фабрики є продовження концентрації багатства в постіндустріальних країнах і подальше відставання бідних регіонів, які займатимуть нішу нижніх "брудних" промислових поверхів, тобто проблематика нерівномірності розподілу доданої вартості на всіх фрагментах міжна-

родного ланцюгів. Аналіз двосторонніх потоків основних суб'єктів глобальної торгівлі в контексті наявних ланцюгів вартості за 2022 рік підтверджує припущення П. Баклі щодо передачі знань і технологій у межах визначених мереж і ланцюгів вартості й інновацій, де країни центру забезпечують факторами свої структури, які мають міжфрагментні зв'язки з БНП, використовуючи ресурси країн, що розвиваються. Це свідчить про те, що країни, які розвиваються, будуть перебувати на периферії глобальних корпоративних мереж, маючи слабкі міжфрагментні зв'язки, а це, зі свого боку, і надалі формуватиме сировинну та низькотехнологічну спеціалізацію таких країн (див. рис. 21).



**Рис. 21. Торговельні потоки основних суб'єктів глобальної торговельної мережі**

*Примітка.* Побудовано автором за Global Value Chain Development Report 2022 (WTO).

Індекс глобальних зв'язків дає змогу підтвердити припущення П. Баклі та встановити, що у групі провідних країн зберігається висока концентрація міжнародних торговельних потоків і найбільша частка переміщення факторів виробництва, де 15 країнам належить майже 63 % загального світового експорту, понад 60 % торгівлі послугами та 80 % світових ПШ (У публікації 2009 р. "Вплив глобальної фабрики на економічний розвиток" і спільній статті із П. Гхаурі "Глобалізація, економічна географія та стратегія багатонаціональних підприємств" (2004) було розроблено основи цього напряму аналізу БНП і запропоновано назву концепції). Саме участь у глобальній корпоративній мережі та наявність стійких міжфрагментних зв'язків у наявних ланцюгах вартості є визначальним фактором зростання доходів БНП і країн, які мають такі стійкі мережеві зв'язки. Продажі через такі мережеві зв'язки нині формують понад 50 % глобального корпоративного доходу. Це свідчить про те, що в концепціях флагманських БНП і "глобальної фабрики" мережа є сучасною формою інтерналізації й уникнення недосконалостей ринку.

Ідею конкурентної співпраці в цілях інноваційного розвитку відображено не тільки в мережах БНП, а й у формі кластерів створення ланцюгів інновацій і вартості. Різноманітна кооперація, до якої залучені різні місцеві гравці, сприяла виникненню регіональних кластерів – географічно сконцентрованих мереж і ланцюгів створення вартості з постачальників, покупців й інститутів. Це кластер, локалізований у просторі, зазвичай у межах одного міста і прилеглих територій, що охоплює практично всі ланки по вертикалі, а також широкий діапазон учасників одного рівня ланцюга створення вартості. Основна діяльність зі створення вартості (розроблення стратегії, проведення досліджень, виробництво продукту, маркетинг, логістика тощо) зосереджена в межах регіону базування кластера. Продукція кластера представлена на зарубіжних (іноді навіть глобальних) ринках і займає на них міцні конкурентні позиції. Взаємодія між учасниками будується на основі довгострокових відносин, учасники різноманітні за своїм розміром. Роль наявних у більшості випадків спеціалізованих координуючих організацій (організацій кластерного розвитку) мінімальна [8].

Останнім часом концепція регіонального кластера стала популярною в академічних колах, бізнесі і державному управлінні. Як відзначають Г.-Й. Хосперс і С. Богельсдйк, співпраця в межах географічної концентрації є стратегією організаційного виживання в сучасному висококонкурентному діловому середовищі. Про це свідчить досвід регіональних кластерів, де співконкуренція має практичне втілення. Такими класичними прикладами є регіони Емілія-Романья (Італія), Баден-Вюртемберг (Німеччина), Кремнієва долина (США). Згодом цей список поповнили регіони Софія Антиполіс (Франція; обчислювальна техніка, електроніка, біотехнології та фармакологія), Тойота-сіті (Японія; автомобілебудування), Кремнієва долина (Шотландія; мікроелектроніка), долина Синос (Бразилія; виробництво взуття), Тегу (Південна Корея; високотехнологічна медицина), Баварська долина (Німеччина; біотехнології та медицина) й ін. [38].

Проте, незважаючи на умовно рівне розподілення доданої вартості у створених ланцюгах у кластері, є ризик того, що, інтегрувавши всі необхідні ресурси і простори, економіки-лідери будуть "закриватися" від навколишнього світу (на продовження висвітленої проблематики "брудних поверхів" П. Баклі). У цьому контексті глобалізація – це кінець нового переділу ринку. Далі неминуче розвивається "регіоналізація". Це означає, що конкурентні регіони будуть "замикатись" [3]. В умовах глобалізації регіональні кластери займають активну позицію в міжнародних економічних зв'язках. Багато успішних регіональних кластерів використовують глобальні ринки, щоб мати доступ до джерел дешевої робочої сили, капіталу й інших ресурсів. Регіональний або локалізований кластер – це просторова агломерація подібних і пов'язаних форм господарської діяльності, що утворює ядро місцевого середовища, яке сприяє переливам знань і стимулює різні форми навчання й адаптації. Такі кластери зазвичай сформовані з малих і середніх підприємств, а фактором їхньої успішності є посилення соціального капіталу та географічної близькості. Оскільки ринки є глобальними, а фактори виробництва зазвичай локалізовані, то кластери постають "локальними вузлами" глобальних корпоративних мереж. Саме ті кластери, що є "локальними вузлами" глобальних

корпоративних мереж, відображають повноцінні інноваційні кластерні екосистеми постіндустріальної епохи, які опираються на інновації як на рушійну силу. До них входять більшість кластерів країн Скандинавії, Швейцарії, відомі кластерні мережі у США, деякі кластери в Південно-Східній Азії. Вони добре інтегровані в глобальні ланцюги, мають координувальні мережеві вузли у вигляді платформи для колаборації, будують взаємодії на довгострокових домовленостях і колективно генерують безперервні інновації.

Нині, за даними Європейської кластерної обсерваторії (*European Cluster Observatory*), у 28 країнах – членах Євросоюзу діють понад 2000 кластерів, дуже різномірних за своєю структурою, кількісним і якісним складом. Умовно їх можна поділити на дві групи:

- Перша група – так звані *територіальні* кластери – об'єднання підприємств і дослідницьких центрів, що взаємодіють у процесі створення інноваційного продукту і локалізовані в межах певної географічної області. Їхня інфраструктура взаємодії переважно матеріальна (транспорт, лабораторії, офісні приміщення). Основний фокус діяльності – регіональний розвиток і підвищення інвестиційної привабливості території.

- Друга група – так звані *силові* кластери, що являють собою стратегічні об'єднання господарюючих суб'єктів, науково-дослідних й обслуговуючих організацій, націлені на створення самостійних виробничих ланцюгів й орієнтовані на нові ринки. Їхня інфраструктура взаємодії – ефективний менеджмент, розвинені зв'язки між учасниками, що посилюють один одного і відкривають нові ніші. Головний фокус їхньої діяльності – підвищення національної конкурентоспроможності.

З 1980-х рр. у європейських країнах почали активно розробляти стратегії інноваційного розвитку, що передбачали заходи зі стимулювання створення нових кластерів. У 2006 р. посилення ролі кластерів стало одним із пріоритетів інноваційного розвитку економіки Євросоюзу. Основи сучасної кластерної політики в Європі були сформульовані в Повідомленні комісії європейських співтовариств від 17 листопада 2008 р. "На шляху до кластерів світового рівня в ЄС: упровадження розширеної інноваційної стратегії". У документі, зокрема, йдеться про необ-

хідність узгоджених заходів щодо створення умов для підвищення рівня європейських кластерів і їхню інтеграцію в міжнародні ланцюги створення доданої вартості. Зазначається, що стійка ринкова фрагментація, слабкі зв'язки між кластерами всередині єврозони призводять до того, що європейські кластери не володіють достатньою критичною масою й інноваційним потенціалом, щоб бути конкурентоспроможними в умовах глобальних ринків. Прагнення до переваги має стати однозначним пріоритетом. Інтеграція європейських кластерних політик і стимулювання міжнародного кластерного співробітництва мають допомогти появі сильних кластерів міжнародного рівня, здатних стати опорою економіки єврозони в умовах глобальної конкуренції. Ці положення сприяють також досягненню цілей Лісабонської стратегії (у модернізованому варіанті – стратегія "Європа 2020"), спрямованої на зростання конкурентоспроможності та зниження соціальної напруженості в межах спільної комунітарної політики. Крім того, у документі було запропоновано комплекс програм й ініціатив з підтримки міжнародної співпраці кластерів. Інтернаціоналізацію європейських кластерів розглядають у двох аспектах: як інструмент підвищення конкурентоспроможності окремих компаній, що можуть розвивати зовнішні зв'язки більш успішно в межах кластера, а також як інструмент підвищення якості самого кластера на шляху до міжнародного рівня.

Нині Південна Корея, наприклад, нараховує понад 660 кластерних ініціатив, 262 з яких є регіональними. Найбільш активно корейські регіональні кластери розвивають міжнародні зв'язки з кластерами з Німеччини [20]. Ще в 1986 р. між Міністерством освіти, науки і технологій та Міністерством економіки знань Південної Кореї і Міністерством науки і досліджень Німеччини було укладено угоду про співпрацю в галузі інновацій. Крім того, Німеччина і Корея є давніми торговельними партнерами; через корейських партнерів німецькі компанії також мають доступ на азіатський ринок. Співпраця регіональних кластерів двох країн почалася із 2006 р. Напередодні, у 2005 р. урядом Південної Кореї було відібрано 12 великих кластерних ініціатив, розташованих у таких регіонах (провінціях): Кунсан (Чолла-Пукто), Вонджу (Канвондо), Куми (Кенсан-Пукто), Ульсан

(Йоннам), Чханвон (Кенсан-Намдо), Кванджу (місто прямого підпорядкування), Окчхон (Чхунчхон-Пукто), Намдонгу (Інчхон, незалежна адміністративно-територіальна одиниця і вільна економічна зона) тощо. У середині цих 12-ти ініціатив розміщені 60 комплексів, що отримали статус "міні-кластерів". У кожному з них створено спеціалізований інститут – Агентство ділового розвитку кластера, що займається координацією мережевої взаємодії всередині кластера й інтернаціоналізацією. Самі агентства отримували фінансування від Корейської корпорації промислових комплексів.

Модель інтернаціоналізації кластерів у США часто описується вченими через створення глобальної мережі кластерів або суперкластерів. Вони можуть виникати в географічно близьких, але адміністративно різних регіонах, межі між якими згодом розмиваються і виникають великі суміжні регіони (напр., Північно-східний коридор або Кремнієва долина). Вивчаючи формування мережі кластерів, дослідники підкреслюють, що їхнім важливим елементом є різні соціальні організації. Вони виникають як неформальні об'єднання з представників різних сфер: виробництва, академічного середовища тощо і з часом виростають у потужні професійні асоціації. Часто вони утворюються за національною ознакою – відомі приклади індійських, іранських, ізраїльських, французьких та інших спільнот. Наприклад, у 1989 р. у Кремнієвій долині виникла Асоціація китайських інженерів Кремнієвої долини – SVECA (*Silicon Valley Chinese Engineers Assosiation*), яка налічує нині понад 6 тис. учасників у США, Європі й Азії. Її місія – сприяти створенню та підтримці взаємовигідного співробітництва між учасниками кластеру з їхніми рідними регіонами по всьому світу [26].

Глобальні мережі регіональних кластерів у США характеризуються переходом трьох типів зв'язків: слабкі, міцні та ковалентні зв'язки. Слабкі зв'язки (*weak ties*): вид взаємодії між учасниками кластерів, що зустрічається найчастіше, має на увазі обмін інформацією і короткочасне міжособистісне спілкування. Форми – міжнародні ярмарки і виставки, конференції, професійні та галузеві форуми. Цей вид співпраці є найменш витратним, проте забезпечує доступ до необхідної інформації, ресур-

сів. По мірі інтенсифікації таких контактів обмін уже не обмежується лише інформацією, а й технологіями, послугами, виникають міцні зв'язки (*Durable bonds*). Міцні зв'язки також формуються між окремими особами, компаніями, організаціями в різних регіональних кластерах, вони динамічні і гнучкі. Прикладом можуть бути компанії – природжені глобалісти, що поєднують у собі мобільні ресурси з усього світу.

У різних країнах убудовування кластерів у фрагменти глобальних ланцюгів вартості відбувається на різних рівнях:

- інтернаціоналізація учасників (переважно малого бізнесу) через потенціал кластера,
- залучення в кластер зарубіжних учасників,
- входження кластерів у міжнародні кластерні мережі та спільноти,
- формування навколо свого кластера глобальних спільнот.

Для опису найбільш міцних зв'язків між кластерами було проведено аналогію з електронами, між якими виникають ковалентні зв'язки. Цей тип взаємодії характеризується постійними взаємовідносинами, у яких роль кожного кластера ототожнюється із цілим бізнес-процесом або ланкою ланцюга створення вартості. Ковалентні зв'язки характеризуються реверсивними потоками інформації, капіталу, товарів. Прикладом ковалентних зв'язків є співпраця Кремнієвої долини з кластерами Ізраїлю і цей кластер уже не є ні суто американським, ні ізраїльським, а суперкластером обох регіонів.

З огляду на економічний аналіз К. Мартінес (Університет Західної Австралії) та Т. Сіглера (Університет Квінсленду) австралійських промислових кластерів можна стверджувати, що деякі агломерації за своєю природою є глобальними, інші – регіональними й локальними [30]. Також у їхньому дослідженні особливу увагу приділено енергетичним кластерам. Велика кількість кластерів саме в енергетичних корпоративних мережах, порівняно з іншими мережами, свідчить про децентралізованість глобальних операцій енергетичних корпорацій, у яких беруть участь як споживачі, так і виробники, розв'язуючи свої завдання енергетичної безпеки. У контексті такої взаємодії простежуються потужні зв'язки австралійських кластерів з

Африкою та поява нових позицій у нафтогазовому секторі, виявлено американський енергетичний кластер із центром у Х'юстоні, далі Сідней і регіональні енергетичні центри, які зосереджені в Куала-Лампур, Калгарі, Дубай, Лондон, Йоханесбург, Брісбен, Сантьяго та Лагос.

Кожен з основних кластерів формується навколо певного джерела енергії чи економічної взаємодії. Перт є сучасним центром газової промисловості Австралії, тоді як Х'юстон керує північноамериканською промисловістю. Також актуальні кластери, що формуються навколо корпорацій, таких як "Epsara" (Калгарі) та "Petronas" (Куала-Лампур). Деякі енергетичні міста-мережі також демонструють близькість мереж до галузевих ринків, наприклад, взаємозв'язок Пекіна із Брісбеном (вугільні басейни Квінсленду, що є постачальниками вугілля до Китаю через порти Гладстон і Маккей). Зв'язок Перта з Токіо, де Японія є одним із найбільших імпортерів газу із Західної Австралії, як одного з провідних виробників у світі. Інші кластери також відображають економічні, геополітичні 95 союзів, де наявний свій субординаційний зв'язок. Лондон і Х'юстон, наприклад, як ключові світові енергетичні центри в Європі й Америці, відповідно, пов'язують виробників у Східній Європі (Москва, Астана) та Північному морі (Абердин і Ставангер) з європейськими споживачами. Дубай є ключовим містом у Близькосхідному кластері та Північній Африці, у якому задіяні енергетичні гіганти (Саудівська Аравія, Катар, Кувейт), і в цьому кластері особлива роль державних нафтових компаній, що створили своєрідну корпоративну мережу з постачання енергоресурсів [34].

Глобалізація продовжує свій еволюційний економічний розвиток, за якого корпорації переходять у стадію створення метакорпорацій і несубординаційних глобальних корпоративних мереж, в орбіти економічного впливу яких залучаються цілі галузі та міста. Вплив на геоекономічний простір корпоративними мережами теж посилюються, боротьба за залучення міст і кластерів у свої орбіти є теперішнім політичним завданням глобального бізнесу. Із зазначеного випливає, що австралійські середньоквадратичні зв'язки міцно поєднані з кластерами за межами Австралії. Мережеві корпоративні зв'язки поширю-

ються на понад 100 країн, а через операції філіалів і дочірніх компаній (партнерів) мережа розповсюджується на ще більший економічний ареал у пошуках конкурентних переваг. Якщо розглядати австралійський Перт як місто-корпорацію, то ця мережа охоплює міста в понад 60 країнах з активністю в різних галузях, серед яких видобуток корисних копалин й енергетика є найбільш значущими. Детальний погляд на мережеві зв'язки Перта дає розуміння, що відбувається з містами, які залучені до глобальної корпоративної мережі. Міста-корпорації вже не так залежать від світової кон'юнктури на сировину, вони є частинами глобальної корпоративної мережі, що продає не тільки товари, але й досвід і знання іншим учасникам. Відбувається це якраз завдяки використанню ресурсів, що забезпечують технологічні й інфраструктурні рішення для віддалених ринків. Технології, розроблені корпоративною мережею, успішно реалізуються на світовому ринку та компенсують циклічність експорту товарів. Розуміння можливостей під'єднання через корпоративні мережі дає нам уяву не тільки про те, які економічні сектори є найбільш глобально пов'язаними, але і які міста та сектори є складовими глобальної корпоративної мережі та міжнародних ланцюгів створення доданої вартості зокрема.

У контексті розбудови стійких міжнародних ланцюгів доданої вартості варто розглянути створення стратегічних альянсів БНП, у міру наростання популярності зазначеної корпоративної стратегії, дедалі більшого значення набувають складніші утворення, що системно трансформують таку співпрацю в такі мережеві форми, як:

- стратегічні альянси, до яких входять понад дві компанії (багатосторонні);
- мережі стратегічних альянсів, у яких, поряд із прямими зв'язками в межах стратегічних альянсів, існують непрямі зв'язки між компаніями, що не беруть участі в одному альянсі, але мають спільних партнерів.

На відміну від мереж стратегічних альянсів, що являють собою сукупність окремих альянсів, багатосторонні стратегічні альянси є особливим типом альянсів, які характеризуються кількістю учасників більше двох. Відповідно до результатів

дослідження, проведеного вченими університету Мінесоти щодо компаній глобального інформаційного сектора, багатосторонні стратегічні альянси тут становлять близько 30 % від загальної кількості альянсів, проте середня кількість учасників в альянсі коливається між трьома і чотирма. Мотиви створення багатосторонніх стратегічних альянсів, також іноді званих "сузір'ями" (*alliance constellations*), не відрізняються від мотивів створення двосторонніх альянсів. Однак більша кількість учасників ускладнює процес створення й управління альянсом, породжуючи нові форми неієрархізованого управління.

Як приклад багатостороннього стратегічного альянсу можна згадати альянс "GENIVI", що був створений у 2010 р. Метою альянсу є розроблення загальноприйнятої програмної платформи для інформаційно-розважальних автомобільних систем, що охоплюють музику, новини, інтернет і мультимедіа, телефонію та системи навігації. Учасниками – засновниками альянсу стали автомобільні компанії "BMW", "General Motors" і концерн "PSA", виробники автомобільних комплектуючих "Magneti Marelli" і "Visteon", а також такі БНП у сфері інформаційних технологій, як "Intel" і "Wind River". Платформа "GENIVI" стала базою, на яку автовиробники і їхні постачальники надбудовують диференційовані продукти і послуги. Спільне створення стандартної платформи дало змогу учасникам альянсу розбудувати стійкі міжнародні ланцюги доданої вартості через зниження витрат на розроблення нових інформаційно-розважальних автомобільних систем, прискорене впровадження цих систем й одночасне розширення ринку для електроніки, використовуваної в автомобільній промисловості. У цьому випадку учасники отримують вигоду не один від одного, а й безпосередньо від альянсу.

Прикладом може бути також і стратегічний альянс "SEMATECH" (*Semiconductor Manufacturing Technology*), створений у 1987 р. під егідою уряду США за участі 14 американських виробників напівпровідників, що займається дослідженнями і розробками в галузі напівпровідників. Натеper членами альянсу є такі найбільші БНП, як "IBM", "Intel", "Hewlett Packard", "Samsung", "Toshiba", "NEC" (у 1996 р. альянс відмовився від підтримки американського уряду і до участі в ньому

були допущені іноземні компанії); учасникам альянсу належить близько 50 % світового ринку мікросхем [26]. Участь в альянсі дає змогу компаніям скоротити витрати на дослідження і розробки, розподілити ризик, пов'язаний із проведенням подібних досліджень, а також підвищити швидкість комерціалізації інновацій. За оцінками експертів "SEMATECH", віддача від інвестицій у межах альянсу досягає 440 %. Саме завдяки корпоративній мережі, побудованій на швидкому впровадженні інновацій, і стали можливими такі доходи альянсу [6].

Отже, пройшовши еволюцію двосторонніх альянсів, корпорації почали вибудовувати мережі шляхом входження у різні альянси (відмінні сегменти, відмінні продукти), долучаючись до фрагментів уже наявних ланцюгів створення вартості (де кінцевий продукт не є продуктом, характерним для спеціалізації цих нових учасників). У глобальному інформаційному секторі, наприклад, середня кількість альянсів, у яких одночасно брала участь одна компанія, збільшилася з 1,2 до 5,5 за період із 1989 по 2020 рр. Необхідність створення подібного "портфеля" альянсів зумовлена різноманітністю ресурсів, до яких БНП прагнуть отримати доступ за допомогою стратегічних альянсів: альянси з різними партнерами спрямовані на отримання доступу до різних ресурсів і, відповідно, до різних мереж.

Оскільки партнери глобальної корпорації також вступають у стратегічні альянси з іншими компаніями й отримують доступ до їхніх ресурсів, співпраця здатна забезпечити доступ до ресурсів, що не перебувають у власності безпосередніх партнерів. Особливо це характерно для інформації та технології – ресурси, що можуть зберігати цінність у процесі використання. У підсумку утворюються мережі стратегічних альянсів, у яких компанії можуть бути пов'язані між собою як безпосередньо, будучи учасниками одного альянсу, так і побічно, вступаючи у співпрацю із загальними партнерами. Крім доступу до ресурсів інших компаній, зокрема і не пов'язаних безпосередньо із цією компанією, участь у мережах стратегічних альянсів дає змогу компаніям виробляти принципи координації, що здатна привести до підвищення ефективності спільної діяльності. Можна бачити, що стратегічні альянси не тільки сприяють БНП в отриманні

доступу до ресурсів інших компаній, але й самі мають характеристики стратегічного ресурсу: зв'язки, якими компанія володіє в межах корпоративної мережі стратегічних альянсів, практично не піддаються імітації конкурентами і не можуть бути придбані на відкритому ринку.

Партнери БНП можуть перебувати в різних країнах, діяти в різних галузях і на різних сегментах ринку, використовувати різні типи технологій, що в підсумку приводить до володіння ними сукупністю інформації, доступ до якої БНП отримує завдяки участі в мережі стратегічних альянсів. Отже, своєрідність феномена альянсів у контексті трансформації корпоративних мереж полягає насамперед у тому, що найчастіше учасниками того або іншого альянсу є компанії-конкуренти, а набутим досвідом, інформацією, науковими розробками оперує єдина цілісна мережа. Організаційна структура координації і контролю за діяльністю альянсу на сучасному етапі трансформується від централізованої системи, коли всі функції управління зосереджені в руках невеликої, висококомпетентної команди фахівців, до широкої і розгалуженої децентралізованої системи з переданням повноважень спеціалізованим групам координації, заснованої на роздільному керівництві окремими проектами і напрямками з використанням новітніх інформаційних технологій і компетенцій, об'єднаних в одну нову корпоративну мережу, яка є новоствореним неієрархічним рівнем над корпораціями – учасниками стратегічного альянсу. Саме побудова нової структури над корпораціями учасниками альянсу (формування нової корпоративної мережі) відрізняє альянси від формування нових структур в умовах злиття та поглинання, де поглинання можна розглядати як перехід до здійснення діяльності в умовах ієрархічного управління.

Стратегічні альянси являють собою різномірне явище. Вони різняться характеристиками компаній, що беруть участь (розмір, галузева приналежність), цілями створення, глибиною та сферою взаємодії, механізмами управління тощо. Саме внаслідок подібної різномірності виникає гостра необхідність у класифікації та типологізації стратегічних альянсів, оскільки метод побудови стратегічного управління у створеній альянсом корпоративній мережі у значній мірі залежать від того, про який тип альянсу

йдеться. Компанії, що не належать до суміжних галузей і не вступають одна з одною ні в конкурентні відносини, ні у відносини купівлі-продажу, можуть укладати міжгалузеві угоди. Зазвичай це роблять з метою розширення меж своєї діяльності і виходу на нові привабливі ринки. Міжгалузеві угоди можна розглядати як альтернативу як диверсифікації за допомогою "інвестицій зеленого поля", так і поглинання компанії з відповідної галузі. У 1990 р., наприклад, німецька БНП "BMW" й англійська БНП "Rolls-Royce" вступили у стратегічний альянс, спрямований на виробництво авіаційних двигунів, що отримав назву "BMW Rolls-Royce", або скорочено "BRR". Тоді як "Rolls-Royce" займала стійкі позиції на цьому ринку, "BMW" хотіла увійти в галузь після багаторічної перерви – компанія припинила виробляти авіаційні двигуни після закінчення Другої світової війни. "BMW" прагнула засвоїти науково-технічні розробки і комерційний досвід одного з лідерів галузі, а "Rolls-Royce" розглядала стратегічний альянс як додаткове джерело фінансування, а також як засіб посилення своїх позицій на ринку завдяки розширенню асортименту вироблених двигунів [10].

Спільне підприємство спеціалізувалося на виробництві двигунів серії BR700, призначених для експлуатації на невеликих регіональних і корпоративних літаках. Завдяки використанню розробок двох компаній, що мають значні науково-технічні ресурси, зокрема й висококваліфікований штат інженерів, новий альянс досяг істотних успіхів: двигуни, випуск яких почався в 1997 р., були встановлені на таких моделях літаків, як "Bombardier Global Express" і "Boeing 717". У 2000 р. "BMW" вийшла зі стратегічного альянсу, і "Rolls-Royce" перейменувала підприємство в "Rolls-Royce Deutschland". Цей підрозділ "Rolls-Royce" є єдиною компанією в Німеччині, здатною розробляти, сертифікувати і виробляти сучасні турбовентильаторні двигуни. Незважаючи на припинення співпраці і відмову від виробництва авіаційних двигунів, участь в альянсі здійснила позитивний вплив і на діяльність "BMW", оскільки компанія отримала доступ до технологій "Rolls-Royce", які могла використовувати у своїй основній діяльності – виробництві автомобілів.

Незважаючи на те, що вступ корпорацій-конкурентів у стратегічний альянс на перший погляд здається дещо парадоксальним, подібні альянси далеко не виняткове явище і, за деякими підрахунками, становлять не менше 70 % від загальної кількості угод про співпрацю, укладених між компаніями. Стратегічним альянсам фірм-конкурентів властивий певний дуалізм відносин: їхня взаємодія характеризується одночасно співпрацею і суперництвом, для опису чого часто використовують термін *co-opetition*, складений з *cooperation* (співпраця) та *competition* (конкуренція).

В основу класифікації альянсів між фірмами-конкурентами можна покласти два критерії:

- характеристика внеску в альянс з боку кожного партнера;
- характеристика вигод і переваг, яких партнери прагнуть домогтися завдяки вступу в альянс.

Внесок партнерів в альянс може виражатися в однорідних або різнорідних ресурсах (традиційна відмінність між масштабними і зв'язувальними альянсами). У першому випадку метою альянсу є отримання доступу до ресурсів, що доповнює ресурси компанії; у другому – акумуляція подібних ресурсів, спрямована на отримання ефекту масштабу. Альянси між компаніями-конкурентами, у межах яких партнери надають для спільного використання різнорідні ресурси, називають компліментарними. Якщо внесок партнерів однорідний, то комбінація їхніх ресурсів може як служити меті досягнення економії на масштабі в якомусь із фрагментів ланцюгів створення доданої вартості, так й охоплювати весь ланцюг створення вартості для підприємств-партнерів; в останньому випадку функціонування альянсу приводить до випуску на ринок спільної продукції партнерів. Альянси, що охоплюють тільки окрему ділянку виробництва, називають інтеграційними, а ті, що передбачають випуск спільної продукції – псевдоконцентраційними.

Інтеграційні альянси створюються між компаніями, що прагнуть домогтися ефекту масштабу під час виготовлення окремої комплектуючої або на окремій стадії ланцюга створення вартості. Результати спільної діяльності потім використовують для створення власних продуктів компаній-партнерів, ці продукти можуть вступати в пряму конкуренцію на ринку. У липні 2008 р.,

наприклад, німецька БНП "BMW" й італійська БНП "Fiat" оголосили про створення стратегічного альянсу задля розробки компонентів і спільної платформи для моделей "Mini Cooper" (з боку "BMW"), "Alfa Romeo Mi.To" і "Fiat Grande Punto" (з боку "Fiat"). "BMW" і "Fiat" також розглядають можливість спільного розроблення нових бензинових і дизельних двигунів. У цій сфері італійська корпорація вже має партнерські угоди із французькою "PSA Peugeot Citroen", японською "Suzuki" й індійською "Tata". "BMW" також співпрацює із "PSA Peugeot Citroen" у сфері розробки двигунів, використовуваних у моделях "Mini" і "BMW 1 Series" [10]. Як свідчить практика, партнерські відносини в інтеграційних альянсах обмежуються окремим виробничим етапом кожного з учасників. Моделі компаній "BMW" і "Fiat" конкурують одна з одною на ринку, незважаючи на те, що частина компонентів у них є ідентичною (про що споживачі часто не будуть навіть здогадуватися). Зазвичай інтеграційні альянси укладають між компаніями, що мають приблизно однакові розміри. У цьому випадку вигоди від досягнення ефекту масштабу розподіляються між обома партнерами більш-менш рівномірно; крім того, можливості отримання ефекту масштабу уявляються максимальними з позиції кожного з партнерів.

У межах псевдоконцентраційного альянсу партнери спільно розробляють, виробляють або реалізують спільну продукцію, надаючи в розпорядження альянсу схожі ресурси і прагнучи домогтися ефекту масштабу. На відміну від інтеграційних, у псевдоконцентраційних альянсах на ринок випускають єдину продукцію, що належить усім учасникам альянсу. Конкуренція між партнерами (щонайменше, на ринку цієї продукції) фактично усувається: єдиним способом конкуренції між ідентичними товарами може бути цінова конкуренція, однак такий розвиток подій несприятливий для всіх учасників альянсу. Реалізація продукції здійснюється зазвичай за допомогою створення спеціалізованої структури (із заздалегідь обумовленим розподілом прибутків між партнерами) або шляхом поділу географічних ринків збуту. Одним із найбільш відомих прикладів псевдоконцентраційного альянсу є альянс європейських компаній з виробництва літаків "Airbus". Рішення про створення альянсу

було ухвалено на зустрічі представників урядів Франції, Німеччини та Великої Британії в липні 1967 р. У той час такі американські компанії, як "Boeing", "McDonnell Douglas" і "Lockheed", займали близько 80 % ринку цивільних літаків і європейські компанії не могли конкурувати з ними на рівних унаслідок незначних обсягів виробництва національних авіабудівників, що обумовлювало необхідність об'єднання зусиль у галузі розробки нових моделей літаків. У межах альянсу зусилля окремих учасників, що раніше виробляли власні моделі, передбачалося сконцентрувати на окремих ділянках виробничого ланцюга під час створення літака А300. Учасниками альянсу з боку Франції стала компанія "Sud Aviation", з боку Великої Британії – "Hawker Siddeley", з боку Німеччини – консорціум компаній, відомий як "Deutsche Airbus" [10].

Проте в 1969 р. британський уряд заявив про припинення підтримки проекту. У спільному підприємстві "Airbus Industries", створеному в 1970 р., "Sud Aviation" і "Deutsche Airbus" мали по 50 % акцій; після приєднання до альянсу іспанської "Casa", котра викупила 4,2 % акцій компанії, їхня частки скоротилися до 47,9 %. Незважаючи на відсутність підтримки з боку уряду, англійська "Hawker Siddeley" продовжила свою участь в альянсі як привілейованого субпідрядника. У 1979 р. "British Aerospace", що поглинула "Hawker Siddeley", викупила 20 % "Airbus Industries", унаслідок чого частки французького і німецького партнерів скоротилися до 37,9 %. "Airbus" 300 здійснив свій перший політ у 1972 р. і був запущений в експлуатацію в 1974 р. Спочатку нову модель не супроводжував комерційний успіх – до 1979 р. був проданий тільки 81 подібний літак. Однак широке використання нових технологій (А300 був першим широкофюзеляжним літаком із двома двигунами й удосконалені системи управління створили можливість для скорочення команди пілотів до двох осіб) дало змогу наступним моделям, й особливо А320, уведеному в експлуатацію в 1987 р, стати серйозними конкурентами моделям американських виробників [28].

Корпорація "Boeing" почала використовувати стратегічні альянси під час створення цивільних літаків ще на початку 1990-х у процесі роботи над "Boeing 777". Однак у повній мірі нова

стратегія була застосована для розроблення і побудови "Boeing 787 Dreamliner", що здійснив перший політ у кінці 2009 р. (початок комерційної експлуатації із 2011 р.). Однією з причин зміни підходу до створення літаків стала потужна конкуренція з боку європейського виробника "Airbus", який у другій половині 1990-х випередив "Boeing" за кількістю замовлень на нові літаки. Тісна співпраця з партнерами, що беруть частину ризику (*risk-sharing partners, RSP*), допомогла компанії "Boeing" прискорити вихід на ринок нового літака (безпосередній конкурент "літака мрії" – A350 XWB від "Airbus" – був запущений в експлуатацію у 2014 р.), значно підвищити ефективність продукту, використовуючи новітні технології, і здешевити процес виробництва [4]. Остаточне складання літака "Boeing 787" здійснюється в Еверетті, штат Вашингтон. На цьому підприємстві зайнято близько тисячі осіб; процес побудови літака становить усього три дні. Подібного результату вдалося досягти завдяки тому, що більша частина робіт уже завершена до надходження компонентів на підприємство. Наприклад, компанія "Alenia Aeronautica" – італійський партнер "Boeing" – виробляє елементи фюзеляжу, що вантажаться на модифікований "Boeing 747", що доставляє їх на завод "Vought Aircraft Industries" у Чарльстоні, штат Південна Кароліна. Там їх піддають подальшому обробленню, після чого перевозять для фінального складання в Еверетт. Японські компанії беруть активну участь у проєкті, на їхню частку припадає близько 35 % сукупного обсягу робіт. Наприклад, крила для нового літака виробляє японська компанія "Mitsubishi Heavy Industries". Широке використання стратегічних альянсів забезпечило компанії "Boeing" перевагу над одвічним конкурентом, який, по суті, сам є продуктом стратегічного альянсу.

Проте особливістю псевдоконцентраційних альянсів є поступова втрата компаніями-учасницями незалежності: унаслідок передання значного переліку функцій іншим партнерам, вони стають нездатні до самостійного випуску продукції, й успіх окремої компанії починає безпосередньо визначатися успіхом альянсу. Подібний розвиток подій нерідко призводить до офіційного об'єднання компаній за допомогою злиття. Не уникнув цієї долі й "Airbus". У 2000 р. три із чотирьох партнерів –

"Daimler Chrysler Aerospace" ( правонаступник "Deutsche Airbus"), "Aerospatiale-Matra" ( правонаступник "Sud Aviation") і "CASA" – об'єдналися, створивши європейську аерокосмічну корпорацію "EADS". Зазначене рішення було продиктовано прагненням спростити процес ухвалення рішень в альянсі й усунути часті конфлікти інтересів, що виникали внаслідок того, що компанії-партнери були одночасно акціонерами і субпідрядниками "Airbus Industries". У 2006 р. англійська "BAE Systems", правонаступниця "British Aerospace", продала свою 20-відсоткову частку в "Airbus Industries" корпорації "EADS", завершивши процес консолідації [30].

Важливість знаходження балансу між протидіючими силами можна простежити на прикладі альянсу між голландською авіакомпанією "KLM" й американською авіакомпанією "Northwest Airlines". Незважаючи на перші успіхи альянсу, з плином часу сили жорсткості і довгострокової орієнтації в ньому стали переважати над силами гнучкості і короткострокової орієнтації. "KLM", що володіла майже 20-відсотковим пакетом акцій "Northwest Airlines", здійснювала спроби посилити контроль над діяльністю американської компанії і навіть мала намір збільшити свій пакет акцій, мотивуючи це зацікавленістю в довгостроковому розвитку партнера. У підсумку, цілком реальною стала перспектива поглинання "Northwest Airlines" з боку "KLM", що негативно сприймалося американським авіаперевізником. Однак у 1997 р. завдяки зміні структури альянсу і відмові від міноритарного володіння акціями, партнери змогли відновити баланс протидіючих сил і продовжити взаємовигідну співпрацю.

Цей досвід розширення корпоративної мережі KLM в авіаційній сфері зазнав мультиплікативного ефекту. Аналізуючи форму співробітництва між членами трьох найбільших глобальних альянсів ("Oneworld", "SkyTeam" та "StarAlliance") можна простежити, що, по-перше, кооперація між авіакомпаніями-членами досягла високого рівня і розвивалася далі. По-друге, альянси досягли різного рівня інтеграції в різних сферах своєї діяльності: якщо "Oneworld" приділяє більшу увагу розвитку інформаційних технологій і спільних продажів, то "StarAlliance" домагається розміщення "під одним дахом" в аеропортах по всьому

світі й активно сприяє просуванню спільного бренду. По-третє, усередині альянсів можливі різні рівні інтеграції між його членами: прикладом може служити злиття "KLM" і "Air France", а також "Delta Air Lines" з "Northwest" у межах "SkyTeam", "Airlines US Airways" і "America West" з "StarAlliance" [31].

Існують чотири переваги таких об'єднань авіакомпаній, що впливають на ухвалення стратегічного рішення авіакомпаніями щодо вступу до транснаціональних альянсів:

- отримання маркетингових переваг значного обсягу і мережі розповсюдження,
- скорочення витрат,
- зниження конкуренції на дуопольні маршрути,
- обхід правил у двосторонніх угодах про повітряне сполучення.

Четвертий фактор є найважливішим, оскільки саме він зменшує трансакційні витрати авіакомпаній і впливає на авіакомпанії під час розроблення стратегії альянсу.

Компліментарні альянси являють собою партнерські відносини між компаніями-конкурентами, що пропонують для використання в межах альянсу різні за своїм характером ресурси. Часто подібні альянси передбачають здійснення реалізації продукції, розробленої та виготовленої одним із партнерів через торгову мережу іншого оператора. Прикладом компліментарного альянсу може служити альянс між французькою БНП "Renault" і компанією "Matra" (остання в 1994 р. стала підрозділом "Lagardere Group"). У межах альянсу "Matra" розробляла і виробляла автомобілі марки "Espace", які згодом розповсюджували через торгову мережу "Renault" і під її брендом. "Espace", випущений на ринок в 1984 р., був першим комерційно успішним міні-венном; успіх у значній мірі був забезпечений використанням унікальної технології "Matra" – кузова зі скловолокна на сталевому шасі. Проте самотужки "Matra" не змогла б комерціалізувати розробку, оскільки в неї були відсутні необхідні зв'язки з дилерами і центрами післяпродажного обслуговування. Участь "Renault" допомогла довести продукцію до ринку і фактично створила сучасний ринковий сегмент мінівенів, забезпечивши обом компаніям суттєві прибутки. Компліментарні альянси надають компаніям широкі можливості для навчання, унаслідок

чого вони нерідко закінчуються переходом одного з партнерів, що придбав необхідні знання та компетенції, до самостійного випуску відповідної продукції; другий партнер, який не зумів опанувати необхідні ресурси, іноді змушений піти з ринку. У 2003 р. випуск нової моделі "Espace IV" почали здійснювати на виробничих потужностях "Renault"; у тому ж році "Matra" закрила своє складальне підприємство в Роморантине і продала підрозділ, що займався інженерними розробками в галузі автомобілебудування, італійській компанії "Pininfarina". Отже, альянс привів до діаметрально протилежних наслідків для партнерів – "Renault" посилала свої конкурентні позиції, а "Matra" була витіснена з ринку і випускає модель "Espace VI" й у 2023 р.

Зазвичай під час створення компліментарних альянсів продукція, яку розробляють або розповсюджують у межах альянсу, не вступає в пряму конкуренцію з продукцією партнерів. "Renault", наприклад, взялася за поширення "Espace VI", оскільки в її продуктивній лінійці (а також у лінійці практично всіх автовиробників у той час) мінівени були відсутні. Також характерною рисою подібних альянсів є те, що в них можуть вступати компанії, які відрізняються своїми економічними характеристиками, наприклад, за розмірами: подібні відмінності зумовлюють відсутність прямої конкуренції між продукцією партнерів. Зазначимо, що поділ альянсів на масштабні і зв'язувальні, з одного боку, і наведена класифікація альянсів між компаніями-неконкурентами (транснаціональні партнерські відносини, вертикальні партнерські відносини, міжгалузеві угоди) і компаніями-конкурентами (інтеграційні, псевдоконцентраційні і компліментарні альянси), з іншого боку, досить тісно взаємопов'язані. Кожен тип стратегічних альянсів між компаніями-конкурентами або компаніями-неконкурентами передбачає певні характеристики ресурсів, запропонованих партнерами як внесок до альянсу. Наприклад, компанії, що не конкурують одна з одною, зазвичай вносять до альянсу несхожі ресурси, що зумовлено відмінностями сфер діяльності партнерів. У транснаціональних партнерських відносинах внесок закордонного партнера полягає в ноу-хау в галузі технології й організації виробництва, а внесок місцевого партнера – у знанні ринку та налагоджених відноси-

нах із місцевими стейкхолдерами. Вертикальні партнерські відносини припускають об'єднання ресурсів компаній, що діють на різних ділянках ланцюга створення вартості, а міжгалузеві угоди – компаній, що працюють у різних галузях. Ресурси подібних компаній, найімовірніше, будуть різними, що створює можливості для вияву синергетичного ефекту у створеній мережі з підтримки вже наявних ланцюгів і створення нових.

Глобалізація світової економіки – це одночасне виникнення мега-економіки, що пронизує світову економіку. Головною рушійною силою глобалізації, як і раніше, є прагнення економічних суб'єктів, насамперед БНП, до підвищення прибутку завдяки розширенню сфер діяльності в географічному і галузевому напрямку та збільшенню ринкової частки на основі технічного прогресу. І саме технічний прогрес допомагає формувати корпоративні мережі та нові стійкі міжнародні ланцюги доданої вартості.

Як уже зазначалося, на сучасному етапі глобальних трансформацій світової економіки виникає нова форма конкуренції, у якій групи тісно взаємопов'язаних між собою компаній протистоять одна одній. Варто зауважити, що цей феномен не скасовує традиційних форм конкуренції, зокрема і між учасниками однієї мережі стратегічних альянсів. Проте в більшості випадків формування партнерських відносин веде до ослаблення конкуренції між учасниками мережі і конкуренції створеної мережі із зовнішнім оточенням.

Яскравим прикладом нової форми конкуренції є галузь авіаперевезень, де як основні суб'єкти-конкуренти постають три стратегічних альянси – "Star Alliance", "SkyTeam" і "Oneworld", – сумарна ринкова частка яких перевищує 70 %. Також показовим є суперництво в комп'ютерній галузі у другій половині 1990-х рр. між групою компаній, сконцентрованих навколо американських БНП "Microsoft" і "Intel" (т. зв. блок "Wintel"), і їхніми конкурентами з блоку "NOIS" – "Netscape", "Oracle", "IBM" і "Sun Microsystems". Прагнучи зайняти провідні позиції у виробництві комп'ютерів і програмного забезпечення для автономної роботи в мережі, "Microsoft" і "Intel" вступали в безліч альянсів з іншими компаніями, спрямованих на просування персональних комп'ютерів на базі процесорів "Intel", оптимізованих для

роботи з "Windows" й "Internet Explorer". Їхні конкуренти спрямували свої зусилля на розроблення альтернативних апаратних рішень, операційної системи й інтернет-браузера, однак ці спроби не увінчалися успіхом.

Структура мережі стратегічних альянсів передбачає наявність принципів координації, що не тільки посилюють індивідуальні компетенції компаній-учасниць, а й створюють компетенції, які не належать жодній із конкретних компаній окремо. Отже, сама мережа стратегічних альянсів є формою знання – не в сенсі доступу до інформації компаній-партнерів, а в сенсі наявності певної форми організації діяльності на основі стійких принципів. Структура мережі стратегічних альянсів не тільки передбачає наявність принципів координації, а й часто сама є результатом дії цих принципів. І так само, які принципи координації отримують найбільше поширення у відповідній галузі або групі взаємопов'язаних галузей, залежить від нових технологій, від соціальних норм та інституційних чинників, що сприяють використанню певних принципів координації, а також від можливостей компанії забезпечити собі права власності на ключові ресурси.

Для галузі з виробництва мікропроцесорів, наприклад, характерна наявність прав власності на ключовий ресурс – архітектуру мікропроцесора, а також присутність істотних мережових зовнішніх ефектів (під мережовим зовнішнім ефектом розуміють підвищення корисності певного блага для певного користувача внаслідок споживання цього блага іншими користувачами). Оскільки програмне забезпечення розробляють під певний стандарт мікропроцесорів, а користувачі прагнуть працювати з однаковим програмним забезпеченням, щоб не виникало проблем сумісності, логічною стратегією для виробників мікропроцесорів є прагнення зайняти найбільшу частку ринку, зокрема й за допомогою ліцензування своєї технології і стандартів іншим компаніям. Унаслідок становлення подібних принципів кооперації структура галузі на нинішній день являє собою кілька груп, об'єднаних за допомогою стратегічних альянсів навколо компаній, що володіють правами власності на певний стандарт мікропроцесорів; найбільшими серед цих компаній є амери-

канські корпорації "Intel" і "Motorola". Незважаючи на те, що мережі стратегічних альянсів є джерелом створення вартості у стійких ланцюгах, у підсумку створена вартість має бути розподіленою між компаніями, що створили мережу та ланцюги створення вартості в самій мережі. Структура мережі визначає те, яким чином відбувається такий розподіл; за такої умови різні структури забезпечують різну комбінацію інформаційних вигод і вигод від координації. Чим сильніші зв'язки між учасниками, тим важливішим для їхньої діяльності стає участь у мережі стратегічних альянсів, тим більше стійких ланцюгів створення вартості (за інших рівних) продукується за допомогою мережі.

Наявність взаємозв'язків із зовнішнім оточенням визначає рівень відкритості мережі стратегічних альянсів. Оскільки мережа стратегічних альянсів не є повністю закритим нововиявленням, окремі її учасники можуть взаємодіяти із членами інших мереж, отримуючи доступ до ресурсів, що перебувають поза цією мережею; згодом вони можуть надавати доступ до цих ресурсів (що особливо характерно для інформації) іншим учасникам мережі. Зауважимо, що подібних учасників можна розглядати як таких, що розташовуються у структурних порожнечах глобальнішої мережі стратегічних альянсів, яка охоплює розглянуту мережу як підмережу. Визначення того, що вважати мережею стратегічних альянсів, а що – її зовнішнім оточенням, залежить від цілей дослідження. Взаємодія із зовнішнім оточенням може бути прерогативою як компаній-лідерів, що займають найбільш центральне положення в мережі (напр., в альянсі "Renault – Nissan" більш центральне місце посідала французька корпорація), так і компаній, що перебувають на периферії мережі. Подібні взаємодії учасників мережі із зовнішнім оточенням характерні навіть для альянсів авіаперевізників, що конкурують між собою. Конкретизуючи, альянси авіаперевізників є не мережами альянсів, а широкими багатосторонніми альянсами, проте їх можна розглядати як мережі, оскільки в дійсності їхні учасники пов'язані між собою безліччю угод про співпрацю (напр., про спільне використання кодів), проте далеко не всі учасники безпосередньо взаємодіють один з одним, тобто рівень пов'язаності нижчий від максимальної.

Отже, співпраця між компаніями, що належать до різних мереж стратегічних альянсів, є виявом дедалі помітніших тенденцій посилення глобальних взаємодій. Відбувається формування глобальної мережі стратегічних альянсів, складеної з окремих мереж, що конкурують один з одним й одночасно вступають у відносини співпраці, формуючи стійкі ланцюги створення вартості. Як було зазначено, ефективність мереж, створених альянсами, залежить від інтенсивності прямих і непрямих зв'язків, а також від принципів координації. Однак які принципи координації отримують найбільше поширення у відповідній галузі або групі взаємопов'язаних галузей, залежить від нових технологій.

Нині корпоративні мережі отримують нові технологічні інструменти задля поліпшення прямих і непрямих зв'язків та координації, нові моделі мережевої трансформації (*digital-трансформації*). Нас, зокрема, цікавить упровадження блокчейн-технологій у корпоративних мережах, адже це впливає на роботу прямих і непрямих зв'язків у мережі. Спираючись на дослідження американської аналітичної компанії "CB Insights", зауважимо, що форми координації та передавання інформації, а також трансакційні витрати в мережі, зазнають змін завдяки цій технології. Ідеться про технології, на основі яких функціонує біткоїн (цифрова валюта, криптовалюта), а саме про так звані блокчейн-технології (англ. *Blockchain*). Нині спостерігаємо вибухове зростання інтересу до цього "рушійного механізму" біткоїнів з боку як держав, так і великих міжнародних корпорацій, що видно з великої кількості опублікованих останнім часом корпоративних й академічних досліджень. Багатьма експертами підкреслюється, що впровадження блокчейн у різних галузях економіки здатне здійснити такий само ефект, як свого часу поява інтернету. Блокчейн чимось подібний до відкритого електронного реєстраційного журналу, у який вносять необхідні дані. Щодо біткоїна, то це були дані про транзакції між користувачами криптовалюти. Однак цю роль цілком можуть відігравати також записи про реєстрацію прав власності, покупців автомобілів, бронювання квитків на літак, футбольний матч, кіно тощо. З технічного погляду робота в блокчейн будується досить просто: користувачі

обмінюються між собою даними, які потім потрапляють у блоки, створені так званими майнерами. Потрапивши один раз у блок, запис вважається дійсним і вже не підлягає видозміні. Водночас кожен користувач має можливість доступу до повної копії всіх блоків, що пояснюється мережевим характером технології, а також дає можливість звіряти отриману інформацію щодо відповідності даним.

Зростанню інтересу до блокчейну останнім часом значно сприяв розвиток фінансово-технологічних платформ і стартапів, що працюють у сфері перетину фінансів й ІТ. Бізнес-моделі подібних стартапів набагато привабливіші для споживача фінансових послуг, ніж моделі великих класичних інвестиційних банківських конгломератів рівня "Morgan Stanley" або "HSBC". Це видно з порівняння динаміки акцій представників компаній двох згаданих секторів (щодо перших мають на увазі тих, що вже пройшли процедуру первинного розміщення, IPO). Фінансово-технологічні стартапи, що надають послуги на основі блокчейну, нині залучають величезні інвестиції, як це видно з прикладу "Digital Assets Holdings" – компанії, заснованої Блайт Мастерс, колишнім топменеджером "J. P. Morgan". Натепер стартап Мастерс залучив інвестицій на суму понад 50 млн дол. США [38]. Проте весь обсяг інвестицій у галузь на той момент у 2015 р. становив 474 млн дол. США [9].

Одним із неминучих наслідків упровадження блокчейну у виробничі технології промислових компаній і банків варто вважати зниження витрат на передавання інформації і як наслідок – системних ризиків в операційній діяльності. Не випадково в наш час такий світовий ІТ-гігант, як "IBM", приділяє блокчейну найпильнішу увагу і збирається використовувати цю технологію при розробленні своїх власних, абсолютно нових методів бізнес-аналітики [25]. У перспективі це приведе до того, що багато економічних і фінансових моделей оцінки та прогнозування будуть зазнавати вагомих істотних змін. Неважко скласти логічний ланцюг: зниження ризику за допомогою використання згаданої технології буде безпосередньо впливати на методи розрахунків у таких, наприклад, моделях, як оцінка

вартісної міри ризику (VaR), оцінка вартості активів (CAPM) тощо. Крім того, використання блокчейну вплине і на ринок корпоративних і державних облігацій, оскільки вартість і прибутковість за цими інструментами також зміняться під його впливом, що так само може привести до тектонічних зрушень у системі світогосподарських зв'язків [34].

Незважаючи на всі складнощі впровадження, блокчейн має багато перспектив у сфері фінансів, логістики, електронних торговельних майданчиків, а також збільшення прозорості держзакупівель [38]. У галузі інформаційних технологій укоренилася думка про те, що блокчейн – одна з найбільш вибухових і перспективних технологій з моменту появи інтернету. Багато ІТ-компанії розробляють блокчейн-рішення з метою підвищення надійності електронного обміну даними. Компанія "IBM", наприклад, представила програмний продукт "IBM Blockchain" на основі проєкту "Hyperledger Fabric", що дає змогу створити захищений корпоративний блокчейн і розробляти сервіси на його основі. Користувачами цього продукту вже стали компанії "Walmart", "Northern Trust", "Secure Key".

Своє блокчейн-рішення також розробила компанія "Microsoft" – продукт "Azure Blockchain Service", який працює за принципом "блокчейн як послуга" (*Blockchain as a Service, BaaS*) і являє собою корпоративний захищений хмарний блокчейн. Основою для цих сервісів слугував проєкт "Hyperledger Fabric", також був використаний протокол розподілених мережевих обчислень "Ethereum". Крім цього, "Microsoft" заявив про підтримку проєкту "ID2020" для створення єдиного глобального документа ідентифікації особистості, який можна було б використовувати по всьому світу. Головна місія проєкту – допомога людям без документів, кількість яких перевищила мільярд. Для цього софтверний гігант спільно з компаніями "Accenture" й "Avanade" розробляє прототип цифрової системи на основі блокчейна, що використовує "Microsoft Azure" [29].

Особливо цікавим з позиції трансформації корпоративних мереж є приклад стартапу "Blockapps" і компанії "ConsenSys", де одна з найбільших у світі гірничодобувних компаній "BHP

Billiton" буде використовувати блокчейн, щоб відстежувати пересування зразків порід і рідин, що видобуваються, а також для підвищення надійності даних, одержуваних у режимі реального часу. "ВНР" використовує підрядників у процесі видобутку порід, укладає контракти з геологами і кур'єрськими компаніями на різних континентах для збирання зразків і проведення аналізу. "ВНР" наполягатиме, щоб їхні підрядники використовували систему на основі "Ethereum" і розміщували внутрішні документи в системі "IPFS". Це однорангова розподілена файлова система, часто використовувана під час упровадження блокчейна, що сприятиме зростанню кількості учасників корпоративної мережі та формуватиме стійкий ланцюг створення вартості з використанням нової технології у більшості фрагментів ланцюгів [9]. Також перспективний приклад створення нового корпоративного альянсу на базі блокчейн вантажо-перевізниками "UPS", "FedEx", "BNSF Railway" (дочірнє підприємство "Berkshire Hathaway") і "Schneider Trucking" – лише деякі з понад 200 гучних імен у співдружності "BITA" (*Blockchain in Transport Alliance*), що застосовує технології блокчейн у сфері вантажних перевезень. Мета корпоративної співдружності – об'єднати компанії, що займаються вантажними перевезеннями, у єдину мережу зі стійкими глобальними ланцюгами створення вартості через удосконалення логістичних інтернальних й екстернальних фрагментів, і розробити єдині стандарти у процесі тестування блокчейн-додатків.

## Джерела

1. Airbus. Corporate Information. URL : <http://www.airbus.com/en/corporate>
2. Babic M., Fichtner J., Heemskerk E. M. Who is more powerful – states or corporations? *The Conversation*. 2018. URL : <http://theconversation.com/uk>
3. Buckley P., Craig T., Mudambi R. Time to Learn? Assignment Duration in Global Value Chain Organization. *Journal of Business Research*. 2019. Vol. 103, № 3. P. 508–518.
4. Commercial Aviation. Barelling Along. *The Economist*. September 29 – October 5, 2007. P. 67–68.
5. Cuervo-Cazurra A., Mudambi R., Pedersen T., Piscitello L. Research Methodology in Global Strategy Research. *Global Strategy Journal*. August 2017. Vol. 7. Issue 3. P. 233–240.

6. Dedrick J., Kraemer K. L., Linden G. Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs. *Industry Studies Conference Paper*. 2008. URL : <https://ssrn.com/abstract=1125024>; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1125024>
7. Dedrick J., Kraemer K. L., Linden G. Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs. *Industry Studies Conference Paper*. 2008. URL : <https://ssrn.com/abstract=1125024>; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1125024>
8. Filipenko A., Shnyrkov O., Rusak D. International Disintegration as a Component of the Geoeconomic Space: Theoretical and Methodological Research. *Journal of Global Economy Reviev*. 2018. № 8. P. 14–18.
9. Frederick L. Reinventing organizations: A Guide to Creating Organizations Inspired by the Next Stage of Human Consciousness. Nelson Parker, 2014. 360 p.
10. Gammeltoft P., Filatotchev I., Hobdari B. Emerging multinational companies and strategic fit: A contingency framework and future research agenda. *European Management Journal*. June 2012. Vol. 30(3). P. 175–188.
11. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries, 1999. URL : [https://www.researchgate.net/publication/228810211\\_A\\_Commodity\\_Chains\\_Framework\\_for\\_Analyzing\\_Global\\_Industries](https://www.researchgate.net/publication/228810211_A_Commodity_Chains_Framework_for_Analyzing_Global_Industries)
12. Gereffi G. Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World. *Journal Review of International Political Economy*. 2014. Vol. 21. Issue 1. P. 9–37.
13. Gereffi G. The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S.Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Clains and Global Capitalism* / G. Gereffi, M. Korzeniewicz. Praeger ; Westport, 1994. P. 95–122.
14. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer / Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC) ; Duke University. North Carolina, USA, 2011.
15. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of Global Value Chain. *Review of International Political Economy*. February 2005. Vol. 12(1). P. 78–104.
16. Gereffi G., Korzeniewicz M. The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Clains and Global Capitalism*. / G. Gereffi, M. Korzeniewicz. Praeger: Westport, 1994. P. 95–122.
17. Gereffi G., Lee Yo. Global Value Chains, Rising Power Firms and Economic and Social Upgrading. *Critical Perspectives on International Business*. July 2015. Vol. 11(3/4). P. 319–339.
18. Gereffi G. Global Production Systems and Third World Development, *Global Clange, Regional Responses* / B. Stallings. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. P. 100–142.

19. Global analysis of fintech venture funding. *The Pulse of Fintech*, 2024. *Review*. URL : <https://kpmg.com/xx/en/what-we-do/industries/financial-services/pulse-of-fintech.html>
20. Global analysis of fintech venture funding. *The Pulse of Fintech*, 2015. *Review*. URL : <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2016/03/the-pulse-of-fintech-q1-2016.html>
21. Hummels D., Ishii J., Yi K.-M. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*. 2001. Vol. 54. Issue 1. P. 75–96.
22. Humphrey J., & Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 2002. Vol. 36(9). P. 1017–1027.
23. Lee Yo., Gereffi G. Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. *Critical Perspectives on International Business*. July 2015. Vol. 11(3/4). P. 319–339.
24. Meyer M. Positive business: doing good and doing well. *Business Ethics a European Review*. August 2015. Vol. 24. P. 175–197.
25. Blockchain technology and its types — a short review / P. Paul et al. *International Journal of Applied Science and Engineering (IJASE)*. 2021. Vol. 9. №. 2. P. 189–200.
26. Pananond P. Motives for foreign direct investment: a view from emerging market multinationals. *Multinational Business Review*. 2015. Vol. 23(1). P. 77–86.
27. Porter M. *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985. 557 p.
28. Scholvin S. Global commodity chains, global value chains, and global production networks. *The Routledge Handbook to Global Political Economy. Conversations and Inquiries* / E. Vivares. 2020. P. 174–193.
29. Shields A. Why Microsoft's Partnership with R3CV is Making News. URL : [http://marketrealist.com/2016/04/microsofts-partnership-r3cv-makingnews/?utm\\_source=yahoo&utm\\_medium=feed&utm\\_content=toc3&utm\\_campaign=microsoft-board-disruptive-blockchain-technology](http://marketrealist.com/2016/04/microsofts-partnership-r3cv-makingnews/?utm_source=yahoo&utm_medium=feed&utm_content=toc3&utm_campaign=microsoft-board-disruptive-blockchain-technology)
30. Sigler T., Parker B., Martinus K. The Corporate Geography of Australian Cities: Tracking change in ASX-Listed Firm Headquarters, 2013–2016. *State of Australian Cities: Refereed Conference Proceedings* / S. Hamnett, E. Baker, M. Rofe. 9 November 2017. URL : [https://www.researchgate.net/publication/320822091\\_The\\_Corporate\\_Geography\\_of\\_Australian\\_Cities\\_Tracking\\_change\\_in\\_ASX-Listed\\_Firm\\_Headquarters\\_2013-2016](https://www.researchgate.net/publication/320822091_The_Corporate_Geography_of_Australian_Cities_Tracking_change_in_ASX-Listed_Firm_Headquarters_2013-2016)
31. Star Alliance Launches New Brand Campaign. TAP Victoria, 20 October 2008. URL : <http://www.tapvictoria.com/en/Victoria/News/News/843/StarAllianceLaunchesNewBrandCampaign/Det>
32. Strategic globalizing centers and sub-network geometries: A social network analysis of multi-scalar energy networks. *Geoforum* / K. Martinus, T. J. Sigler, G. Searle, M. Tonts. 2015. № 64. P. 78–89.

33. Sun Yu., Grimes S. China and Global Value Chains: Globalization and the Information and Communications Technology Sector. Publisher : Routledge, 2017. 191 p.
34. The blockchain could disrupt everything. URL : <http://www.goldmansachs.com/ourthinking/pages/what-if-i-told-you-full/?videoid=141040>
35. Willke H., Becker E., Rostásy C. Systemic Risk: The Myth of Rational Finance and the Crisis of Democracy. Campus Verlag, 2013. 282 p.
36. Zeng J., Khan Z., De Silva M. The Emergence of Multi-Sided platform MNEs: Internalization Theory and Networks. *International Business Review*. 2019. Vol. 28, № 6.
37. Zhu Sh., Yamano N., Cimper A. Compilation of Bilateral Trade Database by Industry and End-Use Category. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2011/06. 43 p.
38. Zidorn W., Wagner M. The effect of alliances on innovation patterns: An analysis of the biotechnology industry. *Industrial and Corporate Change*, 2013. № 22(6). P. 1497–1524.

## **РОЗДІЛ 11**

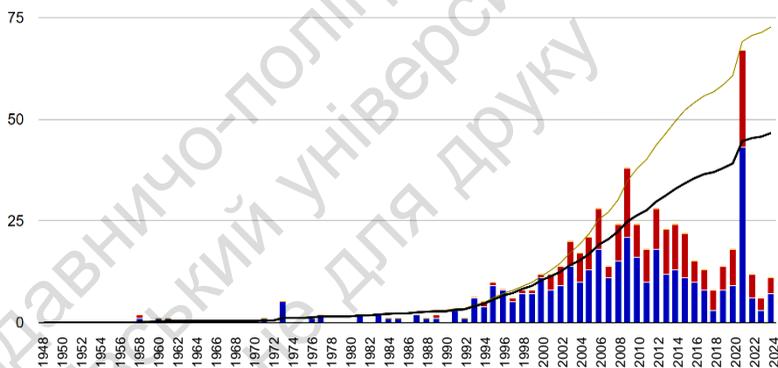
### **УЧАСТЬ У МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАННЯХ ЯК ФАКТОР СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

Турбулентність світової економіки та політики внаслідок пандемії COVID-19, війни росії (тут і далі збережено орфографію автора) проти України й інших сучасних світових викликів спричинила необхідність дослідження й аналізу питань економічної стійкості загалом і факторів, що визначають економічну стійкість окремих національних економік. Огляд наукової літератури дає можливість узагальнити поняття економічної стійкості здатністю економіки протистояти шокам, швидко відновлюватися, адаптуватися до нових умов, проте не втрачаючи тенденції до зростання. Крім того, вагомим аспектом економічної стійкості є диверсифікація економіки, упровадження нових технологій або реформування політик і продовження шляху сталого розвитку країни.

Стійкість національної економіки передбачає те, що країна здатна не лише відновлюватися після криз, але й перетворювати такі кризи на можливості для розвитку та зміцнення своїх економічних позицій на глобальному рівні. Основними факторами, що впливають на рівень стійкості національної економіки, є макроекономічна стабільність, наявність економічної диверсифікації, збалансованість фінансової системи країни, стійкість інституцій країни, розвиненість інфраструктурної та логістичної бази країни, соціальна стійкість, а також збалансованість міжнародної торгівлі та міжнародних резервів.

Початок XIX ст. охарактеризувався бумом глобалізації та високою динамікою інтеграції між країнами. Процеси глобалізації у XIX ст. набули нового розмаху, зокрема й завдяки процесам цифровізації й інформаційної революції, посилення ролі глобальних ланцюгів створення доданої вартості, глобальних культурних трендів і викликів, а також глобальних викликів для всіх країн, таких як зміна клімату, пандемія COVID-19, безпекові питання в регіонах (війна росії проти України, арабсько-ізраїльська війна тощо). Процеси глобалізації створили підстави для посилення динаміки інтеграції між країнами, що мали бажання ще більше поглибити і розширити співпрацю як на регіональному так і на між- та мегарегіональних рівнях.

У період із 1958 по 2024 р. кількість чинних регіональних торговельних угод у світі зросла із 2 до 373 (див. рис. 22). Водночас найбільшу кількість чинних регіональних торговельних угод укладено в Європі (168), Південній Азії (109) та Південній Америці (73) [1].



**Рис. 22.** Кількість чинних регіональних торговельних угод (криву позначено чорним кольором) і регіональних торговельних угод нотифікованих СОТ (криву позначено сірим кольором) [1]

Посилення ролі економічної інтеграції в сучасному світовому господарстві привело до збільшення взаємозалежності між країнами. Проте в контексті підвищення такої взаємозалежності варто розглядати не лише суто збільшення обсягів міжнародної

торгівлі й інвестицій між країнами, а і власне посилення енергетичної, політичної, кліматичної й інших взаємозалежностей. Безпосередній вимір такої взаємозалежності в кожному окремому випадку буде різним і визначатиметься формою та змістом кожної конкретної інтеграційної угоди. Чим більшим буде обсяг "поглиблення" й "розширення" регіональної торговельної угоди, тим меншими будуть винятки з неї, тим, власне, вищим буде рівень взаємозалежності між країнами – учасниками такого інтеграційного об'єднання, і навпаки.

У контексті зазначеного можна було б припустити, що економічна інтеграція робить країни-учасниці більш залежними від конкретних торговельних зв'язків і ланцюгів створення доданої вартості, а також вразливішими до каскадних ризиків і шоків. Утім, огляд наукової літератури доводить, що це не так. У 2021 р., наприклад, Світова організація торгівлі у своїй доповіді "Економічна стійкість та торгівля" [2] наводить дані, які підтверджують те, що глобалізація створила світ, який є одночасно і вразливішим, і стійкішим до криз. З одного боку, так. Країни, що мають високий рівень інтеграції, перебувають у зоні ризику щодо "ефекту доміно", який може стосуватись саме їх, якщо їхні партнери опинились під впливом кризи. А з іншого боку, економічна інтеграція також дає змогу країнам диверсифікувати постачальників, об'єднувати ресурси, обмінюватися інформацією та досвідом. Ті ж риси, що роблять світову економіку вразливою до криз – відкритість, взаємозалежність, мережеві технології – також сприяють її адаптивності, інноваційності та здатності краще протистояти кризам [2].

Створення регіональних і міжрегіональних торговельних угруповань поза ймовірною лібералізацією, посилення інвестування та створення спільних мереж доданої вартості зазвичай передбачає можливості щодо запровадження спільних політик на рівні інтеграційного угруповання. Залежно від етапу інтеграції країн кількість і номенклатура таких політик може відрізнитися й мати різний вплив на національні економіки країн-учасниць. Запровадження таких політик можуть і мають передбачати, зокрема, підвищення стійкості інтеграційного угруповання загалом і стійкості національних економік його країн-учасниць. Для прикладу розглянемо ЄС.

У ЄС прицільна увага щодо стійкості прикута із 2015 р., коли Генеральний директорат Об'єднаного дослідницького центру (Joint Research Centre, JRC) ЄК у співпраці з Європейським центром політичної стратегії (European Centre for Political Strategy, EPSC) ЄК провів першу конференцію, присвячену питанню побудови стійкої Європи в світі. У 2016 р. разом із Генеральним секретаріатом і представниками кожного департаменту Комісії JRC та EPSC створили Дослідницьку мережу з оцінки стійкості (*Research Network for the Measurement of Resilience*), що розробила Концепцію JRC зі стійкості. У цій концепції розглядали теоретичні засади стійкості, а також було запропоновано рамку суспільної стійкості ЄС, що охоплювала п'ять основних складових:

- соціальний та індивідуальний велбіїнг (*wellbeing*) громадян країн ЄС,
- динамічну реакцію на зовнішні шоки і здатність до адаптації та трансформації,
- системний аналіз взаємодії різних гравців і прошарків ринків,
- допомога країнам-учасникам посилити свої здатності долати зовнішні шоки,
- посилення здатності вчитись на наявному досвіді і в майбутньому застосовувати цей досвід у протидії сучасним шокам [3].

Пандемія COVID-19 спричинила ряд шоків для національних економік різних країн світу і країни ЄС не стали винятками. У 2020 р. JRC опублікував звіт "Час трансформативної стійкості: виклик COVID-19" [4], де було визначено "360-градусний" підхід до аналізу стійкості країн ЄС, що передбачав аналіз усіх взаємозв'язків і рівень впливу шоку пандемії на суспільства країн ЄС, людський і соціальний капітал, систему соціальних послуг, інституції, процеси виробництва, споживання й інвестування. Звіт також пропонував низку кроків, що допомогли країнам посилити свою стійкість в боротьбі з шоком пандемії, зокрема:

- посилення заходів координації та секторальної інтервенції, здійснення моніторингу людського та соціального капіталів, збільшення витрат на публічний і приватний сектори;
- переміщення фокусу з короткострокової на середньострокову перспективу, надаючи країнам можливість використати досвід цієї ситуації в майбутньому;

- фокусування уваги на фактори ризику, що підсвітила пандемія, та врахування їх у наступних кроках щодо побудови політик;
- здійснення чіткої інформаційної політики, що допоможе громадянам адаптуватись до нових реалій після шоку пандемії [4].

У 2020 р. також вийшла Доповідь зі стратегічного форсайту ЄС "Побудова курсу на більш стійку Європу", у якій визначалось, що диверсифікованість єдиного ринку ЄС, соціальна ринкова економіка, стійка фінансова система й надійна система управління дали змогу ЄС пройти шок пандемії і показати свою стійкість перед викликами такого масштабу. Мета для подальшої трансформації ЄС у цей момент – побудова ще стійкішої системи за допомогою залучення фінансової підтримки, інвестицій і реформ [5].

Моніторинг стійкості країн ЄС має чотиригранний вимір, що передбачає аналіз соціальних, економічних, геополітичних й екологічних показників та виміру цифрової трансформації. Соціальний та економічний вимір стійкості означає здатність долати економічні потрясіння та досягати довгострокових структурних змін справедливим й інклюзивним способом. Це означає створення соціально-економічних умов для відновлення, спрямованого на перетворення, сприяння соціальній і регіональній згуртованості, підтримку найуразливіших верств суспільства з урахуванням демографічних тенденцій і соціальних прав. У табл. 13 наведено основні фактори, що визначали можливості, вразливість і міру спроможності країн ЄС щодо стійкості відносно шоку пандемії COVID-19 відповідно до цього показника.

**Таблиця 13**  
**Фактори соціального й економічного виміру стійкості країн ЄС під час шоку пандемії COVID-19**

<b>Фактори спроможності</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Населення, висококваліфікована робоча сила та конкурентна ринкова економіка</li> <li>▪ єдиний ринок</li> <li>▪ розширені можливості взаємного інвестування</li> <li>▪ банківський союз</li> <li>▪ політика згуртованості ЄС</li> </ul>
<b>Фактори вразливості</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Система соціального захисту найвразливіших верств суспільства</li> <li>▪ вплив ізоляції на загальний рівень велб'їнгу населення</li> </ul>

### Закінчення табл. 13

<b>Фактори вразливості</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ збільшення економічної, регіональної, статевої, етнічної та інших нерівностей</li> <li>▪ високі втрати компаній від порушення ланцюгів створення доданої вартості</li> <li>▪ збільшення темпів звільнень і ймовірність каскадування цього ефекту</li> <li>▪ для довгострокової перспективи потрібна побудова стійкішої фінансової інфраструктури</li> <li>▪ посилення тренду зменшення європейського населення</li> </ul>
<b>Фактори можливостей</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Приватні та публічні інвестиції</li> <li>▪ фінансування компаній, особливо малого та середнього бізнесу для підтримки в перехідний період</li> <li>▪ швидкі структурні зміни на ринку праці</li> <li>▪ розширення можливостей освіти та швидка адаптація до технологій дистанційного навчання</li> </ul>

*Примітка.* Розроблено автором на основі [5].

Геополітична стійкість пов'язана з тим, що Європа під час пандемії зміцнила свою відкриту стратегічну автономію та глобальну лідерську роль. Вона ґрунтується на вираженні цінностей ЄС у високозалежному світі держав, що конкурують між собою, де шоки впливають на геополітичні тенденції та баланс сил. У табл. 14 розглянуто фактори, що визначали геополітичну стійкість ЄС під час пандемії COVID-19.

**Таблиця 14**  
**Фактори геополітичного виміру стійкості країн ЄС під час шоку пандемії COVID-19**

<b>Фактори спроможності</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ЄС – відповідальний лідер, вартий довіри</li> <li>▪ широкий глобальний торговельний потенціал ЄС підкріплює його геополітичну міць і стійкість</li> <li>▪ ЄС впливає на стійкість сусідніх країн</li> <li>▪ ЄС має багаторічний потенціал і досвід у формуванні міжнародних стандартів і норм</li> <li>▪ ЄС може послідовно й ефективно використовувати свій геополітичний потенціал і міжнародний вплив у майбутньому</li> </ul>
-----------------------------	--

## Закінчення табл. 14

<b>Фактори вразливості</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Тиск з боку вузьких національних інтересів на світову фінансову систему</li> <li>▪ зміщення влади на Схід і Південь</li> <li>▪ постійна зміна безпекового середовища</li> <li>▪ необхідність упорядкованого управління міграцією</li> <li>▪ відсутність єдності у конкретних сферах зовнішньої та безпекової політики</li> <li>▪ надмірна залежність Європи від постачальників критично важливої сировини за межами ЄС</li> <li>▪ негативний вплив на промислові екосистеми й інші виробничі сектори перебоїв з поставками</li> </ul>
<b>Фактори можливостей</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Можливість ЄС посилити свою роль у світовому порядку й очолити відродження багатосторонніх структур управління</li> <li>▪ важливість кооперації з демократіями</li> <li>▪ забезпечення надійного джерела постачання продовольчих товарів</li> <li>▪ необхідність стратегічних змін щодо постачання сировини</li> <li>▪ створення промислових альянсів</li> </ul>

*Примітка.* Розроблено автором на основі [5].

Екологічна стійкість полягає у досягненні кліматичної нейтральності до 2050 р., одночасно пом'якшуючи й адаптуючись до зміни клімату, зменшуючи забруднення та відновлюючи здатність екологічних систем підтримувати здатність жити добре в межах планети. Це передбачає усунення залежності від викопного палива, зменшення впливу на природні ресурси, збереження біорізноманіття, розвиток чистої та циркулярної економіки, досягнення вільного від токсичних речовин довкілля, зміну способу життя, моделей виробництва та споживання, інфраструктуру захисту клімату, створення нових можливостей для здорового способу життя, зеленого бізнесу та робочих місць, активне прагнення до відновлення екосистем, а також порятунок наших морів й океанів. У табл. 15 подано фактори, що визначали екологічну стійкість ЄС під час пандемії COVID-19.

Таблиця 15

**Фактори екологічного виміру стійкості країн ЄС  
під час шоку пандемії COVID-19**

<b>Фактори спроможності</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Європейська Зелена угода</li> <li>▪ регуляторна здатність ЄС як фактор конкурентоздатності у сталому розвитку</li> <li>▪ ЄС – глобальний лідер зеленої та циркулярної економіки</li> <li>▪ конкурентоздатність екологічного виробництва ЄС, що забезпечує сталість галузей</li> <li>▪ інвестиції, що забезпечують екологічну трансформацію</li> </ul>
<b>Фактори вразливості</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Зміна клімату</li> <li>▪ вплив забруднювачів на здоров'я населення</li> <li>▪ низький рівень витрат на екологію у третіх країнах</li> <li>▪ довгострокові наслідки використання НВДЕ</li> <li>▪ поширення загроз пандемії в густонаселених містах</li> </ul>
<b>Фактори можливостей</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Швидке поліпшення екологічних факторів унаслідок відновлення природи</li> <li>▪ підвищення стійкості агломерацій</li> </ul>

*Примітка.* Розроблено автором на основі [5].

Цифрова стійкість ЄС полягає в тому, щоб те, як суспільство живе, працює, навчається, взаємодіє та думає в цифрову епоху, зберігало та примножувало людську гідність, свободу, рівність, безпеку, демократію й інші основні європейські права та цінності. Це стає дедалі важливішим, оскільки гіперзв'язок продовжує прискорюватися завдяки фізичній і цифровій інтеграції, інтернету речей, використанню bigdata, доповненої та віртуальної реальності, машинному навчанню й іншим дедалі потужнішим технологіям штучного інтелекту. Цифрові технології зменшують відмінність між фізичним і віртуальним світом, а також між людьми, машинами та природою, що має наслідки для населення і політичних рамок. Ці фактори відіграли важливу роль у підтримці європейської економіки та суспільства під час пандемії. У табл. 16 розглянуто фактори, що визначали цифрову стійкість ЄС під час пандемії COVID-19.

Доповідь стратегічного форсайту 2020 надала поштовх для створення перманентного моніторингу стійкості країн ЄС щодо

чотирьох згаданих вимірів – соціального й економічного, геополітичного, екологічного та цифрового. Базуючись на даних моніторингу, ЄС випускає щорічний звіт динаміки показників стійкості країн ЄС. У звітах розглядають фактори спроможності та вразливості кожної конкретної країни ЄС і загальний індекс щодо ЄС. Звіт 2024 р. показав значні відмінності в загальних показниках вразливості та спроможності в різних країнах ЄС. Загальний індекс вразливості коливається від 0,62 (у Греції та Болгарії) до 0,24 (у Данії), тоді як загальні індекси спроможностей перебувають в іще ширшому діапазоні – від 0,25 (у Румунії) до 0,81 (у Люксембурзі) [6].

**Таблиця 16**  
**Фактори цифрового виміру стійкості країн ЄС**  
**під час шоку пандемії COVID-19**

<b>Фактори спроможності</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Великий досвід технологічних інновацій ЄС</li> <li>• унікальна здатність сформувати регуляторну рамку цифровізації</li> </ul>
<b>Фактори вразливості</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Гібридні атаки на цифрову інфраструктуру</li> <li>• швидка ескалація протистояння США та Китаю</li> <li>• відмінність у темпах цифровізації між містами та селищами</li> <li>• недостатня готовність до економіки даних</li> <li>• вплив цифровізації на ринок праці</li> </ul>
<b>Фактори можливостей</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Пришвидшення темпів розвитку цифровізації</li> <li>• використання хмарних технологій у сфері охорони здоров'я</li> <li>• використання цифрових технологій в освітньому процесі</li> <li>• використання цифрових технологій для збільшення екологічності процесів виробництва</li> </ul>

*Примітка.* Розроблено автором на основі [5].

Крім інструменту моніторингу, у ЄС запроваджено низку механізмів підтримки країн на їхньому шляху щодо подолання криз. Ідеться, зокрема, про Next Generation EU – тимчасовий інструмент для підтримки економічного відновлення Європи після пандемії коронавірусу та побудови більш екологічного, цифрового та стійкого майбутнього. Центральним елементом Next Generation EU є Фонд відновлення та стійкості (*Recovery*

*and Resilience Facility, RRF*) – інструмент, що пропонує гранти та кредити для підтримання реформ й інвестицій у державах – членах ЄС. Кошти фонду надають державам-членам відповідно до їхніх національних планів відновлення та стійкості – дорожніх карт реформ й інвестицій, спрямованих на те, щоб зробити економіку ЄС більш екологічною, цифровою та стійкою [7]. Фонд відновлення та стійкості також має вагомe значення для реалізації плану REPower EU – відповіді Єврокомісії на соціально-економічні труднощі та збої на глобальному енергетичному ринку, спричинені вторгненням росії в Україну [8].

Програма виділяє до 723,8 млрд євро (у поточних цінах) у вигляді кредитів і грантів для підтримки реформ й інвестиційних пакетів, запропонованих державами-членами у їхніх національних Планах відновлення та стійкості. Фонд передбачає фінансування до 338 млрд євро грантів, використовуючи позики. Держави-члени також мають можливість отримати додаткові гранти фонду в розмірі 17,3 млрд євро в межах Системи торгівлі викидами (ETS) та 1,6 млрд євро в межах Резерву коригування Brexit (BAR). Крім того, до 83,1 млрд євро з фондів Next Generation EU використовують для посилення кількох чинних програм ЄС, таких як Фонд справедливого переходу, Horizon Europe, InvestEU, RescEU та ReactEU [9].

Європейська комісія, застосовуючи інструмент технічної підтримки допомагає країнам ЄС імплементувати свої RRF-проекти. Наразі, за даними Європейської комісії, імплементовано понад 400 таких проєктів, зокрема реформи: зеленого переходу в Іспанії, публічного адміністрування в Італії, охорони здоров'я в Литві, проєкт розвитку фінтех у Чехії тощо [10].

Як висновок можна зауважити: турбулентність сучасного геоекономічного та геополітичного середовища спричинює те, що країни різного рівня розвитку дедалі частіше стикаються із зовнішніми шоками і мають вибудовувати свою систему стійкості. З одного боку, процеси глобалізації й інтеграції посилюють взаємозв'язки між національними економіками, що так само може призводити до ефекту доміно в разі настання події, яка є зовнішнім шоком для системи. Водночас поглиблені взаємозв'язки дають країнам додаткову можливість диверсифікувати постачальників, об'єднувати ресурси, обмінюватися інформа-

цією та досвідом. Участь країн у поглиблених і розширених інтеграційних угрупованнях визначає можливість наднаціональних органів угруповання здійснювати додаткові заходи з моніторингу та підтримки країн, збільшуючи тим самим стійкість як інтеграційного угруповання так і національних економік країн-учасниць. Розглянутий приклад ЄС показує, що, незважаючи на широку дисперсію показників стійкості, разом країни ЄС мають більший рівень спроможностей протистояти шокам, ніж рівень вразливості до них. Відповідно, механізм інтеграції між країнами – учасницями ЄС дає можливість більшості з них вигравати від кумулятивного ефекту інтеграції з позиції стійкості, а наднаціональні механізми регулювання створюють можливість для пом'якшення наслідків кризових явищ.

## Джерела

1. WTO. Regional Trade Database. URL : <https://rtais.wto.org/UI/charts.aspx>
2. World Trade Report 2021. Economic resilience and trade. URL : [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr21\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr21_e.htm)
3. Manca A., Benczur P., Giovannini E. Building a Scientific Narrative Towards a More Resilient EU Society Part 1: a Conceptual Framework. EUR 28548 EN. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. JRC106265
4. Giovannini E., Benczur P., Campolongo F., Cariboni J., Manca, A. Time for transformative resilience: the COVID-19 emergency, EUR 30179 EN / Publications Office of the European Union. Luxembourg, 2020. doi:10.2760/062495, JRC120489.
5. 2020 Strategic Foresight Report "Charting a Course Towards a More Resilient Europe". URL : [https://commission.europa.eu/document/download/497a17be-3824-4135-bf2b-1072d74272b3\\_en?filename=strategic\\_foresight\\_report\\_2020\\_1.pdf](https://commission.europa.eu/document/download/497a17be-3824-4135-bf2b-1072d74272b3_en?filename=strategic_foresight_report_2020_1.pdf)
6. EC Resilience Dashboards 2024. URL : [https://jeodpp.jrc.ec.europa.eu/ftp/jrc-opendata/RESILIENCE-DASHBOARDS/Spring2024Update/Dashboard\\_SpringUpdate\\_2024.pdf](https://jeodpp.jrc.ec.europa.eu/ftp/jrc-opendata/RESILIENCE-DASHBOARDS/Spring2024Update/Dashboard_SpringUpdate_2024.pdf)
7. Next Generation EU. URL : [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/eu-borrower-investor-relations/nextgenerationeu\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/eu-borrower-investor-relations/nextgenerationeu_en)
8. REPower EU. URL : [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repowereu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repowereu-affordable-secure-and-sustainable-energy-europe_en)
9. Recovery and Resilience Plans. URL : [https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/recovery-and-resilience-plans\\_en](https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/recovery-and-resilience-plans_en)
10. Technical Support Instrument (TSI). URL : [https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/technical-support-instrument/technical-support-instrument-tsi\\_en](https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/technical-support-instrument/technical-support-instrument-tsi_en)

## РОЗДІЛ 12

### **ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ ПІД ЧАС ВІЙСЬКОВИХ КОНФЛІКТІВ: ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ВИКЛИКИ**

Військові конфлікти є різновидом шоків неекономічного характеру поряд із природними лихами, пандеміями й іншими подіями. Водночас вони суттєво впливають на всі компоненти економічного життя. Узагальнення й аналіз світового досвіду факторів і засобів стійкості економіки за таких умов є важливим для України, зважаючи на сучасні виклики повномасштабної російсько-української війни. Метою пропонованого дослідження є визначення економічних наслідків збройних конфліктів і можливих засобів забезпечення економічної стійкості в умовах війни.

**Огляд літератури. Вплив на ВВП.** Б. Мілановіч проаналізував вплив на економічне зростання війн у період 1820–2000 рр. Для цілей дослідження війну визначали як внутрішню або міжнародну війну з кількістю жертв понад тисячу осіб. Імовірність опинитися в стані війни в певний рік для типової країни становила 6,6 %. Кожен рік участі у війні зменшував ВВП на душу населення в середньому на 3 п. п. [1]. Б. Каплан розглядає вузьку (15 розвинених країн у 1884–1988 рр.) та широку (66 країн різного рівня розвитку в 1953–1992 рр.) вибірки для оцінювання наслідків війн для макроекономічних показників. Реальний ВВП країни зменшується в умовах війни, що ведеться принаймні частково на її території в розглянутий рік, на 2–7 п. п.

Тобто негативний шок пропозиції превалує над позитивним шоком попиту в такому випадку. Проте війна, що ведеться виключно на території інших країн у середньому навіть збільшує ВВП на 0,7–2,3 п. п. [2].

К. Стефано з колегами на вибірці із 20 країн показують, що втрати ВВП на душу населення внаслідок збройного конфлікту становили в середньому 17,5 %. Однак дисперсія цього показника висока, тож усе залежить від конкретного випадку [3]. Дж. Мьордох і Т. Сендлер показують негативний вплив громадянських війн на дохід на душу населення в країнах: як усередині країни, так і в країнах-сусідах. Проте негативні наслідки конфлікту менш поширювалися на сусідів в Африці, ніж у Латинській Америці чи особливо Азії [4].

П. Кольєр зазначає, що у трьох країнах із тривалими конфліктами (Уганда, Мозамбік й Ефіопія) економічне зростання перед війною становило в середньому 4,6 %, а під час війни –0,4 %. У трьох інших схожих економіках, не охоплених війною: 5,8 % та 4,0 %, відповідно [5]. Тобто як часові ряди, так і порівняння з неохопленими війною країнами показує негативні економічні наслідки війни. Б. Шьонфельдер розглядав наслідки війни в Хорватії в 1991–1995 рр. Без війни економічний спад в умовах ринкового переходу міг би бути обмеженим 10 %, а з огляду на війну він перетворився на мегашок для неї [6].

**Вплив на інші макроекономічні показники.** Б. Каплан зазначає, що інфляція і зростання кількості грошей більша за війни всередині країни, ніж за війни за кордоном. Податкові надходження відносно ВВП зростають під час війни за кордоном. Державні витрати відносно ВВП збільшуються в розвинених країнах під час обох типів війн, а у вибірці країн різного рівня розвитку зростають тільки під час війн за кордоном (війна всередині фінансується шляхом скорочення невійськових витрат) [2]. Ф. Фархаді оцінив, що за війни в середньому збільшується розмір державного бюджету в довгостроковому періоді, а в короткостроковому – зростає приватне споживання, а проте зменшується експорт і приватні інвестиції (у короткостроковому періоді). Для оцінювання різних ефектів брали вибірки за періоди 1972–2012, 1960–2012 або 1990–2012 рр. [7]. Б. Шьонфельдер

вказував, що економіки у стані війни схильні мати дефіцит торговельного балансу. У цьому сенсі Хорватія з її торговельним профіцитом стала винятком [6].

**Вплив на різні сектори економіки та регіони.** П. Кольєр зазначає, що під час війни найбільше страждають галузі, які покладаються на транзакції та вразливі активи (такі як обробна промисловість), що постачають транзакції (транспорт і торгівля) і які виробляють вразливі активи (будівництво і тваринництво). Найменш вразливим є натуральне сільське господарство [5].

У ситуації з Хорватією основним постраждалим сектором став туризм. Однак місця в готелях не завжди були порожніми, адже туди поселяли біженців або внутрішніх туристів. А втім, ціни на туристичні послуги явно зменшилися, обмежуючи доходи сектору. Іншим прикладом постраждалої галузі було суднобудування, де виробництво скоротилося втричі. Потенційні покупці були занепокоєні можливими руйнуваннями верфів і недобудованих кораблів в умовах, коли оплату здійснювали прогресивними або авансовими платежами. Однак війна була не єдиним негативним фактором, адже пік субсидій для суднобудування було пройдено у 80-х рр. Руйнування виробничих підприємств були менш поширеними, оскільки сербські війська окупували переважно депресивні аграрні регіони. Залишені міні потребували коштовних заходів із розмінування і створювали ризики для працівників сільського і лісового господарства. Натомість заможніші регіони залишалися часто неушкодженими. Спостерігався й енергетичний дефіцит [6].

М. Хегер і Е. Ноймаєр показують, що в провінції Ачех в Індонезії економічна динаміка була схожою під час війни в обох типах округів (де бойові дії були більш і менш інтенсивними), тобто відносно спокійніші округи в межах провінції непрямо, але відчували на собі економічні наслідки війни [8]. У Лівані влітку 2006 р. основних втрат зазнав сектор водо- й електропостачання. Сільськогосподарський сектор постраждав унаслідок порушення транспортних шляхів. Сектор послуг – через падіння реальних доходів [9].

Як зазначають О. Гриневич й інші вчені, з початку війни бойові дії пройшли на території регіонів України, що генерували

60 % її ВВП. Менше постраждало сільське господарство: 70–80 % орної землі були на підконтрольній уряду України території. Відзначено відносно природну стійкість галузі до рецесії, адже їжа є продуктом першої необхідності: на неї попит є і в скрутні часи, а населення світу стабільно зростає. Проте порівняно з попереднім роком втрати врожаю все ж становили 20–30 %. Частина компаній не відновила роботу або перебувала у процесі релокації. Розглянуто три подальші сценарії для аграрного сектору. Сценарій 1 передбачає зростання кінцевого попиту завдяки державним закупівлям, прямим іноземним інвестиціям, відкриттю нових ринків і зростанню експорту. Це може сприяти й розширенню виробництва в суміжних галузях за ланцюгами поставок. Сценарій 2 прогнозує незначні зміни в кінцевому попиті в умовах бойових дій. Сценарій 3 передбачає незбільшення кінцевого попиту в умовах блокування українського зернового експорту через порти та проблеми з посівною кампанією [10].

А. Юшков і М. Алексєєв на регіональному рівні визначили динаміку податкових зборів у російських регіонах у 2022–2023 рр. Учені поділили регіони на відносно стійкіші (з нафтогазовими родовищами, військово-промисловим комплексом і найбільшими містами) та слабші (прикордонні з Україною та з галузями, що стали об'єктом санкцій) [11].

**Канали негативного впливу.** Їх можна умовно поділити на пов'язані з прямими матеріальними втратами, людськими втратами, обмеженням доступу до ресурсів і ринків, підвищенням витрат, дезорганізацією, ризиками та невпевненістю.

П. Кольєр зауважує, що тривалі громадянські війни підривають соціальний капітал. Розпадаються інституції громадянського суспільства, невпевненість сприяє опортуністичній поведінці, підвищуються транзакційні витрати, споживання зміщується в бік задоволення базових потреб. Приватні суб'єкти уникають заощаджень до настання миру, уряди та їхні опоненти витрачаються на війну, приватні інвестиційні портфелі зміщуються подалі від внутрішніх активів, відбувається втеча мобільного капіталу. Якщо війна затягується, то зменшення капіталу призводить до подальшого скорочення виробництва на додаток до прямих наслідків від війни [5]. К. Стефано й інші дослідники

аналізують, як громадянські війни підривають міжетнічну довіру. Це має особливі наслідки для неоднорідних суспільств, що традиційно залежать від міжетнічних ділових відносин [3].

Р. Маршал аналізує стійкість столиці Сомалі Магадішу в умовах громадянської війни в 1990-х рр. Зменшилася мобільність населення у місті (місто розділилося на північну та південну частину). Відсутність урядового контролю приводила до вільного імпорту, але це мало свою ціну для споживачів, зокрема, часто продавали прострочені або підроблені ліки. У телекомунікаційному секторі відсутність регулювання підірвало сумісність різних мереж, що викликало дублювання інвестицій. Потрібно було, наприклад, мати три телефонні лінії, щоб була можливість контактувати з усіма. Завозили й підроблені гроші, але до цього призвичаїлися.

Сформувався напівзакритий тип ринку на базі олігополій. Олігополії часто намагалися витіснити нових конкурентів, використовуючи зниження цін, поширення негативної інформації або збройних сутичок, що могло бути досить витратним. З огляду на це часто конкурентна війна завершувалася укладанням угоди про фіксацію цін. У такий спосіб картель розширювався завдяки новому конкуренту. Формальні механізми врегулювання суперечок часто не працювали, тому конфлікти часто розв'язували зі зброєю. Охоронці були ключовою ланкою в штаті працівників. Бізнес був змушений платити за охорону, але частина платила менше, що впливало на їх конкурентні позиції. Зважаючи на це, ефективність господарської діяльності не була визначальним фактором ділового успіху [12].

У Хорватії в 1991–1995 рр. війна призвела до руйнувань матеріальних цінностей. Це стало елементом етнічних чисток і стосувалося переважно житла, церков, мостів, установ – надавачів послуг. Близько 1/10 житла було зруйновано або значно пошкоджено. Постраждала внутрішня логістика: прямий шлях між Далмацією та рештою країни було порушено, що вимагало використання довших об'їзних шляхів, впливаючи на транспортні витрати. Кількість жертв війни досягла 12 тис. загиблих осіб. З позиції ринку праці це могло бути компенсовано завдяки припливу біженців із Боснії та Герцеговини. Однак були й

великі обсяги еміграції. У підсумку населення країни скоротилося на 350 тис. осіб у 1991–2001 рр. Перед війною на висококваліфікованих посадах працювали зокрема й серби. Після 1990 р. їх, як і нелояльних провладній партії хорватів, часто заміщували новими кадрами. Кадрові зміни з неекономічних міркувань могли негативно вплинути на ефективність управління. В умовах війни Хорватія втратила традиційні ринки Сербії. І без війни доступ до них був би обмежений в умовах розпаду СФРЮ, але не так помітно. З іншого боку, чутливішою була втрата радянського ринку, ніж сербського, а це сталося незалежно від війни [6].

Х. Е. Амарал й О. Ясухіде проаналізували наслідки п'яти-тижневого конфлікту з Ізраїлем для Лівану влітку 2006 р. Тоді в умовах бомбардування Ліван зазнав прямих втрат унаслідок руйнування фізичного капіталу в розмірі 1,1 млрд дол. в інфраструктурі та 1,7 млрд дол. у сфері житла. Були завдані втрати людському та соціальному капіталу (понад тисячу загиблих і понад мільйон біженців). Модель загальної рівноваги оцінила загальні втрати для ліванської економіки понад 1,1–5,5 млрд дол. за різних варіантів еластичності регіональної та міжнародної торгівлі [9].

Е. Янчовічина й М. Іваніч досліджують наслідки війни в Сирії та просування ІДІЛ для шести країн регіону. Сирія й Ірак зазнали прямих втрат (–14 % і –16 % ВВП на душу населення). Якщо Ірак переважно втратив у цьому показнику через скорочення виробництва (–12,6 %), то Сирія – через торговельне ембарго (–15,4 %), руйнування капіталу (–5,4 %), втрату робочої сили (–7,5 %). Їхні прямі втрати були подвоєні внаслідок порушення торгівлі. Прямі і непрямі втрати сумарного ВВП були значними: –38,3 % у Сирії та –23,4 % в Іраку. Єгипет, Йорданія, Ліван і Туреччина мали прямі втрати у ВВП на душу населення (–0,1, –1,4, –10,6 і –0,5 %), але не в сукупному ВВП – унаслідок припливу біженців (особливо в Ліван, де вони стали значною частиною населення). Проте через непрямі втрати торговельної дезінтеграції сукупний ВВП скоротився і в них: –1,4 % у Туреччині, –5,7 % у Йорданії, –8,9 % у Єгипті, окрім позитивного приросту 3,9 % у Лівані [13].

Л. Купер вказує, що в умовах повномасштабного російського вторгнення у 2022 р. в Україні сталася криза попиту і пропозиції. Криза попиту стається за умов падіння реальних доходів і високого безробіття. Ознаками кризи пропозиції є структурна нестача робочої сили в деяких секторах (в умовах відпливу біженців і мобілізації осіб), руйнування інфраструктури, вимушена релокація виробництв. На баланс поточного рахунку в Україні негативно вплинули зростання імпорту по мірі відновлення платоспроможного попиту, витрати накопичень біженцями за кордоном, логістичні проблеми для експорту [14].

Дж. Адема й інші вчені розглядають ефекти для третьої країни на прикладі Німеччини. Адже російсько-українська війна поряд з виділенням допомоги Україні зробила актуальним питання посилення збройних сил країн європейського регіону. Розглянуто два варіанти: використання обов'язкової строкової служби (3 сценарії: 5, 25 або 100 % осіб призовного віку) із грошовим забезпеченням 1000 євро (що на 58 % нижче ринкової зарплати для осіб цього віку) або збільшення еквівалентної кількості контрактних військовослужбовців на ринкових засадах. Моделювання показало, що додаткові прямі витрати на грошове забезпечення за строкової служби нижчі (1–13 млрд євро), ніж прямі витрати за контрактної служби (2–31 млрд євро). З іншого боку, рік обов'язкової строкової служби означає, що призовники відтермінують освіту і накопичення багатства. Унаслідок цього зменшення приватного споживання за строкової служби є більшим (4–79 млрд євро), ніж за контрактної (3–56 млрд євро) [15].

**Фактори та засоби забезпечення стійкості економіки.** У Сомалі 1990-х рр., незважаючи на практично відсутність уряду, економіка міста вимушена була якось виживати. Базові потреби людей забезпечувалися через купівлю на ринку, обмін, виробництво самотужки й інституційний трансфер. В умовах війни попит на товари та послуги перевищив виробництво, що створило можливості для торговців. Проте їхня діяльність ускладнюється обмеженою інфраструктурою, каналами поставок і змінами в альянсах. Незважаючи на формальне закриття аеропорту та міжнародного порту, придатними залишалися літні смуги та природні порти, що убезпечило від повної ізоляції від

міжнародних ринків. Доступність телекомунікаційних технологій, що зростала, і вплив біженців за кордон сприяли формуванню економіки переказів мігрантів. Діаспора також стала інвестором в економіку міста та забезпечувала неформальні банківські послуги [12].

Стійкість економіки Лівану послаблювала відсутність надлишкових потужностей в інфраструктурі. Більша здатність до відновлення економіки можлива була би за сценарію кращого доступу до міжнародних постачальників в умовах внутрішнього товарного дефіциту [9].

О. Резнікова й О. Корнієвський підкреслюють роль громадянського суспільства в забезпеченні української економіки під час гібридної та повномасштабної фази російсько-української війни. Це охоплює волонтерство і благодійність; релокацію і розвиток приватного бізнесу і самозайнятості в регіонах, куди перемістилися біженці; співпрацю між різними стейкхолдерами (державні органи влади, місцеве самоврядування, територіальні громади, бізнес, недержавні організації) у розв'язанні нагальних проблем. У 2014–2022 рр. удвічі зросла кількість благодійних організацій (особливо в період повномасштабної війни), в 4,5 раза – громадських спілок, у 2,5 раза – об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (переважно перед 2022 р.). На початку 2024 р. загальна кількість недержавних організацій в Україні перевищила 102 тис. [16].

А. Кантріман й інші дослідники аналізують втрати українського аграрного експорту під час війни внаслідок порушення логістики й ініціативи на виправлення цього. Наприклад, Чорноморська зернова ініціатива (дві окремі угоди, укладені воюючими державами з ООН і Туреччиною) сприяла відновленню поставок через чорноморські порти України. З боку ЄС сформована ініціатива Шляхи солідарності для підтримання українського експорту транзитом через автодороги, залізниці та дунайський водний шлях у країнах ЄС. За допомогою моделі ГТАР (*Global Trade Analysis Project* – глобальна мережа дослідників і політиків з проведення кількісного аналізу питань міжнародної політики) оцінювалися ефекти за сценаріїв слабких і сильних Шляхів солідарності порівняно з базовим довоєнним

2021 р. Динаміку ВВП України за першого сценарію оцінювали в  $-10\%$ , за другого  $-2\%$ ; експорту зернових  $-77\%$  і  $-35\%$  відповідно. Тобто інтенсифікація використання такої ініціативи може бути елементом забезпечення стійкості української економіки [17].

Л. Купер вказує на необхідність забезпечення економічної стійкості України шляхом збільшення ролі держави як координатора військової економіки. Адже ринкові сили можуть не спрацювати, коли в умовах війни стається криза одночасно попиту і пропозиції. Автором рекомендовано надавати пріоритет вітчизняним постачальникам і підрядникам для компенсації того факту, що закордонні постачальники мають конкурентні переваги перебування в мирному середовищі порівняно з вітчизняними. У 2022 р. дефіцит бюджету сягнув чверті ВВП, що порушує питання підняття податків у суспільну дискусію. Однак рекомендовано прив'язувати збір податків і надання суспільних благ, запроваджувати прогресивне оподаткування, розширити оподаткування багатства. Відзначено роль міжнародної допомоги як компенсатора негативних тенденцій у платіжному балансі [14].

Як аналізує МВФ, російсько-українська війна вплинула й на економіку єврозони. Енергоінтенсивні галузі зіштовхнулися з проблемою високих цін на енергоносії. Проте після пікової інфляції 2022 р. вона значно загальмувалася в умовах рестрикційної політики ЄЦБ та подальшого зниження цін на сировинні товари. Фахівцями пропонується прискорення зеленого переходу в умовах високої залежності від імпорту викопного палива. З іншого боку, приплив біженців з України послабив дефіцит робочої сили [18].

**Економіка під час післявоєнного відновлення.** П. Кольєр зазначає, що відновлення відбувається слабо після тривалих і руйнівних громадянських війн. Втрачено капітал, тому поки він не відтворений, важко швидко повністю відновити довоєнний рівень доходів. Усе ж частину капіталу можна відносно легко відновити. Щойно повертається впевненість, відбувається репатріація приватного капіталу, відновлюється соціальний капітал, економічні суб'єкти можуть планувати діяльність на

довгострокову перспективу. Тож поновлення довіри є ключовим чинником. Держава може сприяти поживавленню ринку шляхом відновлення транспорту та комунікацій; низькими податками та низькою інфляцією; демобілізацією тих, хто має доступ до землі; урахуванням інтересів різних груп населення для зниження ризиків повторення внутрішніх конфліктів; створенням елітних груп у професіях, що захищені від опортуністичної поведінки; зміцненням прав власності [5].

Л. Хіл-Алана і П. Сінгх зауважують: країни, що розвиваються, швидше відновлюють економічне зростання після громадянської війни, ніж розвинені. Після тривалих громадянських конфліктів зі швидшим відновленням корелюють вищі витрати держави, а після коротких конфліктів – вище приватне споживання й інвестиції. Наявність демократичних інституцій сприяє швидшому відновленню після коротких громадянських війн, але повільному – після тривалих війн [19].

Дж. Мьордох і Т. Сендлер показують, що країни Африки краще відновлювалися після громадянських війн, ніж країни в Латинській Америці чи Азії [4]. М. Хегер і Е. Ноймаєр демонструють, що економіка всіх округів провінції Ачех в Індонезії зростала швидше після завершення конфлікту у 2005 р., ніж під час війни. Проте ті округи, що постраждали від насилля значніше під час війни, відновлювалися повільніше, ніж округи, які менше відчули на собі тягар війни. Цей негативний ефект спадщини війни виявлявся у відносно короткостроковій перспективі, адже перестав бути статистично значущим після 2009 р. [8].

Куонг Вьет Нгуєн й інші вчені на прикладі В'єтнаму показують відкладений тривалий вплив війни на економічний розвиток через боеприпаси, що не розірвалися. Так, у XXI ст. більші пропорції забруднення території такими боеприпасами на 1 % зменшують на 0,78 % щільність фірм із прямими іноземними інвестиціями на таких територіях. З іншого боку, наявність таких боеприпасів не впливає на прямі іноземні інвестиції на рівні всієї країни, просто вони йдуть в менш забруднені місцевості [20].

**Методика кількісного аналізу.** Далі ми проведемо регресійно-кореляційний аналіз впливу інтенсивності збройних конфліктів й економічних важелів на економічну динаміку в період війни.

Нами обрано базу даних збройних конфліктів "PRIO Battledeaths Dataset" [21] для визначення дат і кількості жертв збройних конфліктів у період 1990–2008 рр. Існує й новітніша база "PRIO Conflict Recurrence Database", що охоплює конфлікти до 2018 р. Однак вона не містить розподілу кількості жертв по роках. З огляду на це ми надали перевагу старішій версії. Решту показників узято або розраховано на основі бази даних Світового банку "Світові індикатори розвитку" [22].

Нами обрані тільки збройні конфлікти, де найбільш імовірна оцінка кількості жертв (*CN*) у відповідний рік становила щонайменше 1 тис. осіб. Якщо найбільш імовірну оцінку не було вказано, то ми обраховували геометричне середнє між мінімальною та максимальною оцінкою кількості жертв. Це закладає певні неточності в оцінюванні інтенсивності бойових дій на додаток до того, що часто важко розподіляти жертви між сторонами конфлікту. Зважаючи на це, усі ці оцінки варто розглядати лише як приблизні. У підсумку виокремлено 203 країно-роки як основну вибірку для дослідження. Інтенсивність конфлікту (*CI*) розраховано як кількість жертв поділену на загальну кількість населення (*Population, total*) в охопленій бойовими діями країні у проміле (‰). У ній ми виділили також підвибірку із 84 країно-років конфліктів високої та середньої інтенсивності ( $CI > 0,2$ ) та підпідвибірку 49 країно-років конфліктів високої інтенсивності ( $CI > 0,4$ ).

Як залежну змінну використано приріст реального ВВП на душу населення (*EG*), тобто узагальнювальний показник, що характеризує динаміку рівня життя. Серед потенційних факторів забезпечення стійкості розглянуто:

- *Aid* – одержання офіційної допомоги, % ВНД (*Net official development assistance and official aid received (current US\$) / GNI (current US\$)*);
- *Rem* – надходження персональних переказів, % ВВП (*Personal remittances, received (% of GDP)*);
- *Exp* – зростання експорту товарів і послуг, % до експорту попереднього року (*Exports of goods and services (annual % growth)*);
- *GC* – зміна відношення кінцевого споживання уряду, % ВВП (*General government final consumption expenditure (% of GDP)*);

- *RIR* – реальна відсоткова ставка, % (*Real interest rate*, %);
  - *REER* – реальна ревальвація національної валюти, % відносно попереднього року (*Real effective exchange rate index* (2010 = 100));
  - *TR* – зміна середньозваженої фактичної ставки імпортного тарифу (*Tariff rate, applied, weighted mean, all products* (%)).
- Значущі кореляції позначені так: \* – за  $p < 0,1$ ; \*\* – за  $p < 0,05$ .

**Результати дослідження.** Економічне зростання *EG* корелює з інтенсивністю збройних конфліктів *CI* слабо негативно ( $-0,18^{**}$ ). Проте з логарифмом *IC* кореляція помірно сильніша ( $-0,33^{**}$ ). Тобто зв'язок нелінійний: спочатку у разі посилення конфлікту різко зростають економічні втрати, а за подальшої ескалації втрати продовжують збільшуватися, але непропорційно менше.

В усій вибірці кореляція між надходженням допомоги *Aid* та *EG* слабка негативна ( $-0,14^*$ ). Однак не варто розглядати допомогу як неефективний інструмент. Адже рішення про надання допомоги ухвалюють, коли в країні існують негаразди економічного або військового характеру. Тобто цілком можливим може бути зворотний причинно-наслідковий зв'язок, що пояснює негативну кореляцію. Тому, якщо зробити поправку на інтенсивність бойових дій (*Aid*, але в млн дол., що поділені на *CN*), то кореляція стає слабкопозитивною ( $0,20^{**}$ ). Тобто міжнародна допомога може бути ефективним інструментом забезпечення стійкості економіки, якщо вона є зіставною з військовими викликами, з якими стикається країна. У підпідвибірці конфліктів високої інтенсивності кореляція між *EG* та *Aid* є позитивною навіть без поправки на *CN* ( $0,15$ ) і є вищою з логарифмом *Aid* ( $0,29$ ), хоча через меншу кількість спостережень вона незначуща.

Кореляція між персональними переказами *Rem* та *EG* майже відсутня ( $-0,05$ ), але стає так само слабкопозитивною, якщо робити поправку на інтенсивність бойових дій, тобто ділити *Rem*, але в мільйонах доларів, на *CN* ( $0,18^{**}$ ).

Як й очікувано в мирні часи, зростання експорту *Exp* помірно позитивно корелює з *EG* ( $0,35^{**}$ ) і в період збройних конфліктів. Проте кореляція стає незначущою слабкопозитивною ( $0,25$ ) в підвибірці конфліктів середньої та високої інтенсивності та практично зникає в підпідвибірці конфліктів високої інтенсив-

ності. Можливим поясненням є те, що на практиці за активних бойових дій експорт може стати суттєво більш витратним через порушення логістики, нестачу дефіцитних ресурсів, мобілізованих кадрів, торговельні обмеження, руйнування виробничих потужностей. Відповідно, з деескалацією конфлікту експорт знову може стати драйвером економічного зростання.

Зростання ваги державних витрат в економіці  $GC$  корелює з  $EG$  слабкопозитивно ( $0,14^*$ ) і кореляція стає трохи більшою, хоча і незначущою, у підвибірці конфліктів середньої та високої інтенсивності ( $0,21$ ). Іншими словами, ринкові механізми, ефективні в період миру, можуть поступатися державній централізації, особливо якщо бойові дії достатньо активні. Розширені державні витрати, зокрема, можуть компенсувати шок скорочення платоспроможного попиту, допомогти мобілізувати економіку, компенсувати ринкові неспроможності та допомогти найбільш постраждалим.

Реальна відсоткова ставка  $RIR$  практично не корелює з  $EG$  ( $-0,03$ ), а нестача наявних даних щодо неї у підпідвибірці конфліктів високої інтенсивності не дає упевненості у негативній кореляції ( $-0,35$ ). Проте якщо остання закономірність все ж правильна, то це означає небезпеку подвійного шоку для економіки: від активних бойових дій і від нестачі капіталу.

Кореляція між реальною ревальвацією  $REER$  з  $EG$  слабко-негативна ( $-0,14$ ), а у підвибірці конфліктів середньої та високої інтенсивності – помірна негативна і також незначуща ( $-0,36$ ). У теорії реальна ревальвація негативно впливає на торговельний баланс, хоча можна було би очікувати, що за умов війни для експорту основні проблеми створюють невалютні чинники.

Зміна імпорتنих тарифів  $TR$  практично не корелює з  $EG$  ( $-0,07$ ). В умовах війни вони не є основним бар'єром для торгівлі, а в умовах дезорганізації економічні суб'єкти можуть ухилитися від їхньої сплати в процесі контрабанди. Позитивні ефекти захисту вітчизняного виробника та поповнення бюджету митного тарифу можуть входити в суперечність з негативним ефектом стримування закупівель за кордоном дефіцитних в умовах війни товарів (напр., енергетичного обладнання).

З огляду на це вплив зміни тарифів в умовах війни є близьким до нейтрального.

Регресійний аналіз дає змогу побудувати в межах наявних даних моделі 1–3 для всієї вибірки, як подано в табл. 17. Зростання експорту на 1 п. п. в середньому збільшує зростання ВВП на 0,1 п. п. Дія інших факторів виявляється тільки в окремих специфікаціях моделей. Надходження 1 млн дол персональних переказів на кожного загиблого підтримує динаміку ВВП на 0,2 п. п., а надходження 1 млн дол офіційної допомоги – на 6 п. п. Реальна девальвація на 10 п. п. може стимулювати економічне зростання на 0,8 п. п.

**Таблиця 17**

**Регресійні моделі економічного зростання  
в умовах збройних конфліктів**

	1	2	3	4
$b_0$	1,20*** (0,40)	0,35 (0,57)	-1,21 (1,12)	-16,9*** (5,4)
$b_{Exp}$	0,082*** (0,021)	0,12*** (0,044)		
$b_{Rem/CN}$	0,21* (0,13)			
$b_{REER}$		-0,076** (0,036)		
$b_{Aid/CN}$			6,27** (2,88)	
$b_{CI}$			-1,45** (0,72)	
$b_{GC}$			0,68*** (0,25)	
$b_{ln(Aid)}$				4,09* (2,13)
$R^2$	0,14***	0,13**	0,09***	0,09**
$N$	128	62	155	41

*Примітки:*

1. Розраховано автором за даними [21, 22].

2. Значущість коефіцієнтів: \*  $p < 0,1$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ . Стандартні похибки подано в дужках.

Нелінійна логарифмічна модель 4 стосується тільки підвибірки з конфліктами високої інтенсивності. Аналогічна лінійна модель показала б, що в середньому за високої інтенсивності бойових дій одержання офіційної допомоги еквівалентної 6 % ВВП дає змогу в короткостроковому періоді підтримати додатковий приріст ВВП 1 п. п.

Утім, кожна з розглянутих моделей має низький коефіцієнт детермінації, а отже, економічна динаміка в умовах війни

залежить від набагато більшої кількості загальних факторів й індивідуальної специфіки кожного окремого конфлікту.

**Висновки.** Збройні конфлікти створюють суттєві ризики, зокрема й економічного характеру. Зазвичай вони негативно позначаються на економічній динаміці. Конфлікти середньої інтенсивності, а не тільки високої, уже створюють достатньо значні негативні ефекти.

За певних умов сприяти стійкості економіки у стані війни може експорт (принаймні, за невисокої інтенсивності конфлікту), збільшення ролі держави в економіці та міжнародна допомога (в адекватних обсягах, насамперед за високої інтенсивності конфлікту), а також перекази мігрантів і, можливо, реальна девальвація. Не знайдено доказів ефективності застосування таких важелів, як реальна відсоткова ставка та зміна митних тарифів. А втім, досліджено саме короткострокові ефекти, довгострокові ефекти можуть відрізнятись.

## Джерела

1. Milanovic B. The modern world: The effect of democracy, colonialism and war on economic growth 1820–2000. Development and Comp Systems 0509002 / University Library of Munich. Germany, 2005. URL : <https://econwpa.ub.uni-muenchen.de/econ-wp/dev/papers/0509/0509002.pdf>
2. Caplan B. How does war shock the economy? *Journal of International Money and Finance. Elsevier.* 2002. Vol. 21(2). P. 145–162. URL : <https://econfaculty.gmu.edu/bcaplan/pdfs/warshockeconomy.pdf>
3. Stefano C., Moretti L., Costantino P. The economic costs of civil war: Synthetic counterfactual evidence and the effects of ethnic fractionalization / Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (Post-Print and Working Papers) hal-01445217. HAL, 2017. URL : <https://www.jstor.org/stable/44511197>
4. Murdoch J., Sandler T. Civil wars and economic growth: A regional comparison. *Defence and Peace Economics, Taylor & Francis Journals.* 2002. Vol. 13(6). P. 451–464. URL : <http://carecon.org.uk/Chula/2002%20Murdoch%20Sandler%20DPE.pdf>
5. Collier P. Civil war and the economies of the peace dividend. CSAE Working Paper Series 1995-08 / Centre for the Study of African Economies, University of Oxford. 1995. URL : <https://ora.ox.ac.uk/objects/uuid:e8dd4a1c-7a0c-4304-92ef-470b33dcf497/files/smp48sd28q>
6. Schönfelder B. The Impact of the War 1991: 1995 on the Croatian economy: A Contribution to the Analysis of War Economies. Freiberg

- Working Papers 2005/14 / TU Bergakademie Freiberg, Faculty of Economics and Business Administration, 2005. URL : [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/22512/1/schoenfelder\\_14\\_2005.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/22512/1/schoenfelder_14_2005.pdf)
7. Farhidi F. Side effects of war on the US economy. MPRA Paper 68476 / University Library of Munich. Germany, 2015. URL : [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/68476/1/MPra\\_paper\\_68476.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/68476/1/MPra_paper_68476.pdf)
  8. Heger M. Ph., Neumayer E. Economic legacy effects of armed conflict: Insights from the civil war in Aceh, Indonesia. *Conflict Management and Peace Science, Peace Science Society (International)*. 2022. Vol. 39(4). P. 394–421. URL : <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0738894221994503>
  9. Amaral H. E., Yasuhide O. Spatial propagation of the economic impacts of bombing: The case of the 2006 War in Lebanon. *Review of Middle East Economics and Finance, De Gruyter*. 2016. Vol. 12(3). P. 225–256. URL : <https://doi.org/10.1515/rmeef-2016-0035>
  10. Hrynevych O., Canto M. B., García M. J. The war effect: a macro view of the economic and environmental situation of Ukraine. *Applied Economics, Taylor & Francis Journals*. 2024. Vol. 56(39). P. 4685–4701. URL : <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00036846.2023.2212975>
  11. Yushkov A., Alexeev M. Russian regions in wartime: fiscal and economic effects of the Russo-Ukrainian war. *Post-Soviet Affairs, Taylor & Francis Journals*. 2024. Vol. 40(4). P. 313–325. URL : <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1060586X.2024.2355047>
  12. Marchal R. Resilience of a city at war: Territoriality, civil order and economic exchange in Mogadishu. *African Urban Economies / D. F. Bryceson, D. Potts. Palgrave Macmillan*, 2006. P. 207–229. URL : [https://www.researchgate.net/publication/304693677\\_Resilience\\_of\\_a\\_City\\_at\\_War\\_Territoriality\\_Civil\\_Order\\_and\\_Economic\\_Exchange\\_in\\_Mogadishu](https://www.researchgate.net/publication/304693677_Resilience_of_a_City_at_War_Territoriality_Civil_Order_and_Economic_Exchange_in_Mogadishu)
  13. Ianchovichina E., Ivanic M. Economic effects of the Syrian war and the spread of the Islamic state on the Levant. Policy Research Working Paper Series 7135 / The World Bank. 2014. URL : <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/MNA/extended-summary-impact-of-ISIS.pdf>
  14. Cooper L. Insourcing the war-economy: building a resilient Ukraine means maximising its domestic output. LSE Research Online Documents on Economics 119441 / London School of Economics and Political Science. LSE Library. 2023. URL : [http://eprints.lse.ac.uk/119441/1/Insourcing\\_the\\_war\\_economy\\_COOPER\\_LSE.pdf](http://eprints.lse.ac.uk/119441/1/Insourcing_the_war_economy_COOPER_LSE.pdf)
  15. Adema J. A. H., Poutvaara P., Schlepper M., Taghiyev T., Wochner T. Economic costs of reintroducing conscription or a compulsory social year / Ifo Forschungsberichte, ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich. 2024. Number 144. URL : [https://www.ifo.de/DocDL/ifo\\_Forschungsbericht\\_144\\_Wiedereinfuehrung-Wehrpflicht.pdf](https://www.ifo.de/DocDL/ifo_Forschungsbericht_144_Wiedereinfuehrung-Wehrpflicht.pdf)

16. Reznikova O., Korniiivskiy O. Resilience of the Ukrainian society in wartime: components and influencing factors. *Eastern Journal of European Studies* / Centre for European Studies, Alexandru Ioan Cuza University. 2024. Vol. 15. P. 113–133. URL : [https://ejes.uaic.ro/articles/EJES2024\\_1501\\_REZ.pdf](https://ejes.uaic.ro/articles/EJES2024_1501_REZ.pdf)
17. Countryman A. M., Litvinov V., Kolodiaznyi I., Bogonos M., Nivievskiy O. Global economic effects of war-induced agricultural export declines from Ukraine. 2023: The future of (ag-) trade and trade governance in times of economic sanctions and declining multilateralism, December 10–12, Clearwater Beach, FL 339542 / International Agricultural Trade Research Consortium. 2023. URL : <https://ageconsearch.umn.edu/record/339542/files/Session%2018%20Paper%203%20-%20Countryman.pdf>
18. Euro Area Policies: 2024 Annual Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Member Countries. IMF Staff Country Reports 2024/248 / International Monetary Fund. 2024. URL : <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2024/07/29/Euro-Area-Policies-2024-Annual-Consultation-Press-Release-Staff-Report-and-Statement-by-the-552578>
19. Gil-Alana L. A., Singh P. Economic growth and recovery after civil wars. *Peace Economics, Peace Science, and Public Policy*, De Gruyter. 2014. Vol. 20(4). P. 1–10. URL : <https://doi.org/10.1515/peps-2014-0023>
20. Nguyen C. V., Tran T. Q., Vuc H. V. The long-term effects of war on foreign direct investment and economic development: Evidence from Vietnam. GLO Discussion Paper Series 1047 / Global Labor Organization. 2022. URL : <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/249589/1/GLO-DP-1047.pdf>
21. PRIO Battledeaths Dataset / Peace Research Institute Oslo. 2017. URL : <https://www.prio.org/data/1>
22. World Development Indicators / World Bank. 2024. URL : <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>

## **РОЗДІЛ 13**

### **СТРАТЕГІЧНА ВІДКРИТА ЕКОНОМІЧНА АВТОНОМІЯ ЄС**

Стійка та стабільна економіка має вирішальне значення для подолання довгострокових викликів ЄС. Співтовариству необхідно й надалі підвищувати стійкість і потенціал зростання своєї економіки шляхом усунення вразливостей, що залишилися, щоб сприяти поточним переходам і протистояти майбутнім потрясінням. Надійні економічні основи, продуктивність, інвестиції та реформи визначатимуть майбутні економічні показники ЄС, пов'язані з позитивними умовами фінансування для державного та приватного секторів.

Єдиний ринок створює міцну основу для відновлення та стійкості промисловості ЄС, а також для сприяння переходу до "зелених" і цифрових технологій. Щоб бути прийнятними, ці переходи мають бути справедливими й супроводжуватися сильнішою економічною та соціальною конвергенцією. Криза COVID-19 підкреслила важливість відкритого, конкурентоспроможного та повноцінно функціонуючого єдиного ринку, що дасть змогу підприємствам розвиватися до масштабів, необхідних для глобальної конкуренції. Фінансова система ЄС зазнає глибоких змін унаслідок кліматичних і технологічних змін, а також Brexit. Отже, стійка політична рішучість усунути перешкоди, що залишаються на шляху інтеграції ринку, і повністю запровадити розроблені стратегії, зокрема і щодо відкритої стратегічної автономії та підвищення конкурентоспроможності європейської економіки, є основою для майбутнього ЄС.

Головна увага зовнішньої та економічної політики ЄС сконцентрована на глибокому й амбітному переході, метою якого є досягнення кліматичної нейтральності та стійкості в наступні десятиліття. Успішна трансформація обмежить екзистенційні ризики зміни клімату й екологічної кризи. Це також буде ключем до зміцнення відкритої стратегічної автономії ЄС, довгострокової конкурентоспроможності, його моделі соціальної економіки та глобального лідерства в новій економіці з нульовим чистим доходом.

ЄС поставив собі за мету посилити свою стійкість і вплив у світі, але втрачає конкурентоспроможність, необхідну для досягнення цієї мети. Прогнозується, що до 2050 р. частка ЄС у світовій економіці поступово зменшуватиметься з майже 15 % до лише 9 % [14]. Тож украй важливо підвищити продуктивність і конкурентоспроможність ЄС.

Із цією метою ЄС необхідно ухвалити програму конкурентоспроможності, яка, відповідно до принципів єдиного ринку та соціальної ринкової економіки, є перспективною, чітко визначеною та скоординованою та має стимулювати перехід до кліматичної нейтральності. Це важливо не лише для забезпечення майбутнього процвітання, інновацій, інвестицій, торгівлі та зростання, але й для створення якісних робочих місць і підвищення рівня життя.

У своєму повідомленні "Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030" ("Довгострокова конкурентоспроможність ЄС: погляд на період після 2030 року") ЄК зазначає, що існує широкий консенсус щодо європейської моделі інклюзивного економічного зростання, заснованої на стійкій конкурентоспроможності, економічній безпеці, торгівлі, відкритій стратегічній автономії та чесній конкуренції, як джерелі процвітання [12].

Також у повідомленні підкреслюється, що стала конкурентоспроможність базується на зростанні продуктивності, екологічній стійкості, макроекономічній стабільності та справедливості. Економічна безпека – це здатність економіки ЄС протистояти потрясінням і захищати власні інтереси завдяки стійким і диверсифікованим ланцюгам поставок й успішному бізнесу. Прагнучи до відкритої стратегічної автономії, ЄС бере на себе

зобов'язання відкритої торгівлі, а також відповідальність за формування стійкішого та справедливішого світу, нарощуючи власні можливості для підвищення стійкості та відстоюючи примусові й нечесні практики [12].

Щоб сприяти конкурентоспроможності Європи в майбутньому, ЄК пропонує працювати з дев'ятьма факторами, що підсилюють один одного, взаємодіють і стають рушійною силою для досягнення інклюзивного зеленого економічного зростання (рис. 23).



**Рис. 23. Матриця (драйвери) стійкої конкурентоспроможності ЄС**

Для моніторингу і відстеження позитивних чи негативних змін у визначених драйверах конкурентоспроможності економіки за кожним з них визначені вихідні показники, що свідчатимуть про успішність реалізації довготривалих цілей зеленої модернізації ЄС (табл. 18).

Одними із найважливіших драйверів конкурентоспроможності ЄК вважає торгівлю і відкриту стратегічну автономію та єдиний ринок.

Зазначається, що саме відкрита та диверсифікована торгівля робить ЄС успішнішим, більш конкурентоспроможним і стійкішим та є необхідною умовою для безпеки ЄС і диверсифікації

поставок. Співтовариство працює над відкриттям ринків для компаній ЄС шляхом поглиблення зв'язків із союзниками та торговими партнерами [12].

**Таблиця 18**  
**Вихідні показники для моніторингу драйверів конкурентоспроможності ЄС [23]**

Показники	Джерело	Цільове значення	Останні доступні дані
Дефіцит відповідності	Табло єдиного ринку	0,5 %	1,3 % (2021)
Чисті приватні інвестиції як частка ВВП	Табло єдиного ринку	Вгору	3,2 % (2021) 2,6 % (2020)
Венчурне інвестування	Табло єдиного ринку	Вгору	0,48 % (2021) 0,03 % (2018)
Державні інвестиції як частка ВВП	База даних АМЕСО	Вгору	3,2 % (2022)
Інтенсивність НДДКР, % ВВП	Табло єдиного ринку	> 3 % після 2030 р.	2,26 % (2021)
Кількість патентних заявок	Євростат	Вгору	67 713 (2021) 65 925 (2020)
Частка енергії з ВДД	Євростат	45 % у 2030 р.	21,77 % (2021)
Ціни на енергію для непобутових споживачів	Євростат	Вниз, а потім стабільно	0,1604 євро за кВт/год (2022)
Кругова норма використання матеріалу	Євростат (План дій циклічної економіки)	Подвоїтися до 2030 р.	11,7 % (2021)
Цифрова інтенсивність МСП Союзу	Євростат	90 % до 2030 р.	69 % (2022)

Закінчення табл. 18

Показники	Джерело	Цільове значення	Останні доступні дані
Упровадження цифрових технологій компаніями	Євростат	75 % до 2030 р.	– послуги хмарних обчислень, 41 % (2021) – великі дані, 14,2 % (2020) – штучний інтелект, 7,9 % (2021)
Щорічна участь дорослих в освіті та навчанні (жінки і чоловіки)	Євростат / Дослідження освіти	60 % до 2030 р.	37 % (2016)
Рівень зайнятості дорослого населення	Євростат	78 % до 2030 р.	73 % (2021)
Фахівці ІКТ (жінки і чоловіки)	Євростат	20 млн до 2030 р.	8,5 млн, 19,1 % жінки (2021)
Торгівля з рештою світу (як частка ВВП	Євростат	Вгору	21,5 % (2021) 20,2 % (2020)

Однак, реалізуючи (розгортаючи) зазначені цілі, ЄС і держави-члени створюють скоординовану структуру економічної безпеки, що спрямована на подолання ризиків, зберігаючи водночас переваги відкритої торгівлі та цифрової співпраці. ЄС також стратегічно використовує доступні автономні інструменти, такі як інструменти захисту торгівлі, Положення про іноземні субсидії, Міжнародний інструмент закупівель або запропонований Інструмент ЄС щодо боротьби з примусом. На думку ЄК, взаємний доступ до ринку й усунення торговельних бар'єрів (як для товарів, так і для послуг) створить більше можливостей для торгівлі, інвестицій, інновацій і зростання продуктивності [13].

Масштаби та політика єдиного ринку допомагають підвищити економічну стійкість економіки ЄС шляхом посилення стимулів для інвестицій та інновацій, відіграючи значну роль у світовій торгівлі та долати стратегічні залежності у ключових сферах.

З позиції ефективності єдиного ринку досліджують його здатності стимулювати інвестиції, дослідження та розробки (НДДКР), інновації та кваліфікацію. Це ключові фактори, що сприяють довгостроковій конкурентоспроможності ЄС. Також оцінюють поточну ефективність єдиного ринку на глобальній арені, розглядаючи важливість економіки ЄС у зовнішній торгівлі, вплив залежності певних товарів від країн, що не входять до ЄС, і тенденції цін на енергоносії, торгово-стратегічну автономію [13].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що в зазначеному документі запропоновано підхід до комбінованого вимірювання стану конкурентоспроможності ЄС з метою інформування, оцінювання програм, що реалізуються, та стимулювання обговорення будь-яких необхідних економічних і політичних заходів для досягнення поставлених цілей.

Європейський соціальний і економічний комітет (*European Economic and Social committee*, EESC) оцінив викладене у Повідомленні бачення ЄК щодо довгострокової конкурентоспроможності економіки ЄС і надав власні висновки й рекомендації щодо кожного із дев'яти визначених факторів [14].

Щодо торгівлі та відкритої стратегічної автономії, зокрема, було зазначено, що для отримання максимальної віддачі від зовнішньої торгівлі потрібно: уникати критичної залежності від країн, які не є демократично керованими, і сприяти співпраці та двостороннім угодам з партнерами-однорідцями. Комітет підтримує комплексний огляд, що встановлює новий орієнтир для торгівлі та сталого розвитку. Як приклад згадують порушення міжнародних ланцюгів постачання та ринків, спричинене нещодавніми кризами, що підкреслило необхідність зменшити критичну залежність ЄС, зокрема і від російського викопного палива та китайських металів. Отже, необхідно посилити промисловий потенціал і ресурси ЄС, а також створити нові підприємницькі екосистеми.

Також, на думку EESC, відповідальність бізнесу за реорганізацію виробництва та ланцюгів постачання відповідно до суспільних вимог має бути оформлена в межах промислової стратегії, що сприяє створенню інтегрованої європейської промислової системи.

**Дебати щодо стратегічної автономії ЄС.** Зіткнувшись з багатьма розбіжностями між державами-членами, Європейський Союз протягом останніх кількох років прагнув удосконалити свою концепцію стратегічної автономії. В об'єднанні тривають дискусії щодо її більшої узгодженості та змісту і, якщо це вдасться, Європа зробить значний крок до глибшої інтеграції.

У лютому 2021 р. Аналітично-дослідницька група Європейської ради опублікувала аналітичну записку "Стратегічна автономія, стратегічний вибір", що підбила підсумки дебатів щодо стратегічної автономії (СА) ЄС на цьому етапі [15].

У доповіді також зазначається, що ЄС не самотній у переосмисленні своєї стратегічної автономії: усі великі держави роблять щось подібне, наприклад, концепції "Америка понад усе" та "Купуй американське" у США, стратегія КНР "Зроблено в Китаї 2025" та стратегія "Робити в Індії".

На перший погляд, стратегічна автономія стосується переважно інтересів, а не цінностей. Однак, якщо придивитися уважніше, то в ЄС її часто пов'язують із поняттям цінностей. Ще у 2016 р. у передмові до Глобальної стратегії було зазначено, що "Стратегія підтримує прагнення до стратегічної автономії Європейського Союзу. Це необхідно для просування спільних інтересів громадян, а також наших принципів і цінностей" [2]. В Огляді торговельної політики за лютий 2020 р. також зазначено, що "Відкрита стратегічна автономія підкреслює здатність ЄС робити власний вибір і формувати світ навколо себе через лідерство та взаємодію, що відображає його стратегічні інтереси та цінності" [11].

Сумніви щодо здатності ЄС реалізувати таку позицію висловив Річард Янгс з організації "Carnegie Europe", який побачив потенційну "пастку автономії", припускаючи, що прагнення ЄС до стратегічної автономії через припинення залежностей може також призвести до зниження впливу або важелів впливу ЄС на ситуацію з правами людини або демократією в цих країнах [16].

Для візуалізації різних сфер, до яких поняття СА застосовувалося протягом багатьох років, ієрархія людських потреб Маслоу є корисним інструментом.

Хоча порівняння між потребами країн і потребами окремих людей має свої межі, віднесення сфер політики, які часто

пов'язують з дискурсом про відкриту стратегічну автономію ЄС, до рівнів ієрархії Маслоу, показує, що більшість її сфер розміщуються в нижніх частинах піраміди і стосуються базових потреб та інтересів. Наприклад, для держав-членів або ЄС загалом "партнерство" і потреба в багатосторонніх рішеннях можуть бути класифіковані в межах "потреб любові і приналежності" за Маслоу. "Потреби в повазі" можна перекласти як статус співтовариства у світі, те, як його бачать інші, і як він випромінює свої цінності у своє оточення. ЄС сприймається не лише як економічна потуга, але і як нормативна сила. Євросоюз визнають за його основні цінності – демократію, права людини та верховенство права. Зрештою, "самоактуалізація" за Маслоу може означати досягнення ЄС, у якому громадяни визнають свою європейську ідентичність і який повністю реалізував свій потенціал автономної політики (рис. 24).



**Рис. 24. Стратегічна автономія порівняно з ієрархією потреб Маслоу [24]**

Нарешті, термін (стратегічний) суверенітет ЄС часто використовують як альтернативу (стратегічній) автономії.

У документі Шайо "Європейський суверенітет", опублікованому Інститутом стратегічних досліджень ЄС у липні 2021 р.,

досліджено різні значення *стратегічної автономії* та *стратегічного суверенітету*. З одного боку, у ньому припускається, що *стратегічний суверенітет* може мати позитивніший вплив на людей, оскільки він підкреслює, що ЄС може робити, тоді як *автономія* акцентує на незалежності від інших. З іншого боку, у документі також зазначається, що суверенітет може бути менш прийнятним, оскільки цей термін пов'язаний з національним суверенітетом, з яким більшість людей ідентифікують себе більше, ніж із європейським суверенітетом.

Документ також містить корисну відмінність між трьома способами розуміння *автономії*:

- ЄС може прагнути до автономії для досягнення певної мети, наприклад, в енергетичних потребах або продовольчому забезпеченні.
- Євросоюз може стати автономним завдяки своїм можливостям, таким як політика, бюджет або законодавство ЄС, необхідним для досягнення бажаної автономії.
- ЄС може бути автономним від певного впливу або країни (напр., ЄС прагне до більшої автономії, зменшуючи свою залежність від Китаю щодо сировини, або від Росії щодо енергоносіїв, тоді як він не прагне до автономії від США в питаннях оборони [17]).

Тоді як академічні дебати про стратегічну та відкриту автономію ЄС, можливо, досягли свого піку в 2021 р., шок від вторгнення Росії в Україну повернув їх до суворої реальності та необхідності реагувати конкретними практичними діями. Події розвивалися швидко, й окремі держави-члени та ЄС загалом ухвалили низку рішень, спрямованих на посилення своєї спроможності діяти і зменшити залежність від російських енергоносіїв. ЄС не лише запровадив кілька раундів санкцій проти Росії, але й погодився на фінансування озброєнь для України у розмірі до 2 млрд євро в межах Європейського фонду миру.

Ключовою подією у спільних діях ЄС стало засідання Європейської ради 10–11 березня 2022 р., на якому було ухвалено Версальську декларацію [19]. Хоча у Версальській декларації "європейський суверенітет" згадують лише один раз, у п. 7, вона

є надзвичайно вагомим вираженням політичної волі до досягнення більшої стратегічної відкритої економічної автономії ЄС.

Що стосується оборони, то в п. 8 зазначено, що збільшення інвестицій в обороноздатність має відбуватися на основі співпраці в межах ЄС і стимулювати спільні інвестиції держав-членів у спільні проекти та спільні закупівлі оборонних сил і засобів. Декларація також заохочує до більшої енергетичної незалежності та створення міцної економічної бази. Рада вирішила поетапно зменшити залежність ЄС від російського газу, нафти і вугілля.

Декларація закликає і до зменшення залежності у сферах критичної сировини, напівпровідників, охорони здоров'я, цифрових технологій і продовольства [19].

Європейська рада знову продемонструвала єдність на своєму засіданні 24–25 березня 2022 р., де було схвалено "Стратегічний компас для політики безпеки і оборони" ЄС до 2030 р. У документі оцінено сприйняття загроз для ЄС із різних регіонів світу. "Нове відчуття серйозності і стратегічної мети, що запанувало в Європі", свідчить про необхідність "квантового стрибка вперед у сфері безпеки і оборони, подібного до інших великих стрибків, які ми робили в європейській історії" [20].

У відповідь 18 травня 2022 р. ЄК представила аналіз прогалин в оборонних інвестиціях і план REPowerEU. Перший пропонує три типи заходів для заповнення прогалин в обороноздатності: поповнення запасів, заміна систем радянських часів і посилення протиповітряної та протиракетної оборони. Комісія також пропонує структуру ЄС для спільних оборонних закупівель, включно із забезпеченням необхідного фінансування для цього. Три основні елементи плану REPowerEU – це економія енергії, диверсифікація імпорту енергоносіїв та прискорення заміщення викопного палива відновлюваними джерелами енергії. Якщо енергозбереження та зменшення залежності від викопних видів палива можуть підвищити енергоефективність ЄС, то збільшення використання відновлюваних джерел енергії або диверсифікація імпорту можуть призвести до виникнення нових залежностей [21].

Концепція стратегічної автономії вже значно еволюціонувала. Зародившись в оборонній сфері, вона вперше з'явилась в офі-

ційному документі ЄС у 2013 р. [1]. Незабаром відкрита стратегічна автономія стала зовнішньополітичним принципом у Глобальній стратегії ЄС 2016 р. [2], перш ніж нарешті поширитися на економічну сферу з новим зобов'язанням блоку щодо відкритої стратегічної автономії у 2020 р.

У Глобальній стратегії ЄС, зокрема, наголошується, що "Стала, інноваційна та конкурентоспроможна європейська оборонна промисловість має важливе значення для стратегічної автономії Європи" [2].

Основна ідея полягає в тому, що європейці повинні мати можливість жити за власними законами і захищати свої інтереси без іноземного втручання (або допомоги). Однак, з огляду на кооперативний характер ЄС, ухвалення рішень на основі консенсусу та глибокі економічні зв'язки з рештою світу, зовнішні дії мають забезпечити крихкий баланс. Він повинен бути багатостороннім, коли це можливо, але одностороннім, коли це необхідно [2].

Ж. Боррель зазначає, що існує багато дискусій і суперечок щодо концепції стратегічної автономії. Розглядаючи це питання, він перефразовує видатного французького письменника Монтеск'є та його відомий сатиричний твір під назвою "Як бути персом?" так: "О! Бути стратегічно автономним, це має бути дуже надзвичайна річ! Як ми можемо бути стратегічно автономними? Ось у чому питання" [7].

Учений підкреслює, що світ змінився і важко назвати себе політичним союзом, здатним діяти як глобальний гравець і як геополітична комісія, не будучи автономним. Ще один момент з оцінки заслуговує на увагу: він стосується трансформації економічної взаємозалежності. Ж. Боррель наголошує, що економічна взаємозалежність стає політично дуже конфліктною і фрагментованою. І те, що традиційно вважали м'якою силою, стає інструментом жорсткої сили. З огляду на це "Стратегічну автономію було розширено до нових суб'єктів економічного та технологічного характеру. У той час як у сфері торгівлі ЄС уже є стратегічно автономним, коли йдеться про фінанси та інвестиції, то відсутній ефективний інструментарій їхньої перевірки [7]. Усі ці фактори надають концепції актуальності.

Між пандемією COVID-19, вторгненням Росії в Україну, загостренням китайсько-американського суперництва й оновленням промислової політики ЄС має достатньо причин переглянути свої відносини з рештою світу та вбудувати відкриту стратегічну автономію в нову парадигму економічної безпеки. Європейці усвідомили, що взаємозалежність є джерелом не лише безпеки та процвітання, а й потенційної вразливості.

Заслуговує на увагу розроблена в липні 2023 р. за головування Іспанії у Раді ЄС дорожня карта з назвою "Resilient EU 2030. A future-oriented approach to reinforce the EU's Open Strategic Autonomy and Global Leadership". Вона робить позитивний внесок у питання окреслення майбутньої стійкості ЄС і в розвиток концепції стратегічної автономії [5]. Документ містить не лише відверту оцінку вразливостей ЄС, а й конструктивні пропозиції щодо їхнього подолання. Його метою є сприяння розробленню всеосяжного, збалансованого і перспективного підходу для забезпечення відкритої стратегічної автономії та глобального лідерства ЄС до 2030 р.

У дорожній карті, зокрема, зазначається, що комплексна, збалансована та перспективна стратегія Відкритої стратегічної автономії (*Open Strategic Autonomy and, OSA*) необхідна для забезпечення економічної безпеки ЄС і його глобального лідерства до 2030 р. в чотирьох критичних секторах (енергетика, цифрові технології, охорона здоров'я та продовольство). У наступних розділах пропонується дев'ять напрямків дій для подолання виявлених вразливостей у системний і реалістичний спосіб, відповідно до європейських принципів конкурентоспроможності та згуртованості, а також основних економічних, соціальних й екологічних цілей і цінностей ЄС (рис. 25).

Пропозиції у Дорожній карті базуються на таких ідеях:

- Стратегія має відображати домовленості й інтереси 27 країн-членів.

- Прагнення до більшої відкритої стратегічної автономії необхідно здійснювати, не використовуючи інші, раніше узгоджені економічні, соціальні й екологічні цілі, а в координації з ними. Крім того, вона має досягатися не шляхом збільшення наявних розривів між державами-членами, а завдяки побудові згуртованішого і більш конвергентного ЄС.

Зміцнення та забезпечення внутрішніх виробничих потужностей	Посилення циркулярності та розумного споживання	Пожвавлення світової торгівлі та багатосторонньої системи
1. Сприяння внутрішньому виробництву товарів, послуг і сировини	4. Підвищення ефективності використання ресурсів	7. Початок нової торгової експансії
2. Мониторинг та обмеження іноземної власності або контролю над стратегічними секторами й інфраструктурою	5. Сприяння циркулярності в економіці та суспільстві	8. Ребалансування економічних відносин з Китаєм
3. Створення планів на випадок неперебачуваних ситуацій для реагування на дефіцит	6. Заміна сировини та компонентів доступнішими альтернативами	9. Очолити оновлення багатосторонньої архітектури

**Рис. 25. Основні напрями реалізації концепції відкритої стратегічної автономії для забезпечення економічної безпеки ЄС [25]**

▪ Рішення для подолання вразливостей ЄС лежать у майбутньому, а не в минулому. Основна увага має бути зосереджена на технологічних інноваціях і нових політиках, що базуються на фактах.

▪ Необхідно подолати хибну бінарну логіку, яка часто асоціює відкритість із вразливістю, а самодостатність – зі стійкістю. Європейська економіка, як і будь-яка розвинена економіка, глибоко переплетена з рештою світу. Цей взаємозв'язок є джерелом ризиків, але також і найкращим способом їхнього подолання.

▪ Глобальна економіка не є і не повинна стати грою з нульовою сумою. ЄС процвітатиме лише тоді, коли процвітатиме решта світу, і навпаки.

▪ "Срібної кулі" для розв'язання проблеми вразливості ЄС не існує. Потрібен системний підхід, що поєднує різні рішення, використовуючи синергію між ними, оцінюючи їхній потенційний вплив і калібруючи компроміси.

▪ Заходи мають розроблятися в ринково орієнтованій манері, з урахуванням економічної ефективності, технологічного розвитку і чесної конкуренції. Уряди повинні відігравати регулюючу і стимулювальну роль. Проте, зрештою, саме приватний сектор повинен ужити необхідних заходів для управління ризиками та забезпечення стійкості до глобальних змін у постачанні [5].

Уява про ЄС у 2030 р. із провідними технологічними компаніями, екологічно чистою і дешевою енергією, високоякісними і доступними послугами та вищим рівнем життя є емпірично обґрунтованим і розумним прогнозом. І в документі, як висновок, стверджується, що майбутнє ЄС полягає не в тому, щоб запобігти занепаду, а в тому, щоб очолити нову еру глобального процвітання.

Цей документ пожвавив дискусію і суперечку щодо майбутнього стратегічної автономії. Наприклад, експерти Європейського центру міжнародної політичної економії (*European Centre for International Political Economy, ECIPE*) Маттіас Бауер, Оскар дю Руа, Ваніка Шарма вважають, що для ЄС сприяння економічній взаємозалежності є більш проактивним і перспективним підходом, ніж удавання до захисних заходів, таких як усунення ймовірної економічної залежності за допомогою обмежувальних правил, оскільки такі дії негативно вплинуть на економіку держав-членів. Кілька законів ЄС уже були просочені концепцією "відкритої стратегічної автономії", що призвело до широкого спектру втручань ЄС у виробництво, торгівлю й інвестиції в державах-членах [8].

На їхню думку, розробники політики ЄС мають визнати, що взаємозалежність торгівлі й інвестицій, яка охоплює передові технології, неминуча. Торговельні взаємозалежності є надзвичайно важливими для підтримки конкурентоспроможної економіки та високих стандартів життя в ЄС. Щоб пом'якшити потенційні ризики, ЄС має сприяти торговельним й інвестиційним відносинам із надійними партнерами-однодумцями, такими як США та країни ОЕСР. Політики ЄС мають використовувати торгові взаємозалежності шляхом підвищення конкурентоспроможності експорту ЄС, який діє як гарантія від залежності та ризику економічного примусу. Замість того, щоб обмежувати імпорт, ЄС та уряди держав-членів мають розпочати структурні реформи, орієнтовані на пропозицію, щоб підвищити потужність й ефективність факторів виробництва в ЄС, що, зрештою, підвищить експортні показники Європи [8].

Автори стверджують, що торгівля й інвестиції ЄС не є вулицею з одностороннім рухом. Європейські фірми складно впле-

тені в глобальні виробничі та розподільні мережі, які, по суті, функціонують як запобіжник проти дій урядів країн, що не входять до ЄС, спрямованих на шкоду європейській економіці. ЄС повинен мати різні підходи до своїх давніх партнерів у сфері торгівлі й безпеки, з якими він поділяє спільні цінності, і до авторитарних режимів, які можуть не поділяти ці цінності та потенційно можуть мати негативний вплив на уряди й економіку ЄС.

Нові ініціативи ЄС, насамперед Стратегія економічної безпеки ЄС від червня 2023 р. [4], свідчать про те, що співтовариство в майбутньому може дедалі більше покладатися на оборонну, більш внутрішньо орієнтовану економічну політику. Стратегія встановлює множину амбітних політичних цілей, однак вона також вказує на кілька передбачуваних ризиків, визначених Європейською комісією, що загрожують конкурентоспроможності Європи та знижують стійкість ЄС до шоків і примусових заходів з боку урядів, що не входять до угруповання. Ці ризики охоплюють:

- *Ризики ланцюга постачання*, що виникають у зв'язку зі стрибками цін, відсутністю або дефіцитом критично важливих продуктів, особливо тих, що пов'язані з переходом на екологічно чисті продукти, енергопостачанням і фармацевтичними препаратами.

- *Ризики безпеки інфраструктури*, що пов'язані з фізичною та кібербезпекою критичної інфраструктури, включно з можливістю збоїв або саботажу в таких сферах, як трубопроводи, виробництво електроенергії й електронні комунікаційні мережі. Це може поставити під загрозу безпечне та надійне надання товарів, послуг і безпеки даних у ЄС.

- *Ризики безпеки технологій і витоку*, пов'язані з безпекою технологій і витоком технологій, включно зі шпигунством або незаконним витоком знань. Ці ризики можуть підірвати технологічний прогрес ЄС, конкурентоспроможність і доступ до передових технологій. Продукти охоплюють технології подвійного призначення, такі як Quantum, Advanced Semiconductors і Artificial Intelligence, оскільки вони можуть посилити військові чи розвідувальні можливості в потенційно ворожих країнах.

- *Ризики економічного примусу*, що передбачають використання економічних залежностей як зброї, коли треті країни

можуть використовувати торговельні чи інвестиційні заходи, щоб змусити ЄС, його держави-члени або підприємства змінити свою політику.

У 2023 р. ЄК представила Звіт про стратегічне прогнозування, де аналізується, як поставити "стійкість і добробут людей у центр відкритої стратегічної автономії Європи", і пропонуються конкретні дії для досягнення цієї мети [4].

На думку ЄК, цей підхід зміцнить відкриту стратегічну автономію і глобальну позицію ЄС у прагненні до стійкої економіки з нульовими викидами.

У звіті також зазначається, що під час переходу, який охоплює як економічну, так і соціальну стійкість, ЄС стикатиметься з викликами, серед яких: геополітичні зміни; потреба в новій економічній моделі, зосередженій на добробуті людей і природи; дедалі більший попит на нові навички для сталого майбутнього; безпрецедентні інвестиції (див. рис. 26).

**Висновки.** Пандемія COVID-19 та війна в Україні мали вирішальне значення для створення політичного імпульсу для розвитку стратегічної відкритої економічної автономії ЄС. Зелена угода ЄС, "подвійний перехід", Стратегічний компас і Версальська декларація, найімовірніше, не були б ухвалені в їхньому нинішньому вигляді без цих криз. Оскільки війна в Україні триває, політична воля до імplementації Версальської декларації й, отже, посилення стратегічної автономії у співтоваристві, є сильною. Однак, як показує досвід ухвалення рішень щодо обмеження імпорту газу та нафти, наявні залежності не можуть бути зменшені дуже швидко. У своїй промові про стан справ у ЄС у вересні 2021 р. президентка ЄК Урсула фон дер Ляєн не згадала термін *стратегічна автономія*. Проте вона згадала про інвестиції в європейський технологічний суверенітет й обороноздатність.

Академічні дослідження стратегічних викликів ЄС тривають, причому дедалі частіше з довгостроковою перспективою.

Окрім ролі ЄС як координатора між державами-членами та переговорника з третіми країнами, інституційну спроможність співтовариства можна розділити на законодавчу та бюджетну.

1. Забезпечити новий європейський соціальний договір	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ оновлена політика соціального забезпечення</li> <li>▪ з акцентом на високоякісні соціальні послуги</li> </ul>
2. Поглибити єдиний ринок, щоб підтримувати стійку економіку з нульовими викидами	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ зосередження на відкритій стратегічній автономії та економічній безпеці</li> </ul>
3. Стимулювати пропозиції ЄС на глобальній арені	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ зміцнення співпраці з ключовими партнерами</li> </ul>
4. Зміни у виробництві та споживанні в бік стійкості	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ регулювання та сприяння збалансованому способу життя</li> </ul>
5. Рух до "Європи інвестицій"	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ концентрація фінансових потоків для переходів</li> </ul>
6. Державні бюджети придатні для стабільності	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ за допомогою ефективної системи оподаткування та державних витрат</li> </ul>
7. Рух політичних та економічних показників у бік сталого та інклюзивного добробуту	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ шляхом коригування ВВП на різні фактори</li> <li>▪ збільшивши участь на ринку праці та зосередившись на майбутніх навичках</li> </ul>
8. Зміцнення демократії і цивільного захисту	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ зміцнивши інструментарій ЄС щодо готовності та реагування на виклики</li> </ul>

**Рис. 26. Основні напрями для забезпечення стійкості економіки і добробуту населення ЄС у центрі відкритої стратегічної автономії [26]**

ЄС має потужний законодавчий потенціал у сферах, пов'язаних з економікою та довкіллям; не випадково "подвійний перехід" – екологізація та цифровізація економіки – є його флагманським проєктом. Цінності об'єднання також міцно закріплені в договорах і вторинному законодавстві.

Держави – члени ЄС відіграють ключову роль у реалізації цих законів на практиці. У геополітиці, демографічній політиці й управлінні інформацією Євросоюз поділяє повноваження з державами-членами. Наприклад, якщо співтовариство має спільну міграційну політику, то для її реалізації необхідна співпраця між державами-членами.

ЄС має компетенції у сфері досліджень, інновацій і захисту даних, але потребує підтримки держав-членів для впровадження кібербезпеки і має дуже мало компетенцій у сфері освіти. Однак у деяких сферах політики, таких як співпраця у сфері зовнішньої політики й оборони – важливих сферах взаємного сприяння асоціації (ВСА) – ЄС іще не використав усі свої наявні повноваження в повній мірі.

Бюджет ЄС може бути використаний для інвестування у сфери політики, які вважають важливими для досягнення стратегічної автономії ЄС. Комісія проаналізувала витрати в межах багаторічної фінансової програми на 2021–2027 рр. і відзначає збільшення бюджету, запланованого щодо стратегічної автономії ЄС.

Дискусія про відкриту стратегічну автономію може слугувати прикладом того, що за бюджетного планування нелегко виділити кошти на розв'язання складних питань. Можна погодитися з тим, що ЄС не повинен надто залежати від імпорту сировини з деяких країн, але диверсифікація імпорту, скорочення потреб і розвиток видобувних або виробничих потужностей усередині ЄС – це складні процеси, що вимагають політичної волі, довготривалих виконавчих дій і чогось більшого, ніж просто внесок із бюджету ЄС. Фонд відновлення в розмірі 750 млрд євро та заходи "Next Generation EU" часто наводять як приклад нових бюджетних можливостей ЄС, що сприяють посиленню СА, оскільки отримання фінансування залежить від інвестицій у подвійний перехід, а отже, сприяє певним аспектам СА. Однак цей фонд не є частиною регулярного бюджету ЄС і сформований із комбінації кредитів і грантів. Що стосується оборони, то поточна багаторічна фінансова програма (БФП) уперше в історії передбачає витрати на розвиток досліджень і розробок оборонного потенціалу ЄС, що є важливою частиною

ВСА ЄС, через Європейський оборонний фонд і спеціальне фінансування військової мобільності.

ЄС можна розглядати як проміжний рівень між його державами-членами, з одного боку, і глобальним середовищем третіх країн і міжнародних організацій, з іншого. І ті, й інші можуть обмежувати здатність ЄС діяти автономно. Держави-члени можуть блокувати або перешкоджати спробам посилити ВСА ЄС, оскільки вони або заперечують проти (більшої) компетенції об'єднання у певній сфері, або тому, що надають перевагу національним діям та автономії. Коли ЄС залежить від третіх країн у задоволенні певних стратегічних потреб, це може стати проблемою, коли ці країни більше не надають необхідних матеріалів, продуктів або захисту. Нещодавні публікації на тему ВСА ЄС переважно зосереджувалися на міжнародних обмеженнях для співтовариства, але варто розглядати обидва типи залежності.

## Джерела

1. Delegations will find attached the conclusions of the European Council (19/20 December 2013). URL : <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-217-2013-INIT/en/pdf>
2. A Global Strategy for the European Union's Foreign and Security Policy. URL : <https://www.coe-civ.eu/kh/a-global-strategy-for-the-european-unions-foreign-and-security-policy>
3. Council of the European Union (2019). A new strategic agenda for the EU – 2019 – 2024. URL : <https://www.consilium.europa.eu/en/eu-strategic-agenda-2019-2024>
4. On "European Economic Security Strategy". URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023JC0020>
5. Resilient EU 2030. A future-oriented approach to reinforce the EU's Open Strategic Autonomy and Global Leadership. URL : <https://futuros.gob.es/sites/default/files/2023-09/RESILIENTEU2030.pdf>
6. 2023 Strategic Foresight Report: sustainability and wellbeing at the heart of Europe's Open Strategic Autonomy. URL : [https://commission.europa.eu/document/download/f8f67d33-194c-4c89-a4a6-795980a1dabd\\_en?filename=SFR-23\\_en.pdf](https://commission.europa.eu/document/download/f8f67d33-194c-4c89-a4a6-795980a1dabd_en?filename=SFR-23_en.pdf)
7. Josep Borrell. Why European strategic autonomy matters URL : <https://www.eeas.europa.eu/eeas/why-european-strategic-autonomy-matters-en>

8. A Forward-Thinking Approach to Open Strategic Autonomy : Navigating EU Trade Dependencies and Risk Mitigation / by Matthias Bauer, Oscar du Roy and Vanika Sharma. URL : [https://ecipe.org/wp-content/uploads/2023/11/ECI\\_23\\_PolicyBrief\\_13-2023\\_LY02.pdf](https://ecipe.org/wp-content/uploads/2023/11/ECI_23_PolicyBrief_13-2023_LY02.pdf)
9. European Commission. Recommendation on critical technology areas for the EU's economic security for further risk assessment with Member States. See Recommendation 15. 3 October 2023. URL : [https://defence-industry-space.ec.europa.eu/system/files/2023-10/C\\_2023\\_6689\\_1\\_EN\\_ACT\\_part1\\_v8.pdf](https://defence-industry-space.ec.europa.eu/system/files/2023-10/C_2023_6689_1_EN_ACT_part1_v8.pdf)
10. European Commission. EU Open Strategic Autonomy and the Transatlantic Trade Relationship. 2020. URL : [https://www.eeas.europa.eu/delegations/united-states-america/eu-open-strategic-autonomy-and-transatlantic-trade-relationship\\_en](https://www.eeas.europa.eu/delegations/united-states-america/eu-open-strategic-autonomy-and-transatlantic-trade-relationship_en)
11. Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy. URL : [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5bf4e9d0-71d2-11eb-9ac9-01aa75ed71a1.0001.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5bf4e9d0-71d2-11eb-9ac9-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF)
12. Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030 Brussels, 16.3.2023, COM(2023) 168 final. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023DC0168>
13. Economic resilience. Trade and strategic autonomy. URL : [https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/competitiveness/resilience\\_en](https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/competitiveness/resilience_en)
14. Opinion of the European Economic and Social Committee. C/2024/4056. URL : [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C\\_202404056](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C_202404056)
15. Damen M. M. Values on the retreat? Therole of values in the EU's external policies / Policy Department for External Relations, European Parliament. March 2022. URL : [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/639318/EXPO\\_STU\(2022\)639318\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/639318/EXPO_STU(2022)639318_EN.pdf)
16. Youngs Richard. The EU's Strategic Autonomy Trap. URL : <https://carnegieendowment.org/research/2021/03/the-eus-strategic-autonomy-trap?lang=en&center=europe>
17. Kroll H. Assessing Open Strategic Autonomy / Publications Office of the European Union. Luxembourg. 2024. URL : <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC136359>
18. Fiott D. European Sovereignty – Strategy and interdependence / EU Institute for Security Studies, Chaillot paper 169, July 2021. URL : [https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/CP\\_169.pdf](https://www.iss.europa.eu/sites/default/files/EUISSFiles/CP_169.pdf)
19. Versailles Declaration. 10 and 11 March 2022. URL : <https://www.consilium.europa.eu/media/54773/20220311-versailles-declaration-en.pdf>
20. A Strategic Compass for Security and Defence. URL : [https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1\\_en](https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1_en)
21. REPowerEU: A plan to rapidly reduce dependence on Russian fossil fuels and fast forward the green transition. URL : [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_22\\_3131](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_22_3131)

22. Cagnin C., Muench S., Scapolo F., Stoermer E. and Vesnic Alujevic L. Shaping and securing the EU's Open Strategic Autonomy by 2040 and beyond. URL : <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC125994>
23. Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030. URL : [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C\\_202404056](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:C_202404056)
24. EU strategic autonomy 2013–2023 From concept to capacity. URL : [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733589/ EPRS\\_ BRI\(2022\)733589\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733589/ EPRS_ BRI(2022)733589_EN.pdf)
25. Resilient EU 2030. A future-oriented approach to reinforce the EU's Open Strategic Autonomy and Global Leadership. URL : <https://futuros.gob.es/sites/default/files/2023-09/RESILIENTEU2030.pdf>
26. 2023 Strategic Foresight Report: sustainability and wellbeing at the heart of Europe's Open Strategic Autonomy. URL : [https://commission.europa.eu/document/download/f8f67d33-194c-4c89-a4a6-795980a1dabd\\_en?filename=SFR-23\\_en.pdf](https://commission.europa.eu/document/download/f8f67d33-194c-4c89-a4a6-795980a1dabd_en?filename=SFR-23_en.pdf)

## **РОЗДІЛ 14**

### **РОЛЬ ОКРЕМИХ ФАКТОРІВ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ**

Стійкість економіки США допомагає країні утримувати провідні позиції у сучасному світі. Сполучені Штати відіграють важливу роль у формуванні світової економіки та впливають на глобальний економічний порядок. Глобальне лідерство Сполучених Штатів допомагає встановлювати міжнародні стандарти, робить їх головним учасником у врегулюванні міжнародних проблем і сприяє стабільності та розвитку. Відповідальність за глобальне лідерство також накладає на США зобов'язання щодо розв'язання глобальних викликів і підтримання співпраці з іншими країнами для досягнення політики стабільного світу [1].

Проте, незважаючи на її переваги, економіка США також стикається з багатьма викликами, що можуть вплинути на її стійкість. Кризові явища глобального та національного рівня протягом новітньої історії періодично піддавали випробуванню здатність США "реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом безперервного удосконалення складових її внутрішньої структури на основі механізму адаптації з метою забезпечення цілей соціально-економічного розвитку й ефективного функціонування національної економіки" [2, с.18]. Перебіг подій останніх п'ятдесяти років свідчить, що Сполучені Штати здатні долати зазначені виклики.

Багато аналітиків підкреслюють переважну роль окремих факторів, що визначають високу адаптивність економіки США

до потрясінь внутрішнього та глобального характеру [3]. Серед цих факторів варто згадати:

- *ефективну монетарну політику і потужну роль ФРС у її запровадженні;*
- *диверсифікованість американської економіки, що зменшує загальний вплив періодичних кризових явищ, оскільки не всі галузі одночасно можуть бути уражені;*
- *гнучкість робочої сили.* Під час пандемії COVID-19, коли працівники масово втрачали роботу, багато з них стали самозайнятими та почали працювати на онлайн-платформах;
- *динамічність і глобальне лідерство транснаціональних корпорацій США.*

Нині транснаціональні корпорації США домінують у світових рейтингах: п'ять із п'яти найбільших за капіталізацією компаній світу – "Apple" (3,4 трлн дол. США), "Microsoft" (3,0), "Nvidia" (2,6), "Alphabet" (1,9) й "Amazon" (1,5 трлн дол. США) – мають штаб-квартири в США, а серед першої двадцятки ТНК лише три розміщуються за межами Сполучених Штатів [14].

Монетарна політика Федеральної резервної системи (ФРС) США значною мірою впливає на глобальні економічні тенденції через роль долара як основної міжнародної резервної валюти. Водночас важливо зауважити, що національні особливості функціонування ФРС як центрального банку США визначаються законодавством цієї країни і спрямовані на досягнення цінової стабільності та максимальної зайнятості, що відображає внутрішні аспекти економічного розвитку. Операційна незалежність ФРС дає змогу ізолювати монетарну політику від короткострокових політичних впливів, запобігаючи використанню урядом емісійних можливостей центрального банку для фінансування бюджетного дефіциту. Це дає змогу ухвалювати поточні рішення з урахуванням довготермінової перспективи, пам'ятаючи, що цілі стосовно інфляції і зайнятості мають виконуватися завжди, а не тільки в якийсь окремий період [4].

Цілі монетарної політики ФРС передбачають підтримку повної зайнятості, уникнення інфляції або дефляції та сприяння економічному зростанню. Для досягнення своїх цілей Федеральна резервна система має три інструменти впливу на сукуп-

ний попит, а отже, – на рівень економічної активності. Установа може купувати або продавати федеральні державні облігації за допомогою операцій на відкритому ринку, змінювати облікову ставку або змінювати вимоги до резерву.

Коли конгрес Сполучених Штатів створив ФРС у 1913 р., першим пунктом Закону про Федеральну резервну систему передбачалося лише "створення федеральних резервних банків, надання еластичної валюти, виділення кредитів банкам, встановлення ефективнішого нагляду за банківською діяльністю у Сполучених Штатах та для інших цілей". Про макроекономічні цілі, які ФРС має прагнути досягти, у зазначеному законі не йшлося.

Перші спроби США визначити макроекономічні цілі відбулися після Другої світової війни з ухваленням Закону про зайнятість 1946 р., який установлював, що федеральний уряд має "використовувати всі практичні засоби... сприяти максимальній зайнятості, виробництву та купівельній спроможності".

Конкретніше економічні цілі федерального уряду США були сформульовані в Законі про повну зайнятість і збалансоване зростання 1978 р. Цей закон, загальновідомий як Закон Хамфрі – Хокінса, уточнив, що до 1983 р. уряд має досягти рівня безробіття серед цивільних осіб не більше 4 %, та рівня інфляції – не більше 3 %. Закон Хамфрі – Хокінса вимагав, щоб голова Ради керуючих ФРС двічі на рік звітував конгресу про монетарну політику ФРС, надаючи можливість членам конгресу та сенату висловити свої погляди на монетарну політику.

Цілі ФРС найкращим способом ілюструють уживані цією інституцією заходи. Починаючи з 1979 р., після явища двозначної інфляції, аналіз зазначених заходів свідчить про те, що основною метою ФРС є утримання під контролем інфляції. Однак за умови, що ФРС також застосовуватиме стимулювальні заходи для підтримання виробництва та зайнятості.

У 1979 р. ФРС на чолі з П. Волкером запровадила програму зниження рівня інфляції, що не припинялась навіть в умовах великої рецесії на початку 1980-х рр. Завдяки цим заходам річний рівень інфляції знизився із 13,3 % у 1979 р. до 3,8 % у 1982 р. Однак це відбулося через зростання на 9 % безробіття.

У 1990 р., коли економіка США зазнала чергової рецесії, ФРС під керівництвом А. Грінспена запровадила тактику агресивних операцій на відкритому ринку для стимулювання економіки, незважаючи на те, що рівень інфляції підскочив до 6,1 %. Оскільки значна частина цього зростання рівня інфляції була зумовлена збільшенням цін на нафту, що відбулося після вторгнення Іраку в Кувейт, посадовці ФРС дійшли висновку, що зростання інфляції в 1990 р. було тимчасовим явищем, і що експансіоністська політика ФРС була адекватною відповіддю на слабку економіку. Після того, як відновлення економіки набуло стійкої тенденції, ФРС перейшла до нейтральної політики, що не передбачала змін сукупного попиту. На початку 1994 р. ФРС почала застосовувати політику стримування, продаючи облігації з метою зменшення грошової маси та підвищення відсоткових ставок. Тоді голова ФРС Грінспен підкреслив, що цей крок мав на меті зупинити будь-яке можливе зростання інфляції вище рівня 2,7 %.

До березня 1997 р. рівень інфляції впав до 2,4 %, а ФРС підвищила рівень відсоткової ставки федеральних фондів до 5,5 %. Інфляція залишалася значно нижче 2,0 % протягом решти 1997 та 1998 рр. Восени 1998 р., за низької інфляції, ФРС передбачила, що економічний спад у більшій частині Азії та повільне зростання в Європі зменшать зростання економіки США, і знизила рівень ставки федеральних фондів до 4,75 %. Коли реальний ВВП США швидко зростав у першій половині 1999 р., ФРС занепокоїлася можливим зростанням інфляції, хоча її рівень на той час становив близько 2 %. У червні 1999 р. ФРС підвищила ставку федеральних фондів до 5 %, і продовжувала її підвищувати, поки ставка не досягла 6,5 % у травні 2000 р.

Коли інфляція була під контролем, ФРС почала знижувати ставку федеральних фондів для стимулювання економіки. У 2001 р. відбулося 11 знижень, і на кінець року ставка становила вже 1,75 %. Наприкінці 2002 р. ставка була зменшена до 1,25 %, а в середині 2003 р. – до 1,0 %. Зрештою, коли зростання економіки відновилося, а можливе підвищення інфляції знову викликало занепокоєння, ФРС у середині 2004 р. почала збільшувати ставку. До кінця 2006 р. внаслідок сімнадцяти послідовних підвищень на 0,25 %, ставка становила 5,25 %.

Починаючи з вересня 2007 р., ФРС уже на чолі з Б. Бернанке перейшла до поступового зниження ставки федеральних фондів. До кінця 2008 р. ставка була орієнтована на рівень від 0 % до 0,25 %, і протягом щонайменше наступних двох років, коли інфляція була досить низькою, ФРС була цілком готова використовувати всі свої інструменти, щоб підтримувати фінансові ринки і стримувати рецесію.

Під час фінансової кризи 2008–2009 рр., що набула глобальних масштабів, відбувався обвал американського іпотечного ринку, крах найбільших американських інвестиційних банків, обвальне падіння індексів фондового ринку США, і як результат – загальна рецесія економіки [5].

Для зменшення впливу фінансової кризи на банківську систему, керівництво ФРС було змушене знизити облікову ставку та збільшити грошову масу. З другої половини 2008 р. розпочалося значне зростання грошової пропозиції з боку ФРС, що стало ключовим засобом подолання рецесії в американській економіці. На початку 2009 р. ФРС оголосила про додаткову викупівлю великих обсягів цінних паперів на ринку, зокрема казначейських облігацій та іпотечних паперів, випущених державними агентствами. Крім того, ФРС спрямовувала кошти в економіку через різні кредитні програми, що призвело до принципової зміни технологій використання основних інструментів монетарної політики, зокрема і через застосування інноваційних кредитних механізмів, як-от видачі коштів комерційним банкам на аукціонній основі, надання кредитів первинним дилерам у вигляді дисконтного вікна, прямих кредити позичальникам й інвесторам з метою зниження відсоткових ставок за кредитами, а також сприяння бізнесу і домогосподарствам в отриманні необхідних грошових коштів задля стимулювання економічного зростання.

Запропоновані ФРС США в період кризи інноваційні кредитні механізми мали змогу відновити функціонування основних сегментів фінансового ринку – міжбанківського кредитування, ринку комерційних паперів і ринку забезпечених активами цінних паперів. Крім того, ці механізми сприяли оптимізації банківського кредитування бізнесу і домогосподарств. У міру

поліпшення умов функціонування фінансового ринку ФРС було ухвалено рішення про поступове згортання цих механізмів, а також приведення умов видання позик через дисконтне вікно до докризового рівня [4].

Економіка США становить понад чверть світового ВВП. Головна її особливість – диверсифікованість. Дослідження Global Economic Diversification Index 2024, оприлюднене під егідою "Світового саміту урядів – 2024" (Школа урядування Мохаммеда бін Рашида, Дубай, ОАЕ), зазначає, що Сполучені Штати протягом останніх двох десятиліть досліджень зберігають найвищу позицію серед решти країн світу за індексом економічної диверсифікації (EDI). Водночас видання робить висновок, що "економічна диверсифікація веде до більшої збалансованості економіки і є ключовим фактором сталого економічного зростання й розвитку" [6].

Станом на перший квартал 2023 р. річний ВВП США становив 26,5 трлн дол. З них 88 %, або 23,5 трлн дол. США, припадали на приватні підприємства, решта 3 трлн дол. – це державні витрати на федеральному та місцевому рівнях.

Як і більшість інших розвинених країн, економіка США переважно базується на сфері послуг. Галузі сфери послуг, включно з професійними та бізнес-послугами, нерухомістю, фінансами й охороною здоров'я, становлять основну частину (70 %) ВВП США. Для порівняння, сектори, що пов'язані з виробництвом (сільськогосподарським та промисловим), або будівництвом, відіграють значно меншу роль (табл. 19).

Професійні та бізнес-послуги є найбільшою галуззю з доданою вартістю 3,5 трлн дол. До її складу входять установи, що надають юридичні, консультаційні, проектні, адміністративні й інші послуги. Далі йде нерухомість (3,3 трлн дол.), що постійно була невід'ємною частиною економіки. Через аутсорсинг й інші бізнес-практики частка обробної промисловості у ВВП десятиліттями зменшувалася, але вона все ще залишається значною частиною економіки.

Виробництво товарів тривалого користування (метали, машини, комп'ютери) становить 1,6 трлн дол. доданої вартості, виробництво товарів нетривалого користування (їжа, паливо, хімікати) – 1,3 трлн дол.

**Таблиця 19**

**Частка окремих галузей економіки США у створенні ВВП**

Сектор економіки	Річний номінальний ВВП станом на 1 кв. 2023 р., трлн дол. США	% від ВВП США
Професійні та бізнес-послуги	3,5	13
Нерухомість, оренда й лізинг	3,3	12
Виробництво	2,9	11
Освітні послуги, охорона здоров'я та соціальна допомога	2,3	9
Фінанси та страхування	2,0	8
Оптова торгівля	1,7	6
Роздрібна торгівля	1,5	6
Інформатика	1,5	6
Мистецтво, розваги, відпочинок, надання послуг із проживання та харчування	1,2	4
Будівництво	1,1	4
Інші приватні сектори	2,6	10
Загалом:	23,5	88

*Джерело.* Побудовано автором за даними [7].

За прогнозами, у наступні 10 років найшвидше зростатиме сфера послуг. У таблиці нижче представлено п'ять найбільш динамічних галузей США з позиції загального обсягу виробництва на основі даних Бюро статистики праці (табл. 20).

Три галузі з найбільшими темпами зростання належать до інформаційного сектора, що підкреслює визначну роль технологій і цифрової інфраструктури. Тим часом прогнозоване зростання нафто- та газовидобувної промисловості підкреслює постійний попит на традиційні джерела енергії, незважаючи на загальносвітову тенденцію переходу до "зеленої" енергетики.

Представлені статистичні й аналітичні дані свідчать про те, що США продовжуватимуть перехід до економіки, орієнтованої на послуги. Однак також варто звернути увагу на те, як індустрії послуг і виробництва товарів дедалі більше взаємно пов'язуються між собою. Наприклад, загальноприйнятним натеper стає виробництво технологічними компаніями гаджетів на основі

своїх технологічних розробок, а виробники традиційних товарів застосовують виробничі та бізнес-процеси на основі сучасного програмного забезпечення. Отже, зростання галузей сфери послуг потенційно може сприяти розвитку інших взаємопов'язаних секторів диверсифікованої економіки США [7].

**Таблиця 20**  
**Найбільш динамічні галузі США (за даними Бюро статистики праці)**

Галузь	Сектор економіки	Зведений річний темп зростання виробництва у 2022–2032 рр., % (прогноз)
Створення програмного забезпечення	Інформатика	5,2
Постачання обчислювальної інфраструктури, обробки даних і супутніх послуг	Інформатика	3,9
Послуги операторів бездротового зв'язку (крім супутникового)	Інформатика	3,6
Медичні послуги вдома	Охорона здоров'я та соціальна допомога	3,6
Видобування нафти і газу	Видобування	3,5

*Джерело.* Побудовано автором за даними [7].

Відчутним викликом для стійкості економіки США стала пандемія COVID-19. У лютому 2020 р., якраз на початку пандемії, чисельність робочої сили в США досягла найвищого рівня в 164,6 млн осіб. До пандемії робоча сила США зростала щороку з 1960 р., за винятком періоду після Великої рецесії, коли з 2009 по 2011 р. вона залишалася нижче рівня 2008 р. Пандемія COVID-19 призвела до масового скорочення кількості працівників. За даними дослідницького центру "Pew Research Center", з лютого 2020 р. по лютий 2021 р. приблизно 4,2 млн людей втратили роботу через COVID-19. Ця цифра значно перевищує кількість звільнень під час Великої рецесії [8].

Однак уже у 2021 р. відбулось стрімке відновлення економіки США, що характеризувалося зростанням обсягу реального ВВП на рівні 5,7 %. Уряди штатів акумулювали грошові резерви розміром понад 250 млрд дол. США, що приблизно вдвічі більше, ніж у 2019 р. Домогосподарства накопичили понад 1,5 трлн дол. США надлишкових заощаджень порівняно з періодом до 2020 р.

До того, як пандемія COVID-19 змінила американське робоче середовище, близько 76,7 % роботодавців повідомляли про те, що працівники не мали дистанційної роботи. У 2021 р. відсоток організацій, які повідомили, що їхні співробітники працюють удома, досягав 30 [9].

Пандемія викликала зміни на ринку праці, коли працівники почали добровільно залишати роботу у великих кількостях. Бюро статистики праці США встановило, що станом на липень 2021 р. 4 млн працівників звільнилися добровільно. Згідно з даними Торгово-промислової палати США, усі галузі на ринку праці США постраждали, причому найбільше в секторах гостинності й охорони здоров'я, тоді як будівництво, гірничодобувна або нафтогазова промисловість не зазнали жодного впливу [10].

Натепер приблизно 15 млн працівників США є самозайнятими, що, згідно з аналізом "Pew Research Center", становить близько 10 % робочої сили США. Приблизно три чверті самозайнятих працівників (76 %) працюють повний робочий день, 24 % – неповний. Серед усіх трудівників 84 % працюють повний робочий день, а 16 % – неповний. Серед самозайнятої робочої сили чоловіків 64 %, порівняно із 53 % працівників загалом. Білі робітники становлять 68 % самозайнятих американців, порівняно із 61 % робітників загалом. Серед самозайнятої робочої сили працівників іноземного походження 22 %, що трохи вище, ніж серед усіх працівників США (18 %) [11].

На прикладі США можна проілюструвати роль ТНК у розвитку країни, що виявляється, зокрема, у глобальному лідерстві. Як зазначено в дослідженні М. Слотера [12], закордонну та внутрішню діяльність американських ТНК не можна розглядати окремо. Міжнародна діяльність змушує керівництво компаній мислити глобально, ухвалювати стратегічні рішення з урахуван-

ням умов світового ринку, переймати передовий досвід і шукати найкращі управлінські практики. В основному підтверджується вислів: чим успішнішими є національні ТНК, тим сильніші позиції країни в тих чи інших секторах. Можемо стверджувати, що вплив ТНК на позиції країн на світових ринках виявляється в такому:

- ТНК у значній мірі формують конкурентну основу як окремих секторів економіки, так і національної економіки загалом. Вони концентрують основні ресурси для передання технологій, є ключовими гравцями на ринку інновацій і мають достатні фінансові ресурси для підтримки НДДКР.

- Порівняно з традиційними підприємствами, ТНК є значно стабільнішими в умовах нестабільності міжнародного середовища, що дає їм змогу протистояти загрозам світової економіки. Водночас міжнародне середовище характеризується мультикультурністю, значним впливом політичних факторів, різноманітним фінансовим умовам і підвищеними фінансовими ризиками, що створює значні перешкоди для малих і середніх підприємств, особливо у високих технологіях.

- Стратегії ТНК часто передбачають розподіл сфер інтересів на глобальних ринках і реалізацію спільних проєктів, таких як державно-приватне партнерство, що мінімізує конкурентні загрози і підвищує їхній вплив у міжнародній торгівлі. Іншим ефективним методом подолання негативних впливів глобального середовища є злиття та поглинання (M&A), що допомагають компаніям займати провідні позиції на ринках і долати фінансові труднощі.

- Завдяки різноманітним інструментам виходу на національні ринки та значному впливу на економіки країн-реципієнтів, канали продажу ТНК стають надійними засобами для розширення продажу продукції в країнах, що розвиваються, а також у перехідних економіках. Це суттєво розширює географію зовнішньої торгівлі країни базування, адже високоякісна продукція, що відповідає міжнародним стандартам, без складнощів реалізується на ринках розвинених країн [13].

За даними рейтингу "Fortune Global 500", на 2024 р. США посідали перше місце у світі за кількістю національних ТНК (139 компаній). На другому місці – Китай (133 компанії). Компанії США отримали 13,8 трлн дол. сукупного доходу

(33,7 % виручки всіх підприємств "Fortune Global 500"), що на 6 % більше, ніж минулого року. У топ-10 увійшли шість американських компаній: "Walmart", "Amazon", "Apple", "Berkshire Hathaway", "CVS Health" та "UnitedHealth Group". До того ж "Walmart" залишається найбільшою компанією у світі вже одинадцять років поспіль (табл. 21).

**Таблиця 21**

**Найбільші у світі компанії за доходом у 2024 р.  
(за рейтингом Fortune Global 500)**

Компанія	Країна	Сектор	Дохід, млрд дол. США	Прибуток, млрд дол. США	Активи, млрд дол. США
"Walmart"	США	Споживчі товари	648,125	15,511	252,399
"Amazon"	США	Дискреційний сектор	574,785	30,425	527,854
"State Grid"	Китай	Комунальні послуги	545,948	9,204	781,126
"Saudi Aramco"	Саудівська Аравія	Енергетика	494,890	120,699	660,819
"Sinopec Group"	Китай	Енергетика	429,700	9,393	382,688
"China National Petroleum"	Китай	Енергетика	421,714	21,295	630,562
"Apple"	США	Інформаційні технології	383,285	96,995	352,583
"UnitedHealth Group"	США	Охорона здоров'я	371,622	22,381	273,720
"Berkshire Hathaway"	США	Фінанси	364,482	96,223	1,069,978
"CVS Health"	США	Охорона здоров'я	357,776	8,344	249,728

*Джерело.* Побудовано автором за даними [14].

За показниками ринкової капіталізації американські ТНК є найбільшими підприємствами світу. Серед десяти найдорожчих компаній лише дві не походять із США ("Saudi Aramco",

Саудівська Аравія, та "Taiwan Semiconductor", Тайвань), решта найдорожчих компаній світу базуються в США. Найбільші американські ТНК працюють у сфері інформаційних технологій – "Apple", "Microsoft", "Nvidia", "Alphabet", "Meta Platforms", електронної торгівлі – "Amazon", фінансових послуг – "Berkshire Hathaway", охорони здоров'я – "Eli Lilly" (табл. 22).

**Таблиця 22**  
**Найбільші у світі компанії за ринковою капіталізацією у 2024 р.**

Компанія	Сектор	Країна	Ринкова капіталізація, млрд дол. США
"Apple"	Інформаційні технології	США	3387,02
"Microsoft"	Інформаційні технології	США	3043,38
"Nvidia"	Інформаційні технології	США	2649,24
"Alphabet"	Інформаційні технології	США	1944,10
"Amazon"	Дискреційний сектор споживачів	США	1849,85
"Saudi Aramco"	Енергетика	Саудівська Аравія	1797,00
"Meta Platforms"	Інформаційні технології	США	1294,66
"Berkshire Hathaway"	Фінанси	США	1028,00
"Eli Lilly"	Охорона здоров'я	США	909,11
"Taiwan Semiconductor"	Інформаційні технології	Тайвань	832,31

*Примітка.* Побудовано автором за даними [14].

Транснаціональні корпорації відіграють ключову роль у підтримці стійкості американської економіки та продовжують формувати конкурентні переваги американського експорту. Вони посідають провідні позиції на ринках інформаційних технологій, фінансів, охорони здоров'я, інформаційних послуг,

а також у роздрібній торгівлі та торгівлі продуктами харчування. Зазначені компанії залишаються найбільш сучасними, динамічними та найдорожчими у світі.

Крім розглянутих факторів, формування стійкості економіки США забезпечують також:

- сприятливий діловий клімат, який характеризується помірним податковим навантаженням, доступністю кредитування, прозорістю нормативної бази, захистом прав власності та заохочувальними умовами створення нового бізнесу (тільки у 2023 р. в США відкрили понад 5,5 млн підприємств);
- сприятливий інвестиційний клімат (у 2022 р. прямі іноземні інвестиції становили 5,3 трлн дол., або 24 % від усього світового обсягу ПІІ);
- найбільший у світі фондовий ринок;
- надпотужний споживчий ринок й інші елементи економічного довкілля США.

Кожний із перерахованих факторів заслуговує на окреме повноцінне дослідження.

## Джерела

1. Мицик Л. Еволюція глобального лідерства США в сучасній системі міжнародних відносин. *Історичні і політологічні дослідження*. 2019. № 1. С. 29–36. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/lipd\\_2019\\_1\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/lipd_2019_1_6).
2. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління : монографія / В. Г. Маргасова. Чернігів : Вид. "Десна Поліграф", 2014. 416 с.
3. Sargen Nick. What makes the US economy so resilient? URL : <https://thehill.com/opinion/finance/4218495-what-makes-the-us-economy-so-resilient>
4. Дзюблук О. В. Антикризові заходи монетарної політики ФРС США: національні особливості і глобальні перспективи. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє* : щорічн. : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. М. В. Лазаровича. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. Вип. 19. С. 25–34.
5. Воронова О. В., Маруцак С. М., Пугачов М. І. Глобальні фінансово-економічні кризи та їх вплив на економіку держав. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-9>
6. Prasad A., Subramani K., Refass S., Saidi N., Salem F., Shepherd B. Global Economic Diversification Index 2024. Dubai : Mohammed bin Rashid School of Government. URL : <http://www.economicdiversification.com>

7. Visualizing U.S. GDP by Industry in 2023. URL : <https://www.visualcapitalist.com/visualizing-u-s-gdp-by-industry-in-2023>
8. U. S. labor market in chesback from the COVID-19 shock, but recovery is far from complete / Pew Research Center. 14 April 2021.
9. Sforza Lauren. Millions of Americans stopped working from home in 2022: Labor Dept. The Hill, 2023.
10. Worker Shortage Crisis Intensifying as Job Openings Rise Month over Month. 8 September 2021. URL : [www.uschamber.com](http://www.uschamber.com).
11. Facts about American workers by Drew de Silver, Pew Research Center. URL : <https://www.pewresearch.org/short-reads/2019/08/29/facts-about-american-workers>
12. Matthew J. Slaughter. How U.S. Multinational Companies Strengthen the U.S. Economy / Business Roundtable and the United States Council Foundation. 2009. URL : [https://www.uscib.org/docs/foundation\\_multinationals](https://www.uscib.org/docs/foundation_multinationals)
13. Брензович К. С., Майборода Ю. О. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини* / Ужгородський національний університет. 2020. Вип. 43. <https://doi.org/10.32843/infrastruct43-1>
14. Ventura Luca. Largest Companies In The World 2024. *Global Finance*. 2024. 18 September. URL : <https://gfmag.com/data/biggest-company-in-the-world>

## РОЗДІЛ 15

### **ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ У КНР В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛІСТИЧНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ІЗ КИТАЙСЬКОЮ СПЕЦИФІКОЮ**

На III Пленумі Центрального комітету Комуністичної партії Китайської Народної Республіки (ЦК КПК) XX скликання (15–18 липня 2024 р.), на якому один раз на п'ять років узгоджуються довгострокові економічні плани, було ухвалено рішення про необхідність упровадження понад трьохсот реформ, що сприятимуть модернізації національної системи управління, трансформації економічної системи та зміцненню національної безпеки з особливим акцентом на формуванні до 2035 р. соціалістичної ринкової економіки із китайською специфікою [20]. Офіційно було зафіксовано, що основою розбудови модернізованої соціалістичної держави має стати "високоякісний розвиток" (англ. *high-quality growth*) як наслідок акумулювання продуктивних сил нової якості з іманентною їм регіональною (локальною) специфікою з урахуванням перспектив невпинної інтеграції реальної та цифрової економік. Для розуміння змісту проголошеної мети, варто вдатися до ретроспективного аналізу інституційного супроводу економічного розвитку КНР [18].

Концепція модернізації у китайських реаліях походить із веберівської теорії раціоналізації й описує (р)еволуційні процеси адаптації держави до умов відкритості зовнішньому світу. "Вчитись у Заході" була основною стратегією, прийнятою КПК для реалізації політики реформ і відкритості ("*гайгекайфан*") ще у 1978 р. Формально, "навчання в Заході" було втілено в ряді

політик реформ КПК упродовж 1980-х рр., серед яких рішення ЦК КПК про реформу економічної системи (20 жовтня 1984 р.). Рішення передбачало "...засвоїти та вивчити всі передові методи управління, що відображають закони сучасного усупільненого виробництва з усіх країн світу, включно з розвиненими капіталістичними країнами, щоб змінити відсталість КНР і побудувати сучасну соціалістичну державу" [14]. Як зазначав Ден Сяопін: "Ми не хочемо капіталізму, але ми також не хочемо бути бідними за соціалізму" [15]. Це своєрідна деантагонізація із Заходом – між соціалістичною плановою економікою та капіталістичною ринковою економікою, заснованою на прагматичній філософії Ден Сяопіна, який зауважував: "...неправильно стверджувати, що ринкова економіка існує лише в капіталістичному суспільстві і що існує лише "капіталістична" ринкова економіка; розвиток ринкової економіки не означає практикування капіталізму; зберігаючи планову економіку як основу [нашої] економічної системи, ми також запроваджуємо ринкову економіку, але це – соціалістична ринкова економіка" [38]. Прийняття західних економічних моделей не означало повної відмови від ключових економічних елементів соціалістичної системи, що було сформульовано в "Рішенні ЦК Комуністичної партії Китаю щодо деяких Питань становлення соціалістичної ринкової економіки" у 1993 р.

Ключовим аспектом економічної модернізації та стратегії зростання протягом 1980-х і 1990-х рр. було залучення ПІІ до Китаю для сприяння розвитку вітчизняних компаній. На той момент зарубіжні інвестиції китайських фірм були різко обмежені, однак у 2000 р. китайський уряд підтримав ініціативу "Виходу на глобальний рівень" ("GoGlobal"), що мала на меті заохотити китайські фірми (насамперед державні підприємства) інвестувати за кордоном. Одним із ключових факторів, що стимулював вихідні інвестиції, було накопичення Китаєм масштабних валютних резервів [22]. Традиційно значний рівень цих резервів інвестувався у відносно безпечні, але низькоприбуткові активи, такі як казначейські облігації США. Паралельно уряд Китаю поставив перед китайськими компаніями амбітне

завдання набути глобальної конкурентоспроможності й упізнаності китайських брендів.

Порівняно з раннім періодом реформ, законодавство, ухвалене на підтримку розвитку соціалістичної ринкової економіки в 1990-х рр., більше вдавалося до західних моделей, що стало поштовхом до змін у правовій системі. На XVI Пленумі КПК у 2002 р. Цзян Цземінем у межах політики "*гайгекайфан*", яка ще відома як "політика китайського економічного дива", було проголошено стратегію активного зовнішньополітичного наступу Китаю із гаслом "іти назовні" [22]. Політика "іти назовні" безпосередньо впливала на економічну стійкість китайської економіки, адже передбачала таке:

- сприяння інноваційному розвитку в промисловості завдяки нарощенню високотехнологічного імпорту;
- заохочення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з урахуванням особливостей географії розміщення продуктивних сил і створення нових ринкових інститутів, що відповідають запитам відкритої економіки;
- забезпечення захисту ПІІ та прав інтелектуальної власності;
- нарощення реалізації пілотних проєктів зон вільної торгівлі, що сприяють зменшенню регіональних асиметрій розвитку;
- створення ініціативи "Пояс і шлях".

Незабаром зазначена стратегія доповнилась гаслом "запрошуємо приходити" ("*ініцинь лай*") [32].

У 2002 р. в офіційний дискурс Китаю поступово почала інтегруватись концепція "китайської мрії" в контексті "великого відродження китайської нації на шляху соціалізму з китайською специфікою", що передбачало легітимацію пошуку власного шляху розвитку. Лі Цзюньжу не розрізняє здійснення "китайської мрії" та відродження китайської нації, а досягненню китайського шляху мирного розвитку ("*хепінфачжаньдаолу*") мають сприяти модернізація ("*сяньдайхуа*"), мирне піднесення ("*хепінцзюеци*") [19], в основі якого – забезпечення реалізації права на життя, що полягає в реалізації прав на засоби існування.

У 2011 р. – через понад тридцять років відкритості – офіційно оголосили, що соціалістичну правову систему з китайською специфікою було встановлено. Під "китайським еконо-

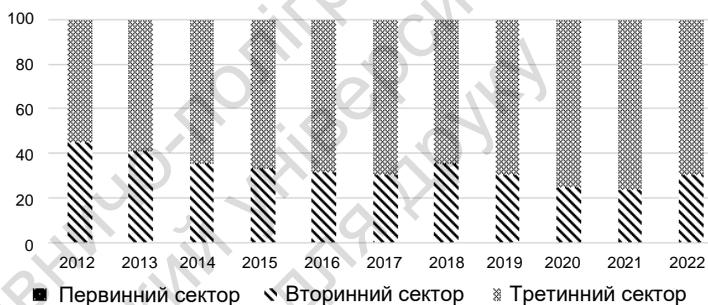
мічним дивом" мають на увазі темпи економічного зростання, що перевищують 10 %, а також збільшення продуктивної спроможності КНР і становлення середнього класу. У 2014 р. вперше економічні показники не відповідали прогнозним очікуванням, а за підсумками 2015 р. темп зростання ВВП виявився найнижчим за останню чверть століття і становив 6,9 % (див. рис. 27).

З метою протидії падінню економічної динаміки та структурним суперечностям у китайській економіці (технологічний розрив, ліквідація злиденності, боротьбі з бідністю, удосконалення інфраструктури, розвиток освіти) Сі Цзіньпін у 2016 р. започаткував реформи у сфері стимулювання пропозиції ("*гунзіцзегайге*"). Ключем до модернізації та підвищення економічної стійкості мав стати реальний сектор економіки, водночас китайська реформа пропозиції не передбачала скорочення податкового навантаження на виробників, як це було впроваджено в політиці стимулювання пропозиції в США за часів Р. Рейгана. Як підкреслює голова Китайського центру міжнародного економічного обміну (ССІЕЕ) Цзя Кан, китайський варіант реформування сфери пропозиції базується на стійкому зростанні, що забезпечується підвищенням продуктивності факторів виробництва шляхом підвищення якості робочої сили, дбайливого використання земельних ресурсів, контролю за фінансовими послугами, стимулювання інновацій, що дають змогу зменшити собівартість виробництва [10].



**Рис. 27. Темпи зростання реального ВВП Китаю із 2012 по 2023 р. з прогнозами до 2028 р., у % [30]**

По суті, китайська концепція "гунзіцзегайге" спрямована насамперед на розширення потенціалу внутрішнього ринку, що має забезпечити стійкість китайської економіки та гарантувати її адаптивність до мінливих умов на зовнішніх ринках товарів, послуг і капіталів [23, 24]. Згідно з планом уряду КНР, проведення структурних реформ, що концентруються на стимулюванні пропозиції, не відкидає, а навпаки, передбачає заохочення внутрішнього попиту. У міру погіршення умов міжнародної торгівлі внаслідок зниження темпів зростання міжнародної економіки, упровадження протекціоністських захисних заходів економічними партнерами КНР, драйвером економічної стійкості та своєрідним компенсатором скорочення експорту та зменшення міжнародних інвестицій (див. рис. 28) поступово стало внутрішнє споживання, що забезпечує понад 50 % зростання національної економіки КНР.



**Рис. 28. Розподіл за роками залучених ПІІ в Китаї в період 2012–2022 рр., % [12]**

Уперше термін *високоякісний розвиток* з'явився в одній із промов Сі Цзіньпіна у 2017 р., коли ним було визнано, що внаслідок загострення суперечностей між дедалі більшими потребами людей у підвищенні добробуту та незбалансованим розвитком через поєднання ендогенних (зміна вікової структури населення, зростання вартості робочої сили, ресурсні обмеження) й екзогенних (торгові війни, технологічні перегони, санкції, блокування інтеграційних ініціатив і дезінтеграційні процеси,

розрив ланцюгів постачань, кліматичні потрясіння) факторів впливу, Китай досяг критичного етапу трансформації своєї моделі зростання і потребує переходу від етапу швидкого зростання до етапу високоякісного розвитку. Під ним мали на увазі нову філософію розвитку, що консолідує в собі інноваційний, зелений, відкритий, збалансований і "спільний розвиток", що передбачає перехід від простого зростання до пошуку кращого зростання та переваги якості над кількістю, і який базуватиметься не на традиційних факторах виробництва, таких як праця, капітал і земля, а на нових інноваційних факторах виробництва, як-от інформаційні технології, великі дані та штучний інтелект. Упровадження політики просування цифрового, екологічно чистого та пов'язаного зі здоров'ям споживання, підвищення ефективності інвестицій, модернізація промислової системи і розвиток нових якісних продуктивних сил стають запорукою високоякісного розвитку. Ініціатива "Нові продуктивні сили" спрямована на пришвидшення технологічних інновацій і перетворення Китаю у світового лідера шляхом революційних технологічних проривів у багатьох галузях, що розвиваються. Водночас зазначена ініціатива має ризики для економічної стійкості, адже зусилля китайського уряду зі стимулювання інноваційної діяльності здатні призвести до створення надлишкових потужностей, збут продукції, виробленої на яких, передбачає нарощення зовнішньоекономічної активності, що залежатиме від геополітичної ситуації. Оскільки на виробництво припадає понад чверть економічної активності Китаю (порівняно із 7 % на будівельний сектор), збільшення обсягів промислового виробництва має призвести до загального зростання виробництва. В умовах загострення економічного суперництва та конфліктогенності міжнародної економічної політики пошук нових ринків збуту вимагатиме здійснення виваженої інтеграційної політики в межах освоєння азійського регіону, а втім, зростання низьковитратних виробничих потужностей і конкуренція за технологічне лідерство можуть посилити напруженість між Китаєм і його торговими партнерами [17, 27, 44, 45].

Затверджений у березні 2021 р. XIV п'ятирічний План національного економічного та соціального розвитку КНР (2021–

2025), спираючись на досягнення XIII п'ятирічного Плану (2016–2020) [25], пріоритизує високоякісний екологічний розвиток і спрямований на зниження вуглецевої інтенсивності економіки та досягнення піку викидів вуглекислого газу до 2030 р. XIV План наголошує на інноваціях як на ядрі сучасного розвитку, спираючись на стратегію подвійної циркуляції як парадигму зростання в поєднанні з реформами для підвищення рівня життя.

У XIV п'ятирічному Плані (2021–2025) було анонсовано "нову парадигму розвитку" – "парадигму подвійної циркуляції", яка націлена на розширення внутрішнього попиту через зміцнення ланцюжків поставок, що підтримується промисловою політикою, місцевими інноваціями та збільшенням внутрішнього споживання [5]. Цей підхід передбачає меншу залежність від важкої промисловості, пропонуючи нову мету збільшення частки стратегічних галузей, що розвиваються (тобто передового виробництва, включно з машинами й обладнанням високого класу, сучасними матеріалами й електромобілями) з 11,5 % ВВП у 2019 р. до понад 17 % до 2025 р. Підхід також охоплює реформи для посилення ринкової конкуренції та підвищення ефективності державних підприємств за допомогою механізмів стимулювання й поступового переходу на ринкові зарплати. На 2021–2025 рр. заплановано 20 кількісних цілей, 8 з яких є обов'язковими за п'ятьма категоріями: економічний розвиток, інновації, добробут людей, зелений розвиток, продовольча й енергетична безпека [5]. Уперше на 5-річний період не було встановлено жорстких цільових показників зростання ВВП і було передбачено, що вони встановлюватимуться щорічно з урахуванням мінливих макроекономічних умов. Довгострокова мета розвитку країни – стати "помірно (середньо) розвиненою країною" (англ. *"moderately developed"*) до 2035 р. – вимагає середньорічного зростання ВВП на 4,7 % упродовж наступних 15 років і підняття показника ВВП на душу населення з нинішніх 12 600 до понад 20 000 дол. США. Інші цілі передбачають зростання продуктивності праці швидше, ніж ВВП, що важливо в контексті старіння суспільства на тлі скорочення пропозиції робочої сили. План має на меті забезпечити стабільність частки промисловості у ВВП після десятиліття спаду. Фіскальні

стимули, ширший доступ до кредитів й ефективніше промислове використання землі є інструментами підтримки промислового сектора. Хмарні обчислення, великі дані, інтернет (включно з інтернетом речей і промисловим інтернетом), підтримуватимуться блокчейном, штучним інтелектом, віртуальною та доповненою реальністю [36, 41].

Основною причиною тривалого профіциту рахунку поточних операцій (ПР) КНР була висока залежність від зовнішнього попиту, що постав джерелом високих темпів економічного зростання або "китайського економічного дива". Інша інтерпретація профіциту поточного рахунку – це перевищення заощаджень над інвестиціями, що дає змогу скоротити профіцит ПР шляхом збільшення приватного і державного споживання або підвищення рівня інвестицій. Профіцит ПР також може бути скомпенсований завдяки фінансуванню з-за кордону, залучення ПІІ або збільшення Національним банком Китаю (НБК) своїх резервів в іноземній валюті. У разі, якщо країна з профіцитом ПР також була чистим отримувачем ПІІ, як у випадку із Китаєм, баланс мав би бути досягнутий завдяки нарощенню обсягів іноземного кредитування або збільшенню іноземних резервів НБК, що очікувано позначилося б на курсі національної валюти, призвівши до її ревальвації [13]. Звинувачення НБК з боку МВФ у сприянні здійсненню валютних маніпуляцій у межах неоголошеної політики валютної девальвації, що створює вагомі підстави для набуття товарами китайського виробництва ознак конкурентоспроможності за ціновим критерієм, є ще одним виявом геополітичного тиску, що спричиняє прийняття контрзаходів у вигляді впровадження високих імпортних мит на китайську продукцію. Водночас, усвідомлюючи виклики "ручного регулювання" профіциту рахунку поточних операцій, Китай намагається інтернаціоналізувати свою валюту своїм власним унікальним способом, тобто шляхом прийняття підходу "одна валюта, два ринки", що спричиняє створення глобального офшорного ринку юанів. *Офшорний юань* (CNH) – це юань, оборот якого відбувається за межами континентального Китаю переважно в Гонконгу, але ще у Сингапурі та Лондоні. Оншорний юань (CNY) є основною національною

валютою Китаю та єдиним платіжним засобом у континентальному Китаї. За допомогою цієї стратегії КНР забезпечує повну конвертованість юаня на офшорному ринку, але часткову конвертованість на оншорному ринку. За цим підходом слідує ряд політичних заходів, включно з лібералізацією фінансового ринку, відкриттям рахунку операцій з капіталом та сприянням створенню низки офшорних центрів у юанях, таких як Гонконг. Саме коли Китай побудує цю модель "подвійної циркуляції", тоді він і здійснить лібералізацію фінансового рахунку платіжного балансу й усуне обмеження на рух капіталу [9]. Зараз зробити це неможливо, бо якщо провести фінансову лібералізацію, китайська економіка зазнає великого одномоментного впливу капіталу за кордон. Поточна модель економіки КНР будується на майже ручному державному управлінні інвестиціями, штучному накачуванні пріоритетних секторів дешевими грошима, унаслідок чого виникає економічне зростання "стероїдного типу" на рівні у 5–6 % на рік [23]. У такій моделі відсоткова ставка не виконує свою роль автоматичного корегувальника фінансових ринків і не є орієнтиром для ведення бізнесу [24]. Вона зберігає функціональність, доки зароблені прибутки не можна вільно інвестувати за кордоном. Сама ідея "подвійної циркуляції" полягає в тому, щоб змінити інвестиційну модель забезпечення економічного зростання на модель, що базується на внутрішньому споживанні, подібну до тієї, яка адаптується в США. Звісно, що така модель стабільніша, адекватніша, перетворює китайську "споживчу" економіку на центральну у світі, а з нею і юань має шанси стати універсальним платіжним засобом, що буде її обслуговувати.

Інша складова "високоякісного розвитку" – зелений розвиток – посідає важливе місце і згадується у п'яти із восьми обов'язкових цілей плану, що сприяє низьковуглецевому розвитку та циркулярній економіці за допомогою просування нових вимог до транспорту, виробництва енергії та політики поводження з відходами. Третя складова "високоякісного розвитку" – збалансованість – відзначена в меті досягнення більш збалансованого регіонального розвитку. План активізує зусилля щодо інтегрова-

ної моделі розвитку для усунення розриву між містом і селом [3]. У плані наголошується на необхідності комплексної трансформації сільської місцевості, включно з модернізацією сільсько-господарського сектору та сприяння екологічному й інтелектуальному сільському господарству, що має сприяти залученню інвестицій у сільську місцевість. Показник урбанізації при цьому має зрости до 65 % до 2025 р. з приблизно 60 % у 2019 р., що вплине на мобільність робочої сили і сприятиме скасування обмежень "хукоу" (дозвіл на проживання) для міст із 3–5 млн жителів у поєднанні зі збільшенням пропозиції доступного житла [7]. Підвищення добробуту населення – важлива складова досягнення економічної стійкості, що передбачає розширення можливостей працевлаштування, створення інклюзивних високоякісних систем освіти й охорони здоров'я та посилення системи соціального забезпечення. Це дає нам змогу встановити прямий зв'язок між економічною стійкістю та високоякісним розвитком, адже останній спрямований на досягнення більшої ефективності, справедливості, стабільності та безпеки і передбачає:

- виведення з експлуатації застарілих виробничих потужностей;
- відмову від технологій, що забруднюють атмосферу;
- розвиток зелених галузей промисловості та технологій відновлюваних ресурсів.

У підсумку це призведе до становлення нової моделі екологічного розвитку, орієнтованої на інновації, що сприятиме встановленню гармонійних відносин між людьми та природою, формуванню справедливої системи розподілу доходів і забезпеченню вирівнювання суспільних ресурсів між містом і селом, що приведе до загального процвітання. Варто зауважити, що задекларовані цілі створюють нові виклики економічній стійкості в частині неузгодженості окремих із них. Зокрема, акцент на зміцненні внутрішнього інноваційного потенціалу у виробництві та високих технологіях може завадити розширенню сфери послуг (які, крім іншого, сприяють підвищенню ефективності виробництва, інноваціям і технічному прогресу) і, тим самим, сповільнити розвиток. При цьому більший сектор послуг (особливо високотехнологічних і фінансових) здатен поглинути надлишки висококваліфікованої робочої сили із промислового

та сільськогосподарського секторів і забезпечити нові робочі місця. Не варто ігнорувати і той факт, що технологічна модернізація вимагатиме менше робочої сили з низьким і середнім рівнем кваліфікації, але висококваліфікованої. Очікувана посилена цифровізація економіки та підвищення якості послуг у сфері охорони здоров'я й освіти також потребуватимуть поліпшення людського капіталу.

У вересні 2023 р. уряд запустив найбільший в історії напівпровідниковий фонд у межах Китайського інвестиційного фонду індустрії інтегральних мікросхем із цільовим розміром 300 млрд юанів (40 млрд дол.), й основна увага приділяється обладнанню для виробництва чипів. На тлі зростаючих зусиль щодо зниження ризиків і диверсифікації перед китайським урядом стоїть завдання вибору пріоритетів – від виробництва сільськогосподарської техніки до сучасної робототехніки та програмного забезпечення. Хоча державна фінансова підтримка має вирішальне значення у стимулюванні інноваційного розвитку, приватний сектор також має акумулювати приватний і венчурний капітал для збільшення можливостей фінансування інноваційних компаній, але без ризиків формування економічних бульбашок. Підвищення ефективності державних підприємств, з огляду на їхню монополістичну структуру, залишається ключовим завданням у забезпеченні економічної стійкості.

Показово, що у стратегічних документах, які фіксують підходи до інтерпретації економічного розвитку та механізми його досягнення у КНР, поняття *стійкість* переважно використовують у словосполученні *стійкість регіональної економіки*, що в собі консолідує чотири складові:

- стійкість, що визначає чутливість регіональної економіки до економічних збурень і потрясінь;
- швидкість і комплексність відновлення регіону від негативних впливів);
- репозиціонування або рівень і вплив переорієнтації виробництва та структури зайнятості в регіоні;
- здатність регіональної економіки відновлювати темпи зростання.

По суті, регіональна економічна стійкість втілює в собі здатність регіональної економічної системи відновлюватися до свого

початкового рівноважного стану або розвиватися за оптимістичним сценарієм розвитку (вище базового) шляхом саморегулювання в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Фактори, що впливають на стійкість регіональної економіки, охоплюють різні виміри, включно з наявною промисловою (виробничою) структурою, інноваційним (технічним, технологічним) потенціалом, якістю державного управління (дотримання прав власності, правосуддя), урбанізацією, людським капіталом, економічною відкритістю і державним втручанням (система стимулів, протекціоністська політика тощо) [1]. У термінологічний обіг увійшло поняття *практика Фошаня* [29] – міста з позитивним досвідом трансформації та модернізації виробничої промисловості шляхом інноватизації, урбанізації, інтернаціоналізації та цифровізації. Досвід Фошаня в модернізації ланцюгів вартості, ланцюгів поставок і нарощення промислових можливостей масштабується на інші промислові міста Китаю саме з метою підвищення регіональної економічної стійкості [4].

Економічна стійкість у національному масштабі – це здатність економічної системи підтримувати або відновлювати свою структурну стабільність з урахуванням зовнішніх невизначеностей, що охоплює:

- чутливість ринку праці до різних типів потрясінь;
- резистентність до первинних шоків (як з боку попиту, так і пропозиції);
- надійність (спосіб, у який працівники, МСП, великі компанії, інститути пристосовуються й адаптуються до зовнішніх і внутрішніх потрясінь, а також ефективність державного втручання в елімінуванні ринкових провалів);
- здатність до відновлення (рівень і характер відновлення економіки після кризового впливу) [1].

Політика "чотирьох стимулів КНР", що охоплює Новий шовковий шлях або "Пояс і шлях" (BRI), Угоду про регіональне всеохопне економічне партнерство [35], нові пілотні вільні зони (*freetradezone*, FTZ) і зміни в інвестиційному законодавстві, покликана підвищити адаптивність китайської економіки до зовнішніх і внутрішніх шоків.

Стійкість регіональної економіки й економічна стійкість у масштабах країни, з позиції китайського уряду, – поняття нерозривні, що може бути продемонстровано на прикладі FTZ, які завдяки розширенню покладених на них функцій за межі початкової концепції створення нижчих бар'єрів для імпорту, експорту та міжнародної торгівлі використовуються як полігон для реформ та канал для регіональної торгівлі в певних галузях і покликані вирішити ряд завдань, зокрема [40, 43, 47]:

- зменшити внутрішні регіональні асиметрії;
- сприяти підтримці взаємозалежного розвитку міст і сільських районів;
- забезпечити для КНР нові канали торгівлі й інвестицій, тим самим зменшуючи негативні наслідки погіршення відносин із США та їхніми стратегічними партнерами;
- призупинити вплив високотехнологічних підприємств до інших країн Південно-Східної Азії;
- залучити надійних альтернативних торгових партнерів для отримання енергетичних і сільськогосподарських товарів.

Такі FTZ мають цілком конкретні стимули та переваги і можуть часто змінювати умови залежно від місцевих пріоритетів, про що попереджають усіх міжнародних інвесторів [31]. Податкові й інші преференції часто стають менш важливими для іноземних інвесторів, ніж розміщення в конкурентоспроможному технологічному кластері. Характерною особливістю нових FTZ, що розміщуються на кордонах із країнами – адресатами розширення торговельних зв'язків і мають відповідну спеціалізацію, є те, що вони органічно доповнюють Регіональні торгові угоди (РТУ), підписані на рівні країн [34]. Рух у бік більшої лібералізації інвестиційної політики – вимушена дія уряду, яка, у поєднанні з підписанням Регіонального всеохопного економічного партнерства та новими пілотними зонами має, на думку китайського уряду, посилити економічну стійкість КНР [2, 34, 43].

Фрагментація світової економіки з рецесійними ознаками і скороченням глобального попиту, деглобалізаційні (протекціоністський тиск, розрив ланцюгів вартості, розрив ланцюгів поставок тощо) процеси, підкріплені геополітичними претензіями, що яскраво виявились у пандемійний і постпандемійний періоди, у

повній мірі позначились на економіці Китаю, темпи зростання реального ВВП якого, проте, не опускались нижче 2 % [30]. Економіка Китаю демонструвала стійкість у частині спроможності до відновлення після потрясінь не лише зовнішніх за природою походження, але і внутрішніх (як-от іпотечна криза на ринку нерухомості та криза у банківському секторі): ВВП зріс із 99 трлн юанів (\$13,62 трлн) у 2019 р. до 126 трлн юанів у 2023 р., досягнувши річного зростання у 5,2 %. Незважаючи на виклики як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, китайська економіка зберігає стабільну траєкторію зростання [31] в умовах глобальної економічної невизначеності та внутрішніх структурних перебудов. На кінець 2023 р. на частку Китаю припадало 18,5 % світового ВВП, що майже на 5 відсоткових пунктів більше, ніж у 2013 р. У період із 2018–2023 рр., ВВП, пов'язаний із високотехнологічними галузями (медицина (5,1 %), передове обладнання (4,8 %), обладнання і послуги у сфері інформаційних технологій та зв'язку (11,5 %), дослідження і розробки (12,5 %)), збільшився близько на 12 %, що значно перевищує номінальне зростання ВВП у розмірі 7 % [17].

Тезу про те, що високоякісний розвиток має досягатись завдяки підвищенню ефективності використання ресурсів і зменшенню залежності від глобальної економічної кон'юнктури та від глобальних ринків загалом, можна проілюструвати на прикладі виробничого сектору, де Китай здобув статус світового лідера. За підсумками 2023 р., на частку Китаю припадає 35 % світового виробництва промислової продукції, що перевищує сукупний показник усіх промислово розвинених економік. З позиції виробництва з доданою вартістю, на Китай припадає близько 30 % загального світового виробництва, що вдвічі більше, ніж у США. Постійне зростання виробничого сектору Китаю в поєднанні зі стратегічним зрушенням у бік розвитку економіки послуг символізує прагнення Китаю до модернізації його економічної структури: до 2023 р. внесок виробничого сектора у ВВП Китаю знизився до 26,18 %, а частка сфери послуг зросла до 54,6 %. Цей перехід підкреслює прагнення Китаю оптимізувати структуру промисловості та підвищити продуктивність у різних секторах. Незважаючи на те, що китайська економіка перехо-

дить від виробництва до сфери послуг, підвищення продуктивності продовжує стимулювати зростання виробництва з додавою вартістю, а його частка на світовому ринку постійно збільшується. Цей успіх значною мірою можна пояснити узгодженими зусиллями уряду та підприємств щодо сприяння технологічним інноваціям і модернізації, які перебувають у центрі Десятирічного плану дій для стимулювання фундаментальних досліджень [11] як частини ініціативи КНР щодо підвищення її науково-технічного потенціалу. Ця ініціатива передбачає щорічне збільшення витрат на дослідження і розробки (НДДКР) щонайменше на 7 % в аерокосмічній галузі, біотехнологіях, нейронауках, штучному інтелекті, квантових обчисленнях і напівпровідниках, де Китай претендує на набуття статусу світового лідера в довгостроковій перспективі. Очікується, що стимулювання НДДКР заохочуватиме місцеві інновації та зменшить залежність країни від високотехнологічних промислових товарів. Щоб підтримувати високий рівень фінансування науки і технологій – основного пріоритету в межах політики високоякісного розвитку – у контексті уповільнення зростання та дедалі більших бюджетних обмежень, центральний уряд міг би вдатися до вагомшого перерозподілу доходів від ПДВ на користь місцевих органів влади, збільшити фінансові трансферти між центральними та місцевими органами влади й поставити їхнє збільшення в залежність від фінансування науки та технологій. Власне, окреслене і підтверджує взаємозв'язок регіональної економічної стійкості й економічної стійкості в національному масштабі. У 2023 р. лише 0,06 % фінансових ресурсів, що передаються із центру на місцевий рівень, були формально прив'язані до науки й технологій. Проте своєрідна компенсація внеску місцевих органів влади у науку та технології вимагатиме значних обсягів нових асигнувань коштів із центрального рівня, а також збільшення дефіциту центрального бюджету Китаю. Проте, як і місцеві органи влади, уряд також стикається з важким вибором між різними пріоритетами фінансування, і в умовах фінансових обмежень він цілком може ухвалити рішення зробити пріоритетом забезпечення соціальної, економічної та фінансової стабільності. Уряд міг би спробувати

поповнити державні джерела фінансування науки та технологій комерційними джерелами. У 2022 р. уряд запровадив квоту на повторне кредитування наукових і технологічних інновацій, спрямовану на виділення 200 млрд юанів (29,7 млрд дол) та 400 млрд юанів (56,6 млрд дол) для фінансування науки й технологій для інноваційних компаній у 2022 та 2023 рр. відповідно. Влада також активніше заохочує фінансові ринки стимулювати фінансування інноваційних проєктів з урахуванням технологічних пріоритетів розвитку країни. І. Хуейман зауважив, що "ринки капіталу (в Китаї) існують для того, щоб "допомагати реалізовувати національні стратегії технологічної самодостатності та розвитку сучасних галузей" [9]. Зазначена теза підтверджує висловлену Сі Цзіньпіном у 2017 та 2024 рр. позицію про те, що завданнями фінансового сектору Китаю є, насамперед, "краще обслуговування реальної економіки, стримування фінансових ризиків і поглиблення фінансових реформ" [36], тим самим активно сприяючи розвитку державного капіталізму в Китаї. Китайські фінансові регулятори прагнуть обмежувати безперешкодну ринкову діяльність, оскільки фінансові ризики можуть через макроекономічні трансмісійні канали трансформуватися в соціальні ризики (напр., зростання безробіття, збільшення боргового тягаря, уповільнення економічного зростання), що вплинуть на економічну стійкість і підірвуть "легітимність діяльності" КПК [23, 29]. Саме тому фінансова інфраструктура Китаю розроблена з урахуванням забезпечення потреби у контролі та транспарентності, чому сприяє масштабна система моніторингу та втручання [24].

Станом на 2023 рік 20 % фірм, що котируються на фондовій біржі "ChiNext", 43 % на ринку "STAR" і 40 % на Пекінській фондовій біржі, належали до категорії "маленьких гігантів" – високотехнологічних виробничих компаній, що спонсоруються державою [7]. Для підвищення фінансової стійкості як складової економічної стійкості китайський уряд міг би також розширити використання нефінансових інструментів для підтримки інноваційних фірм і ключових суб'єктів науки та технологій. Китайські інноваційні національні чемпіони та "маленькі гіганти" вже мають доступ до багатьох нефінансових переваг, що дають їм

конкурентну перевагу перед нестратегічними і зазвичай іноземними компаніями. До них належать: сприятливий правовий і нормативний режим, преференційне ліцензування або доступ до державних закупівель, неформальні вказівки для державних суб'єктів віддавати перевагу китайським фірмам та продуктам, бар'єри для доступу на ринок для іноземних конкурентів або надання державними суб'єктами виробникам у галузі науки та технологій ресурсів за низькими цінами тощо. В умовах посилення фінансових і бюджетних обмежень зазначені нефінансові інструменти можуть стати ще більш затребуваними.

За досвід, гідний наслідування, узято політику Південної Кореї з виходу з пастки середнього доходу, що досягається завдяки підвищенню продуктивності факторів виробництва, інновації та просування шаблями ланцюгів створення доданої вартості. Водночас експерти агентства "Bloomberg" [17] відзначають невтішну динаміку загальної продуктивності факторів виробництва в Китаї або показника ефективності використання ресурсів для створення продукції, що не змінився із 2008 р. і становив 40 % від американського. Це пояснюють не так відсутністю відповідних структурних змін у Китаї, як підвищенням продуктивності у США.

Реформи у сфері стимулювання пропозиції та розвиток нових якісних продуктивних сил спонукали підприємства збільшити інвестиції в дослідження та розробки, а також розроблення автономних технологій, які зробили Китай світовим лідером у таких сферах, як нова енергетика, нові матеріали й інтелектуальне виробництво. Країна, зокрема, є світовим лідером у "новій трійці" – виробництві сонячних батарей, електромобілів та акумуляторів до них [37]. Згідно з результатами аналітичних прогнозів експертів компанії "Bloomberg Economics" [17], порівняно з 11 % у 2018 р., частка високотехнологічного сектору у ВВП Китаю до 2026 р. становитиме 19 %, а, урахувавши позитивну динаміку нарощення виробництва "нової трійки", може сягнути 23 % ВВП, що компенсує падіння сектору нерухомості із 24 до 16 %. При цьому значні організаційні зусилля та фінансові ресурси китайського уряду були спрямовані на завершення раніше розпочатих житлових проектів і реалізацію програм

доступного житла та якісної інфраструктури. А втім, очікувань, що сектор нерухомості в найближчій перспективі може стати одним із драйверів економічного зростання, немає, що підтверджується міжнародною практикою: корегування на ринку нерухомості зазвичай відбувається впродовж не менше п'яти років, особливо в умовах старіння населення та зниження народжуваності [8].

Стрімке зростання Китаю в автомобільній промисловості є кульмінацією десятиліть промислового розвитку, що означає входження країни до когорти світових промислових центрів. А що стосується впливу політики стимулювання попиту на зовнішньоекономічні позиції КНР, то його залежність від світових ринків значно зменшилася, тоді як частка торгівлі товарами у відсотках від ВВП упала з пікових 64 % у 2006 р. до 33 % у 2023 р. Так само знизився профіцит поточного рахунку Китаю у відсотках від ВВП з 9,95 % у 2007 р. до 1,5 % у 2023 р., що відображає зменшення залежності китайської економіки від зростання, спричиненого нарощенням експорту [30].

Економічній стійкості КНР в умовах загострення геополітичного суперництва сприятимуть:

- управління макроекономічними процесами в умовах інституційної відкритості національної економіки, що супроводжуватиметься структурною перебудовою зовнішньої торгівлі й інвестиційних потоків;
- тенденції інноваційного й технологічного розвитку, що відповідатимуть динаміці появи глобальних інновацій у сфері штучного інтелекту й передових технологій виробництва мікросхем;
- регулювання податково-бюджетної та фінансової сфер;
- просування комплексної реформи в науково-технічній та освітній сферах, а також підвищення ефективності національної інноваційної системи.

## Джерела

1. Al Husseini H. A. G. China's Economic Resilience, and Jordan's Potential. *The Future of China's Development and Globalization. China and Globalization* / H. H. Wang, M. L. Miao (Eds). 2024. URL : [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-99-7512-9\\_9](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-99-7512-9_9)
2. ASEAN. Summary of the Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement. 2020. URL : <https://asean.org/summary-of-the-regional-comprehensive-economic-partnership-agreement>
3. Asia Society Policy Institute. Balancing Act: Assessing China's Growing Economic Influence in ASEAN. 2023. URL : <https://asiasociety.org/policy-institute/balancing-act-assessing-chinas-growing-economic-influence-asean#:~:text=Over%20the%20past%20decade%2C%20ASEAN's,each%20other's%20largest%20trading%20partner>
4. Asian Development Bank. ASEAN and Global Value Chains: Locking in Resilience and Sustainability. 2023. URL : <https://www.adb.org/publications/asean-global-value-chains-resilience-sustainability>
5. Asian Development Bank. The 14th Five-Year Plan of the People's Republic of China – Fostering High-Quality Development. 2021. URL : <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/705886/14th-five-year-plan-high-quality-development-prc.pdf>
6. Blackwill R., Ashley T. Revising U.S. Grand Strategy Toward China. 2015. URL : [https://carnegieendowment.org/files/Tellis\\_Blackwill.pdf](https://carnegieendowment.org/files/Tellis_Blackwill.pdf)
7. BOFIT Forecast for China 2024–2026. 2024. URL : <https://www.bofit.fi/en/forecasting/latest-forecast-for-china>
8. Boullenois C., Kratz A., Gormley L. Spread Thin: China's Science and Technology Spending in an Economic Slowdown. 2023. URL : <https://rhg.com/research/spread-thin-chinas-science-and-technology-spending-in-an-economic-slowdown>
9. Bradsher K., Dong J. Xi Jinping Is Asserting Tighter Control of Finance in China. *New York Times*. 2023. URL : <https://www.nytimes.com/2023/12/05/business/china-finance-xi-jinping.html>
10. CCIEE. Zhangy ansheng: Exploring the Path to High-quality Development of Manufacturing. 2021. URL : <http://english.cciee.org.cn/Detail.aspx?newsId=18786&TId=44>
11. Chen K., Guo R., Pei R. Ten-year Development of China's Science and Technology Talent Policies and Optimizing Approach for Sci-tech Self-reliance improvement. *Bulletin of Chinese Academy of Sciences (Chinese Version)*. 2022. Vol. 37(5). P. 613–621.
12. China Briefing. China's FDI Trends: Sources, Destinations, and Key Sectors. 2024. URL : <https://www.china-briefing.com/news/chinas-fdi-trends-sources-destinations-and-key-sectors-2022>
13. CSET. Outline of the People's Republic of China 14th Five-Year Plan for National Economic and Social Development and Long-Range Objectives for 2035. 2021. URL : [https://cset.georgetown.edu/wp-content/uploads/t0284\\_14th\\_Five\\_Year\\_Plan\\_EN.pdf](https://cset.georgetown.edu/wp-content/uploads/t0284_14th_Five_Year_Plan_EN.pdf)

14. Deng X. We Can Develop A Market Economy Under Socialism. 1979. URL : <https://www.marxists.org/reference/archive/deng-xiaoping/1979/152.htm>
15. Deng X. In the First Decade, Prepare for the Second. 1982. URL : <https://www.marxists.org/reference/archive/deng-xiaoping/1982/42.htm>
16. Dongping H. No one in the world loves the US as much as the Chinese? Not anymore. 2021. URL : <https://www.thinkchina.sg/no-one-world-loves-us-much-chinese-not-anymore>
17. Hancock T. China's Tech Sector May Rival Property as Growth Driver, BE Says. Bloomberg. 2024. URL : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-03-25/china-s-tech-sector-may-rival-property-as-growth-driver-be-says>
18. Ikenberry G. J., Lim D. J. China's emerging institutional statecraft. The Asian Infrastructure Investment Bank and the Brookings. 2017. URL : <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/04/chinas-emerging-institutional-statecraft.pdf>
19. Institute for Southeast Asian Studies. The State of Southeast Asia: 2022 Survey Report. 2022. URL : [https://www.iseas.edu.sg/wp-content/uploads/2022/02/The-State-of-SEA-2022\\_FA\\_Digital\\_FINAL.pdf](https://www.iseas.edu.sg/wp-content/uploads/2022/02/The-State-of-SEA-2022_FA_Digital_FINAL.pdf)
20. KPMG. Takeaways of China's 2023 Two Sessions. 2023. URL : <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2023/03/key-points-of-the-two-sessions-2023.pdf>
21. Nye J. S. Work with China, don't contain it. *New York Times*. 2023. URL : <https://www.nytimes.com/2013/01/26/opinion/work-with-china-dont-contain-it.html>
22. Overseas, uninformed. *China Economic Review*. 08.07.2010. URL : <https://chinaeconomicreview.com/overseas-uninformed/>
23. Petry J. Financialization with Chinese characteristics? Exchanges, control and capital markets in authoritarian capitalism. *Economy and Society*. 2020. Vol. 49(2). P. 213–238.
24. Petry J. Samesame, but different: Varieties of capital markets, Chinese state capitalism and the global financial order. *Competition & Change*. 2021. Vol. 25(5). P. 605–630.
25. PRC State Council. State Council Notice on the Publication of the National 13th Five-Year Plan for S&T Innovation. 2020. URL : <https://cset.georgetown.edu/publication/state-council-notice-on-the-publication-of-the-national-13th-five-year-plan-for-st-innovation>
26. Reznikova N., Ivashchenko O., Aslanova E. США, Китай і Мексика в центрі торгової війни: зміст та специфіка розгортання економічних конфліктів в XXI столітті. *Wojna – konflikt – spór. Obszary rywalizacji w przestrzeni międzynarodowej*. Т. 1 / R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński (Red.). Olsztyn ; Lwów : Instytut Nauk Politycznych UWM w Olsztynie, 2020. S. 133–157.
27. Reznikova N., Ivashchenko O., Panchenko V. Міжнародне співробітництво в сфері економічної дипломатії: досвід КНР крізь призму реалізації політики санкцій. *Spoleczeństwo międzynarodowe w obliczu przemian: ujęcie wieloaspektowe*. Т. 5 / R. Kordonski, A. Kordonska (Red.). Olsztyn ; Lwów : Instytut Nauk Politycznych UWM w Olsztynie, 2020. S. 62–86.

28. Reznikova N., Zvarych R., Ivashchenko O. Approachestoidentifying the form of China's economic expansionin the context of global economy transnationalization: the commercial expansioncase. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7285>
29. Sum N-L. Ordoliberal Authoritarian Governance in Chinasince 1978: Worldmarket, performance legitimacy, and Biosovereignordering. *South Atlantic Quarterly*. 2019. Vol. 118(2). P. 381–400.
30. Textor C. Growth rate of real gross domestic product (GDP) in China from 203 to 2023 with forecasts until 2029. *Statista*. 2024. URL : <https://www.statista.com/statistics/263616/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-china/>
31. Tu X. Chinese economy resilientt of luctuations. *China Daily*. 2024. URL : <https://www.chinadaily.com.cn/a/202407/18/WS66985192a31095c51c50e9ba.html>
32. Virmani A. China's Socialist Market Economy: Lessons of Success. 2005. URL : <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176198/1/icrier-wp-178.pdf>
33. Wong D. China's FTZ Count Riset to 21 After Beijing, Hunan and Anhui Are Newly Added. 2020. URL : <https://www.china-briefing.com/news/chinas-ftz-count-rise-to-21-after-beijing-hunan-and-anhui-are-newly-added>
34. Wong D. China's Six New Free Trade Zones: Where Are They Located? 2019. URL : <https://www.china-briefing.com/news/china-free-trade-zones-six-provinces>
35. World Economics. Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). 2024. URL : <https://www.worldeconomics.com/Regions/RCEP>
36. Xi Jinping tightens controlover China's financial industry / Bloomberg. 2023. URL : <https://www.livemint.com/news/world/xi-jinping-tightens-control-over-chinas-financial-industry-11698633655384.html>
37. Xi Jinping's Great Economic Rewiring Is Cushioning China's Slowdown / Bloomberg. 2024. URL : <https://www.bloomberg.com/news/features/2024-07-15/evs-solar-tech-sectors-help-xi-jinping-s-china-navigate-property-slump>
38. Zhang Y. The Contribution of the 'School of New Marxist Economics' to China's Socialist Market Economy. *World Review of Political Economy*. 2020. Vol. 11(1). P. 4–27.
39. Малюта І. А. Сучасні інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні: формування трансрегіональних мегаауд. *Проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 24–30.
40. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Від вільних економічних зон до угод про вільну торгівлю: інтеграційний вимір міжнародної конкурентоспроможності економіки Китайської Народної Республіки. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8526>
41. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток Industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 4–10.

42. Резнікова Н. В., Зварич Р. Є., Іващенко О. А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7286>
43. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Інтеграційні прояви неозалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 7–11.
44. Резнікова Н., Тарасенко Л. Міжнародна економічна політика в умовах конфліктогенності глобального середовища: ризики економічного протистояння. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 8. С. 83–90.
45. Резнікова Н., Тарасенко Л. Міжнародна економічна політика США і КНР як фактор геополітичної фрагментації світової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 9. С. 59–68.
46. Русак Д., Резнікова Н., Іващенко О. Фінансові, боргові та виробничі вектори взаємозалежності країн, що розвиваються в умовах формування нових центрів економічної сили: Латинська Америка та Китай в міжнародному русі капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 13–14. С. 5–14.
47. Стадвелл Д. Чому Азії вдалося. Успіхи і невдачі найдинамічнішого регіону світу. Київ : Наш Формат, 2017. 448 с.
48. Цзюнь Ч. Економічне співробітництво КНР і АСЕАН. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2014. Вип. 19. С. 237–241.
49. Чернова О. В., Валігура А. Т. Оцінка сучасного стану та тенденцій економічного розвитку Китаю в контексті глобалізації світогосподарських відносин. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 20. С. 43–52.
50. Шлапак А. Глобалізаційна диверсифікація фінансових ринків країн Південно-Східної Азії : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02. Київ, 2016. 22 с.

## **РОЗДІЛ 16**

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ**

Три системні шоки – COVID-19, кліматичні зміни, неспровокована та невинуватена агресивна війна Росії проти України – є домінуючими силами, що формують сьогоденний стан нестабільності. За оцінками ОЕСР, у цих складних непередбачуваних умовах проживає 24 % населення світу – 1,9 млрд людей, але 73 % світового населення у 2022 р. перебувало у стані крайньої бідності. Згідно з розрахунками у звіті наголошується, що до 2030 р. частка вкрай бідних у світі може зрости до 86 % [1].

Наслідки російського вторгнення в Україну все ще невідомі, бо агресія триває, але, як й інші глобальні кризи, очікується, що конфлікт завдасть непропорційно великих втрат як нашій країні, так і збитків вразливим країнам.

Багато останніх звітів, публікацій міжнародних організацій присвячені питанням стійкості країн і їхніх економік на тлі криз і військових конфліктів. Це широка палітра методологій і виокремлення чинників, що впливають на ситуацію в країнах в умовах невизначеності. Звіти рясніють термінологією від нестабільності, вразливості, хаосу, крихкості, нелінійності до стійкості, адаптації, співпраці щодо мінімізації ризиків.

Крихкість, відповідно до ОЕСР, – це поєднання ризику та недостатніх можливостей держави, системи або спільнот керувати цими ризиками, поглинати чи пом'якшувати їх. Це відбувається в спектрі інтенсивності в шести вимірах: економічному,

екологічному, політичному, безпековому, соціальному та людському. Шостий вимір крихкості – людський вимір – був доданий цього року, щоб відобразити важливість інвестування в добробут людей і засоби до існування. Багатовимірна структура нестабільності завдяки зображенню балансу ризиків і можливостей подолання в шести вимірах допомагає зрозуміти рушійні сили та наслідки нестабільності, включно з відповідями на неї в нестабільних контекстах [1].

У звітах ЄС стійкість – це здатність протистояти потрясінням і постійним структурним змінам у такий спосіб, щоб зберегти суспільний добробут без шкоди для спадщини для майбутніх поколінь. Отже, і суспільство, й економіка мають бути стійкими і стабільними [11].

У нашій роботі ми зупинимось на зовнішньоекономічних факторах, що можуть суттєво впливати на стійкість економічного розвитку України. Це, зокрема, міжнародна допомога, зовнішня торгівля та її можливості, стратегічна співпраця з партнерами в контексті економічного відновлення та залучення іноземних інвестицій в умовах вступу в ЄС.

На думку О. Плотнікова, зовнішні чинники, що впливають на стійкість економіки України, можуть бути подані трьома групами:

- До першої групи належать світові економічні кризи різного походження, непередбачувані коливання цін на сировину чи традиційну продукцію українського експорту тощо. Ці чинники складно усунути свідомим впливом з боку українського уряду.

- Друга група охоплює чинники, що ініційовані Україною з тих чи інших мотивів. Причому автор акцентує, що ці чинники мають досить велике позаекономічне забарвлення і приводять до використання різного впливу на чинну в країні владу. Як приклад узагальнюється співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями [2]. Також підкреслюється, що постійне погоджування з міжнародними фінансовими організаціями широкого спектру питань – від параметрів державного бюджету до кадрових призначень, ставить під сумнів повноцінну суверенність економічної політики держави та її політичні орієнтири [2]. Частково можна погодитись з автором, однак варто зауважити, що механізми співпраці з міжнародними

фінансовими організаціями досить чітко прописані і, звертаючись до них, країни апріорі розуміють наявні виклики.

- До третьої групи входять чинники, що постають як поєднання першої та другої групи. Тобто автор підкреслює використання спеціальної допомоги від міжнародних фінансових організацій та інших міжнародних структур для подолання економічної кризи, для макроекономічної стабілізації, а не для стимулювання економічного зростання чи структурної трансформації економіки країни [2].

Цікавою є публікація ОЕСР "Policy Paper on Economic Resilience and Structural Policies", де пропонуються принципи, якими мають керуватись країни G20 для посилення економічної стійкості шляхом структурних реформ [3].

Експерти ОЕСР виділяють чотири групи умов забезпечення стійкості національної економіки, а саме:

- зовнішньоторговельна відкритість країни, висока частка конкурентних товарних ринків в економіці;
- ринок праці, що ефективно функціонує, підвищує здатність економіки поглинати негативні зовнішні впливи та долати їхні негативні наслідки;
- розвинені й ефективно регульовані ринки капіталу підтримують стійкість економіки шляхом подолання тенденції до зростання зовнішньої заборгованості, підтримки співфінансування проєктів і диверсифікації фінансових інструментів, розвитку малого та середнього бізнесу;
- ефективна податкова політика та система соціального захисту населення забезпечують підвищення рівня стійкості економіки через сприяння всеосяжності економічного зростання і зменшення компромісних рішень щодо його стимулювання;
- розвинені державні інституції (установи й організації) забезпечують стійкість економіки шляхом формування та реалізації ефективної політики протидії зовнішнім негативним впливам [3].

Екстраполюючи ці рекомендації на економіку України, можна зробити висновки про ризики для її стійкості за кожною із виокремлених груп. Надмірна зовнішньоекономічна відкритість, нерозвиненість ринків капіталу, міграційна криза, неефективність податкової політики і соціального захисту, неузгоджені й

суперечливі дії державних інституцій можуть привести до деструктивних змін і некерованих процесів, особливо в умовах війни. Водночас ці рекомендації – дороговказ для формування основ економічної політики країни у процесі повоєнного відновлення.

Стійкість економіки має важливе значення для досягнення потужного, стійкого та збалансованого зростання, оскільки стійкіші економіки менш схильні до серйозних спадів, швидше відновлюються після негативних шоків і легше адаптуються до структурних змін і мегатрендів.

Також експерти стверджують, що відкритість торгівлі й інвестицій стимулює економічне зростання, заохочуючи інновації та сприяючи конкуренції, але може підвищити або зменшити стійкість. Загальний ефект залежить серед інших факторів від інституційного середовища. Зменшення бар'єрів для торгівлі та прямих іноземних інвестицій (ПІІ) збільшує вразливість міжнародної конкуренції та посилює стимули для компаній підвищувати продуктивність, зокрема й шляхом кращої інтеграції у глобальні ланцюжки створення вартості, поліпшення поширення технологій і підвищення продуктивності завдяки модернізації. Водночас, щоб повною мірою використовувати переваги торгівлі, країни також мають вводити додаткові політики для збільшення інвестицій в інфраструктуру, розвитку навичок і підтримки тих, хто програє в перехідному періоді.

Існує мало доказів того, що більша відкритість торгівлі сама по собі має суттєвий негативний вплив на стійкість. Для країн ОЕСР низькі явні бар'єри для торгівлі, такі як тарифи, насправді пов'язані з меншою частотою валютних криз. Однак є і певні свідчення, що відкритість торгівлі більшою мірою піддає економіку зовнішнім шокам, хоча їхній економічний вплив з позиції посилення та стійкості шоків є обмеженим [3].

Ця організація активно сприяє спільному подоланню викликів колективній економічній стійкості, підтримці спільних цінностей, а також побудові та розвитку партнерства з країнами за межами ОЕСР. У найближчі роки програма зосереджуватиметься на трьох взаємопов'язаних темах:

- економічна стійкість: політика для потужнішого, більш інклюзивного зростання й економічних цінностей;

- перспективи майбутнього: інноваційна технологія для нульової чистої економії;
- глобальне партнерство.

У 2023 р. ОЕСР й уряд України запустили чотирирічну Країнову програму, що підтримуватиме порядок денний України щодо реформ, відновлення й реконструкції та допоможе Україні досягти її прагнення приєднатися до ОЕСР і ЄС. Загалом Програма сформована із 31 аналізу політики і проєкту з розбудови спроможності та передбачає підвищення рівня участі нашої країни у 24 органах ОЕСР, а також дотримання понад 70 правових інструментів організації протягом чотирьох років [4].

Програма для країни є визнаним інструментом ОЕСР, що дає змогу економікам-партнерам використовувати досвід і передовий досвід ОЕСР, зміцнювати інституції та нарощувати потенціал для успішних реформ політики. Ця підтримка буде життєво необхідною для надання допомоги Україні під час війни та забезпечення того, щоб допомога на відновлення використовувалася з найкращим ефектом для сприяння економічному розвитку та добробуту громадян.

Макроекономічна політика, така як гнучкий обмінний курс й уникнення надмірних зовнішніх дисбалансів, разом із гнучкими товарними ринками та ринками праці для полегшення перерозподілу ресурсів можуть пом'якшити зовнішні шоки.

У своєму пресрелізі щодо розширеного кредитування України в МВФ зазначають, що українська економіка продовжує демонструвати надзвичайну стійкість, хоча перспективи залишаються вкрай невизначеними, оскільки війна триває. Незважаючи на війну, макроекономічні показники виявилися сильнішими, ніж очікувалося, що сприяло перегляду в бік підвищення прогнозу зростання. Стійкість економіки зумовила кращі показники зростання, тривалого стрімкого зниження інфляції та стабільного валютного ринку, зокрема і після відходу НБУ від прив'язування обмінного курсу, підкріпленого достатніми резервами. Очікували, що у 2024 р. зростання наблизиться до 3–4 % у міру продовження війни. За прогнозами фахівців, "перспективи залишаються схильними до значних ризиків, пов'язаних із надзвичайно високою невизначеністю, спричиненою війною, потен-

ційними помилками в політиці та затримками або дефіцитом зовнішнього фінансування" [6]. Водночас МВФ визнає, що економіка України була стійкою, оскільки почалося відновлення після пандемії, а макроекономічну та фінансову стабільність вдалося зберегти завдяки вмілому виробленню політики українською владою, а також значній зовнішній підтримці. Також важливо, щоб зовнішнє фінансування на пільгових умовах тривало на своєчасній і передбачуваній основі та підтримувало імпульс реформ [6].

У липневому Інфляційному звіті НБУ зазначалося, що саме виважена відсоткова й валютно-курсва політика НБУ та послаблення зовнішнього інфляційного тиску дадуть змогу сповільнити інфляцію вже у 2025 р. до 6,6%. На поточному етапі досягнення зазначених цілей забезпечується узгодженою комбінацією інструментів відсоткової та курсової політик, а також валютних обмежень відповідно до Основних засад грошово-кредитної політики на період воєнного стану та Стратегії пом'якшення валютних обмежень, переходу до більшої гнучкості обмінного курсу та повернення до інфляційного таргетування. Проте у звіті також зауважується, що в окремі періоди інфляція може відхилитися від кількісної цілі під дією внутрішніх і зовнішніх чинників, на які монетарна політика НБУ ефективно впливати не в змозі [10].

НБУ зазначає, що пом'якшення валютних обмежень визначається не часовими межами, а формуванням відповідних макроекономічних передумов. Водночас курсова гнучкість дає можливість посилити стійкість української економіки та валютного ринку до внутрішніх і зовнішніх шоків та зменшує ризик накопичення зовнішньоторговельних дисбалансів.

На відміну від МВФ та НБУ, експерти в Україні вважають, що політика валютної лібералізації НБУ не допомогла поглинути шоки платіжного балансу, а навпаки – дестабілізувала валютні очікування. За оцінками колишнього голови Ради НБУ Б. Данилишина, у 2024 р. валютні інтервенції НБУ на підтримку обмінного курсу збільшилися на 20% проти попереднього року. Він наголошує, що перехід до керованої гнучкості валютного

ринку спричинив надмірні витрати валютних резервів і розбалансування валютних очікувань. Якщо до переходу на режим керованої гнучкості витрати валютних резервів становили 1–2 млрд дол. на місяць, то після переходу – 2–3 млрд дол. на місяць. Крім того, основними каналами відпливу іноземної валюти з країни стали дефіцит торговельного балансу (23,6 млрд дол.), накопичення готівки поза банками (13,3 млрд дол.), виплата доходів за іноземними кредитами й інвестиціями (7,3 млрд дол.). На його думку, політика НБУ продовжує завдавати деструктивних шоків реальному сектору економіки, і лише достатній обсяг зовнішньої фінансової підтримки утримує економіку від сповзання у стан економічної кризи та валютної дестабілізації [29, 32].

За звітами НБУ, чисті валютні інтервенції НБУ у 2024 р. досягли 34,8 млрд дол., зокрема рекордних 5,3 млрд дол. у грудні. Для порівняння, у 2023 р. витрати на підтримку курсу становили 28,6 млрд дол., а у 2022 – 25 млрд дол. [30].

Можна погодитись із думкою експертів Національного інституту стратегічних досліджень, що в цих умовах необхідно розглянути доцільність відновлення на воєнний період практики обов'язкового продажу частини валютної виручки експортерів на рівні 25–50 %, що має забезпечити зростання пропозиції безготівкової валюти на міжбанківському ринку та позитивно вплинути на динаміку міжнародних резервів країни й показники інфляції, а також розширити урядові програми субсидованого кредитування (зокрема із залученням коштів міжнародної допомоги), спрямовані на підтримку проєктів економічного відновлення, створення робочих місць і розвиток експорту й імпортозаміщення [31].

У табл. 23 наведені дані Міністерства фінансів України щодо міжнародної допомоги міжнародних організацій і партнерів України протягом військового стану.

А втім, експерти Центру економічних стратегій зауважують, що стала залежність держави від зовнішньої допомоги має також потенційний негативний вплив, бо закладає міну сповільненої дії під стійкість держави або, принаймні, окремих її елементів, у разі, якщо ті "звикнуть" до зовнішнього фінансування.

**Таблиця 23**

**Обсяг фінансування від міжнародних партнерів  
у 2022–2024 рр. [41]**

<b>Країни</b>	<b>Обсяг коштів, млн дол. США</b>
ЄС	40 538
США	26 825
МВФ	10 245
Японія	6 338
Канада	5 117
Велика Британія	2 551
Світовий банк	2 063
Німеччина	1 690
ЄІБ	720
Норвегія	506
Франція	437
Італія	330
Нідерланди	318
Інші	350
Разом	98 029

По-перше, тривале фінансування ззовні може створити стійку залежність від нього, коли уряд покладатиметься саме на зовнішні джерела (які не є сталими!) і втрачає інтерес до пошуку внутрішніх.

По-друге, це може призвести до того, що вітчизняні державні і недержавні актори почнуть сприймати зовнішнє фінансування "як даність". Це не збігатиметься з баченням західних партнерів, які чекають від України реформ, хоч і не вимагають їх у період великої війни [37].

Однак у звітах МВФ підкреслює, що органи влади виконали всі кількісні критерії ефективності (QPC) на кінець червня та структурний контрольний показник для перегляду. Було досягнуто домовленостей щодо реформ для підтримки макроекономічної стабільності під час війни. Економіка залишалася стій-

кою в першій половині 2024 р., але і перспективи залишаються надзвичайно невизначеними. Тривала війна призведе до нових потреб у фінансуванні, вимагаючи рішучих політичних зусиль з боку влади та широкомасштабної підтримки донорів.

Міністерство фінансів України так само деталізує всі структурні маяки, які було виконано до п'ятого перегляду, та ще два достроково, а саме:

- розроблено методологію оцінювання ефективності податкових пільг, включно з їхньою вартістю для бюджету;
- прийнято новий закон про Бюро економічної безпеки;
- визначено основні публічні компанії, що серйозно постраждали від війни, та підготовлено аналіз потенційних фіскальних і квазіфіскальних витрат;
- ухвалено зміни до Митного кодексу відповідно до найкращих міжнародних практик (достроково);
- розроблено процедури управління публічними інвестиціями, що забезпечать чіткий зв'язок між середньостроковим бюджетним плануванням і капітальними видатками (достроково) [7].

Отже, чотирирічна домовленість України про Механізм розширеного фінансування (*Extended Fund Facility, EFF*) з МВФ продовжує забезпечувати міцну основу для економічної програми влади в часи надзвичайно високої невизначеності. Результати виконання програми залишаються високими, незважаючи на війну, з дотриманням усіх кількісних критеріїв ефективності.

Американський економіст, старший науковий співробітник аналітичного центру "Atlantic Council" А. Ослунд пише про те, що Україна в умовах війни стійко тримає економіку. Він акцентує на тому, що зазвичай країна з програмою МВФ провалюється за деякими рахунками, але це не стосується України у 2023 р. МВФ підтвердив, що Україна виконала всі кількісні критерії ефективності [8]. Також він позитивно оцінює політику НБУ й уряду щодо системних реформ, ініціаторами яких були міжнародні партнери України, зокрема ЄС, МВФ та країни Великої сімки.

У фінансовому середовищі широко обговорюється ризик недостатності зовнішнього фінансування для покриття бюджетного розриву, що перевищує 40 млрд дол. Як зазначає

Я. Жаліло, ризик є досить гіпотетичним насамперед завдяки чіткій позиції Євросоюзу щодо надання макрофінансової допомоги та вже проголошеним рядом країн додатковим зобов'язанням щодо підтримки України. Крім того, розглядається перспектива використовувати заморожені кошти країни-агресорки.

Також, на його думку, необхідно максимально задіяти можливості відкритості економіки в умовах війни. Це стосується як зовнішньої торгівлі (із розвитком доступної прикордонної та транскордонної логістики), так і залучення інвестицій (з поширенням страхування від воєнних ризиків) і міжнародної допомоги (акценти якої треба й надалі переносити з гуманітарних питань на завдання стійкості інфраструктури та громад) [9].

У фонді "Lloyd's Register Foundation" у 2022 р. випустили перший звіт – "World Risk Poll Resilience Index". Це глобальний інструмент, що дає змогу політикам і дослідникам зрозуміти стійкість з позиції окремих осіб, спільнот і країн у різних демографічних групах і регіонах перед загрозою катастроф, пов'язаних зі зміною клімату, й інших потрясінь [15].

Індекс стійкості 2024 р. створено на основі змішаних даних Всесвітнього опитування про ризики, зібраних у 2023 р. Він оновлює попередній індекс, опублікований у 2022 р., використовуючи ту саму методологію та дані. Стійкість оцінюють у чотирьох вимірах – індивідуальному, у домогосподарствах, громаді та суспільстві. Україна фігурує в цьому індексі і тут спостерігається зростання стійкості проти попереднього року. Зазначається, що Україна пережила певну форму конфліктної нестабільності у 2022 р. через російське вторгнення. Конфлікти між державами або всередині них підкреслюють зв'язок між нестабільністю, конфліктом і стійкістю. Ми увійшли до десятки країн, де спостерігається найбільше зростання суспільної стійкості та стійкості громад.

У цьому рейтингу Східна Європа посідає чільне місце серед 10 країн з найбільшим зниженням рівня стійкості: найбільшого падіння зазнала Болгарія (на 10 пунктів), Хорватія, Північна Македонія, Польща, Сербія та Словаччина також увійшли до переліку країн з найбільшим падінням у світі. Кілька факторів можуть впливати на цю ситуацію у Східній Європі: від високих

темтів інфляції – до війни в Україні, що відбувається неподалік. Проте загальна стійкість цих країн усе ще залишається низькою, якщо порівнювати з глобальними показниками. Навіть Україна, після двох років запеклої війни була більш стійкою у 2023 р., ніж у 2021. У публікації підкреслюється, що майже через два роки після початку пандемії військове вторгнення в Україну спричинило ще один шок, який ще більше ускладнив наявні проблеми, пов'язані зі збільшенням інфляції й уповільненням зростання [15].

Економіка України зазнає колосальних збитків від російської збройної агресії, й наразі ці втрати оцінити важко, адже війна триває. Хоча втрати економіки були значними в перший рік повномасштабного вторгнення, однак меншими, ніж очікували більшість експертів на початку, коли оцінки варіювалися в межах 40–50 % падіння ВВП і глибше.

Україні вдалося утримати макрофінансову стабільність і залучити значні обсяги міжнародної допомоги, і вже у 2023 р. спостерігалось відновлення зростання як економіки, так й експорту зокрема. Іншими словами, можна стверджувати, що економіка адаптувалась до змін середовища завдяки певним внутрішнім змінам, що дало змогу системі зберегти свою цілісність і продовжити виконання своїх функцій, що є однією із найважливіших характеристик стійкості.

Порівняння втрат у перший рік війни в Україні із втратами в інших країнах, постраждалих від воєнних дій, продемонстровано показниками даних "Maddison Project Database" Університету Гронінгема (Нідерланди) (табл. 24).

**Таблиця 24**  
**Річний темп падіння реального ВВП у перший рік військових дій на географічній території [42]**

№	Країна за перший рік військових дій	Темпи зміни реального ВВП, %
1	Ірак (1991)	– 60,2
2	Австрія (1945)	– 58,7
3	Україна (2022)	– 29,2
4	Німеччина (1945)	– 28,9

Закінчення табл. 24

№	Країна за перший рік військових дій	Темпи зміни реального ВВП, %
5	Боснія та Герцеговина (1992)	– 28,8
6	Японія (1945)	– 24,6
7	Хорватія (1991)	– 22,0
8	Франція (1940)	– 17,5
9	Ірак (2003)	– 16,0
10	СРСР (1945)	– 13,9
11	Нідерланди (1940)	– 11,9
12	Італія (1943)	– 9,4
13	Україна (2014)	– 6,6
14	Фінляндія (1939)	– 4,3
15	Грузія (2009)	– 3,7

Незважаючи на виняткову економічну стійкість, українська економіка долає значні виклики. Міжнародні організації знизили свої попередні прогнози щодо зростання на 2025 рік.

Світовий банк підтвердив прогноз зростання ВВП України на 3,2 % у 2024 р., проте різко погіршив його на 2025 р. – із 6,5 до 2 %. "Прогноз зростання економіки України на 2025 р. знижено до 2 %, що відображає припущення щодо продовження військових дій", – ідеться в Економічному огляді для регіону Європи та Центральної Азії [12]. Водночас СБ поліпшив оцінку зростання у 2026 р. до 7%.

За даними Міністерства фінансів України, Світовий банк є другим, після МВФ, кредитором України. За роки співробітництва Світовий банк затвердив для України 90 позик загальним обсягом понад 21,6 млрд дол. США та 2,26 млрд євро, з яких отримано 21,01 млрд дол. США та 2,26 млрд євро. Станом на 1 жовтня 2024 р. портфель проєктів МБРР сформовано з 15 проєктів, з яких 14 інвестиційних проєктів й 1 системний проєкт перебувають на стадії реалізації, на загальну суму 5,75 млрд дол. США та 1,05 млрд євро, вибірка коштів за якими становить 5,14 млрд дол. США та 1,002 млрд євро (89,39 % – у доларах США та 95,43 % – у євро від загальної суми позик). Крім того, на стадії реалізації перебуває 7 інвестиційних проєк-

тів із використанням грантових коштів на загальну суму 984,50 млн дол. США та 47,7 млн євро [13].

Міжнародна фінансова корпорація (*International Finance Corporation, IFC*), що входить до Групи Світового банку, започаткувала Програму дій з економічної стійкості України (*Ukraine Economic Resilience Action, ERA*). Ця програма підтримуватиме проекти під час воєнного стану та на початкових етапах відновлення і буде зосереджена на таких стратегічних пріоритетах:

- підтримка економічної діяльності та постачання товарів першої необхідності;
- підтримка життєво важливої економічної інфраструктури;
- задоволення потреб переміщених осіб і постраждалих муніципалітетів.

Протягом наступних двох років IFC виділить 2 млрд дол. США, щоб зменшити ризики в економіці, і, надалі залучатиме додаткове приватне фінансування. З моменту вторгнення IFC надала фінансування на суму 1,6 млрд дол. США, причому 1,1 млрд дол. США було виділено з власного рахунку. Це фінансування підтримує стійкість бізнесу, особливо в таких ключових секторах, як агробізнес, фінансування торгівлі та механізмів розподілу ризиків. IFC також сприятиме ранньому відновленню шляхом підтримки критично важливої інфраструктури для енергетики, транспорту, муніципальних послуг і житла [33].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) зберіг прогноз зростання ВВП України у 2024 р. на 3 %, але погіршив його на 2025 р. із 6 до 4,7 % [14].

У звіті ЄБРР "Регіональні економічні перспективи" зазначається, що саме "знищення потужностей і об'єктів генерації та передавання електроенергії негативно впливає на українську економіку і вже перервало чотири квартали суттєвого зростання ВВП. З огляду на це банк знизив свій прогноз зростання для України на 2025 рік до 4,7 % порівняно з 6 % у травневому звіті" [14].

Варто зауважити, що прогноз ЄБРР щодо зростання економіки України оптимістичніший, ніж у КМУ – 2,7 %, МВФ – 2,5–3,5 % та Національного банку – 4,1 %. За останніми прогнозами МВФ, ВВП України зростає на 3,2 % [16].

Узагальнюючи, можна стверджувати, що фінансову допомогу Україні нині виділяють усі організації Групи Світового банку та більшість сучасних міжнародних фінансових організацій, кредитні ресурси та послуги яких надаються на пільгових умовах. Важливо, щоб Україна ефективно використала ці ресурси для забезпечення критично важливих потреб держави в умовах війни та наступне відновлення економіки країни.

Особливої уваги заслуговує публікація експертів Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД) "Економічна безпека України в умовах довготривалої війни", де виокремлено шість зовнішньоекономічних ризиків для економіки країни, як-от:

- значна втрата експортного потенціалу України внаслідок руйнування чи пошкодження виробничих об'єктів,
- ускладнення експорту через руйнування чи порушення транспортної логістики,
- зростання негативного сальдо торговельного балансу,
- посилення сировинної та низькотехнологічної спрямованості експорту,
- обмеження дієвості інфраструктури підтримки зовнішньоторговельної діяльності,
- значне збільшення частки імпорту у внутрішньому споживанні [17].

Серед згаданих, найбільшими загрозами за потенціалом негативного впливу на стійкість економіки у 2024–2027 рр. залишатимуться значна втрата експортного потенціалу України, проблеми логістики та зростання негативного торговельного балансу.

Ці припущення підтверджуються статистичними даними, що демонструють негативні тенденції. Порівнюючи, зокрема, поточний платіжний баланс за 2023 р. і 10 місяців 2024 р. з попередніми роками, спостерігаємо погіршення показників торгівлі. Обрані показники, що відображають неспадні тенденції, згруповані у табл. 25, 26.

Серед узагальнених показників позитивні тенденції зберігаються в накопиченні міжнародних валютних резервів завдяки активній міжнародній допомозі. Однак, оцінивши їх стан на жовтень 2024 р. й активний продаж НБУ для підтримки стабільності гривні (3,6 млрд дол лише у вересні 2024 р.), очевидне їхнє скорочення до кінця 2024 р.

**Таблиця 25**

**Індикатори оцінювання рівня стійкості  
зовнішнього сектору України 2022–2024 рр. [18]**

	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Зростання реального ВВП, %	-29,1	4,9	3,6
Баланс поточного рахунку, млрд дол.	8	-7,3	-11
Експорт товарів і послуг, млрд дол. / % ВВП	57,5 35,9	50 29,6	51 26,4
Імпорт товарів і послуг, млрд дол. / % ВВП	83,3 52	86 51	88 44,8
Сальдо ЗТ товарами і послугами, % від ВВП	-16,1	-21	-18
Рівень покриття імпорту експортом (товарів і послуг), %	69,1	58,1	59,1
Міжнародні резерви, млрд дол.	28,5	41,8	44,7

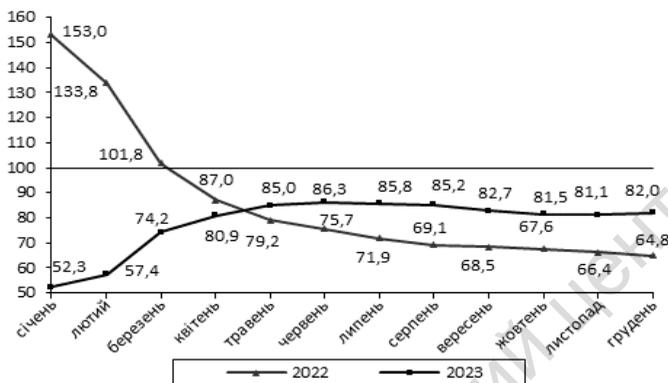
За даними платіжного балансу у 2023 р. дефіцит зовнішньої торгівлі товарами та послугами збільшився до 37,4 млрд дол. США порівняно із 25,7 млрд дол. США у 2022 р. (порівняно з 2,7 млрд дол. США у 2021 р.). Скорочення експорту у 2023 р. становило 15,2 % (у 2022 р. – 35,2 %, у 2021 р. – збільшився на 34,3 %). Імпорт товарів зріс на 14,3 % (у 2022 р. скоротився на 20,4 %) переважно завдяки імпорту продукції машинобудування [18].

**Таблиця 26**

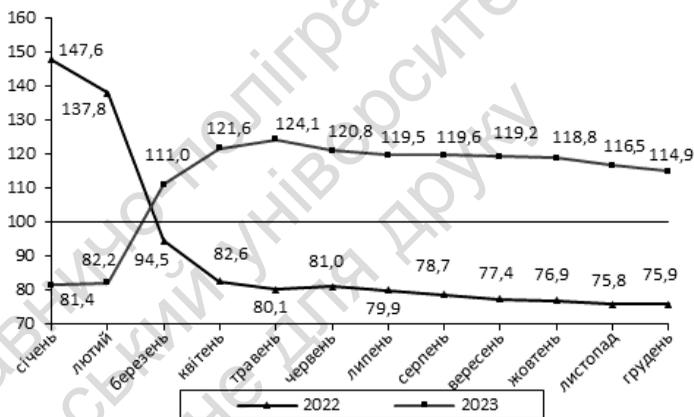
**Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України,  
млн дол. [18]**

<b>Роки</b>	<b>2013</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Експорт	59 106	35 420	33 560	63 113	40 899	34 678
Імпорт	81 234	38 875	40 502	69 755	55 551	63 473
Сальдо	-22 128	-3 455	-6 942	-6 642	-14 652	-28 795

За даними Державної служби статистики України, у 2023 р. експорт товарів становив 36,2 млрд дол. США, або 82,0 % порівняно із 2022 р., імпорт – 63,4 млрд дол., або 114,9 %. Негативне сальдо досягло 27,2 млрд дол. (за 2022 р. також негативне – 11,1 млрд дол.) (рис. 29, 30) [20].



**Рис. 29. Динаміка експорту України 2022–2023 рр. товарів**  
(у % до відповідного періоду попереднього року, зростаючим підсумком)



**Рис. 30. Динаміка імпорту України 2022–2023 рр. товарів**  
(у % до відповідного періоду попереднього року, зростаючим підсумком)

Варто зауважити, що за Даними митної служби України, обсяги експорту й імпорту у 2022 р. досягли, відповідно, 44,2 та 59,5 млрд дол. США, а у 2023 р. – 36,2 і 63,5 млрд дол. США [21]. Отже, можна зробити висновок про певну синхронізацію статистики зовнішньої торгівлі між уповноваженими органами в Україні.

Товарну структуру зовнішньої торгівлі представлено дзеркально, однак зі зміною пріоритетності продукції тієї чи іншої галузі (табл. 27).

**Таблиця 27**

**Динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі України  
2021–2023 рр., %**

Найменування основних груп товарів	експорт			імпорт		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Продовольчі товари та сировина для їхнього виробництва	43,9	57,2	63,4	11,0	10,8	10,9
Мінеральні продукти	12,5	10,0	6,5	20,1	22,9	16,3
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5,0	4,1	3,8	20,6	16,8	17,6
Деревина та вироби з неї	3,9	5,2	5,0	2,1	1,6	1,5
Промислові вироби	1,5	1,4	1,6	5,3	5,9	5,0
Чорні й кольорові метали та вироби з них	24,9	14,4	11,2	6,1	4,5	5,2
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	6,1	5,6	6,2	31,3	26,7	30,9

*Примітка.* Складено автором за [43].

Основними чинниками зниження стали зменшення експорту чорних і кольорових металів та продовольчих товарів насамперед через скорочення поставок зернових унаслідок руйнування логістичних маршрутів і блокування кордонів.

Найбільшими темпами зростав імпорт продукції машинобудування (30%), чорних і кольорових металів (31,5%) та продукції хімічної промисловості.

Експорт демонструє посилення позицій продовольчих товарів і сировини для їхнього виробництва (63% у 2023 р.) і посилює сировинний характер продукції. Імпорт є більш диверсифікованим із переважанням продукції з вищою доданою вартістю, зокрема, машини, устаткування, транспортні засоби й інші прилади (30,9% у 2023 р.). З огляду на це, диверсифікація товарної

структури експорту є основою для розроблення майбутніх стратегій підтримки експортного потенціалу країни.

Послуги вперше за останні 20 років в умовах війни мають негативне сальдо торгівлі. За даними НБУ, дефіцит торгівлі послугами у 2022 р. становив 11 млрд дол. США (порівняно з профіцитом близько 4,0 млрд дол. США у 2021 р.): експорт послуг скоротився на 12,4 %, а імпорт зріс майже у два рази. (табл. 28). Імпорт послуг збільшився внаслідок витрат осіб, які виїхали за кордон через війну, і короткострокових мігрантів (зросли у 3,2 рази – до 19,8 млрд дол. США), а також через зростання імпорту послуг, що надаються в межах технічної допомоги (у 2,9 рази) [18]. Імпорт усіх інших послуг скоротився на 41,6 %.

Основним чинником зниження експорту послуг стало скорочення транспортних послуг, послуг з переробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам, й інших ділових послуг.

**Таблиця 28**

**Динаміка зовнішньої торгівлі послугами,  
млн дол. США [44]**

Послуги	2013	2014	2020	2021	2022	2023
Експорт	22 613	14 884	15 564	18 391	16 618	16 415
Імпорт	16 119	12 362	11 164	14 420	27 703	25 015
Баланс послуг	6494	2522	4400	3971	-11 085	-8 600

Бачимо, що негативний тренд у 2023 р. дещо уповільнився і негативне сальдо становило 8,8 млрд дол. (проти 11,1 млрд дол. у 2022 р.). Це насамперед пов'язано з адаптацією українських мігрантів за кордоном і переходом на місцеві джерела доходів.

Російське вторгнення спричинило значні зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі України і ще більше зміцнило роль ЄС як основного торговельного партнера України. За даними НБУ, частка ЄС досягла 58 % зовнішньої торгівлі товарами у 2023 р. [18].

Цьому сприяла повна лібералізація торгівлі між Україною та ЄС. ЄК в односторонньому порядку призупинила імпорتنі мита, квоти та заходи торгового захисту для імпорту з України на

тимчасовій основі. Це відображено в Регламенті про автономні торгові заходи [22]. Ці заходи вперше набули чинності 4 червня 2022 р. та були повторно пролонговані до 5 червня 2025 р. Однак ЄК може швидко вжити і застосувати будь-які заходи, які вважатиме за потрібне, якщо виникнуть значні порушення на ринку ЄС або ринках однієї чи кількох країн ЄС через український імпорт, особливо чутливої сільськогосподарської продукції, причому переліки продукції розширено.

Також для врегулювання спірних питань під час експорту та транзиту української аграрної продукції між Україною, ЄС й окремими країнами-членами створено Спільну координаційну платформу.

У Бюлетені поточного стану торговельних відносин між Україною та ЄС Міністерства економіки України зазначається про позитивну динаміку торгівлі, хоча сальдо торгівлі, особливо товарами, залишається від'ємним (табл. 29).

**Таблиця 29**

**Динаміка торгівлі України з ЄС товарами й послугами,  
млрд дол. [45]**

	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
ЗТО, товари	46,3	62,5	54,9	55,9
Експорт товарів	20,8	30,3	27,9	23,4
Імпорт товарів	25,5	32,2	27,0	32,5
Експорт послуг	3,8	4,4	3,4	Н/Д
Імпорт послуг	2,4	3,3	1,7	Н/Д
Частка у ЗТ, товари, %	40,7	39,1	55,2	56,0

Оцінюючи показники митної статистики за вісім місяців 2024 р., можна спрогнозувати зростання негативного торговельного сальдо до кінця року. Негативне торговельне сальдо, наприклад, уже перевищує показники 2023 р. майже на 0,9 млрд дол. за зростання товарообігу на 11 % [22].

На думку експертів, в умовах ризиків погіршення умов торгівлі та поточного платіжного балансу, ускладнення доступу до капіталів і можливої втечі капіталів у середньостроковій

перспективі пріоритети зменшення зовнішньої уразливості національної економіки мають забезпечувати:

- мобілізацію національних капіталів через подальше залучення в національну економіку коштів іноземних корпорацій, контрольованих резидентами України, та активізацію залучення капіталів, що не контролюються резидентами України;
- зміну технологічної структури випуску та споживання національної економіки в напрямі збільшення частки продукції вітчизняного виробництва у структурі проміжного та кінцевого споживання на внутрішньому ринку через активізацію процесів імпортозаміщення;
- підвищення дієвості каналів впливу корекцій обмінного курсу на стан зовнішньої торгівлі [17].

Однак складається враження, що в українській практиці єдиним інструментом зменшення негативного торговельного сальдо залишається девальвація національної валюти. Якщо зіставити показники зовнішньої торгівлі та девальвації гривні, то можна виявити, що періоди суттєвого падіння гривні збігаються з піковими негативними тенденціями в зовнішній торгівлі (2008–2009 рр., 2013–2014 рр.) [18].

На жаль, таке збалансування завжди тимчасове і без виваженої політики та структурних реформ лише поглиблює проблему. Крім того, девальвація призводить до зубожіння населення і, як наслідок, до скорочення платоспроможного попиту на внутрішньому ринку. У вересневому опитуванні бізнесу 44,9 % опитаних респондентів вказали це однією з причин слабкого відновлення підприємницької діяльності в країні [34].

Заслуговує на увагу ще одне опитування стану бізнесу в Україні, проведене в межах проекту Програми розвитку ООН (UNDP) "Підтримка України", за результатами якого виявлено, що лише 10,8 % з опитаних підприємств здійснюють експортно-імпортні операції, 10,9 % – лише експортні операції, 57,2 % малих і середніх компаній не здійснюють зовнішньоекономічних операцій та орієнтуються виключно на внутрішній ринок, 43 % – планують вихід на міжнародні ринки, понад 71 % компаній не залучені до ланцюгів постачання з міжнародними компаніями [36]. Зважаючи на це, для підтримки експорту

необхідна виважена експортна політика, а не лише окремі галузеві програми уряду.

Обнадійливою є інформація Міністерства економіки про початок роботи над оновленням Експортної стратегії України з необхідністю врахувати зміни структури української економіки, перспективи повоєнного відновлення країни, перерозподілу ринків збуту експортної продукції, переорієнтацію на нові регіони та конкретні країни, а також адаптацію українського виробництва під стандарти й потреби споживачів ЄС [35]. Подальша консолідація експертного середовища, бізнесу та держави допоможе визначити найперспективніші сектори для розвитку експорто-орієнтованих виробництв товарів і послуг, оновити механізми сприяння для зростання конкурентоспроможності українського експорту, змінити структуру експорту на користь продукції з вищою доданою вартістю.

Водночас варто обмірковувати питання імпортозаміщення як інструменту розвитку важливих для національної економіки видів діяльності та зменшення її залежності від зовнішніх ринків. Наприклад, важливу роль у процесах відновлення економіки України відіграє машинобудування і великою проблемою в його розвитку є залежність від імпорту складників. Знизити її можливо на основі стимулювання технологічної модернізації виробництва, освоєнні нових конкурентоспроможних видів продукції з високою доданою вартістю. Сприяти цьому держава може через систему регуляторних податкових, валютних, митних заходів чи через державне замовлення. Інкубаторами для машинобудування та для промисловості загалом можуть стати індустріальні парки, які активно розбудовуються в Україні. За даними Міністерства економіки їхня мережа нараховує близько 100 зареєстрованих станом на кінець 2024 р., однак тих, що реально функціонують та залучають інвестиції, близько 10 [40].

Одним із важливих інструментів підтримки стійкості економіки та зменшення зовнішніх впливів можна вважати цифровізацію економіки України.

В умовах повномасштабного вторгнення Міністерство цифрової трансформації України реалізує комплекс заходів, спрямо-

ваних на цифрову трансформацію економіки та підтримання стійкості держави.

У науковому дослідженні "Україна: цифрова стійкість під час війни" вчених американського аналітичного центру "Brookings Institution" підкреслюється, що саме сучасний цифровий потенціал і послуги дали змогу адаптувати та створити нові можливості, що зробили значний внесок у стійкість країни в умовах війни. Автори вважають, що війна стала каталізатором значного прогресу, включно із хмарним зберіганням даних, інструментами розробки з низьким кодом, поліпшеними стандартами криптографії та європейським визнанням українських цифрових облікових даних. Відповідь України на загрозу її суверенітету демонструє електронний уряд, заснований на цифровій інфраструктурі, як життєво важливий як для ефективності уряду, так і для національної стійкості [23].

Схвальний відгук експертів отримала і презентована у грудні 2023 Міністерством цифрової трансформації "Глобальна інноваційна візія України: 2030" (Стратегія WinWin) [24]. У ній представлено бачення трансформації країни в цифрову економіку.

У цій стратегії оцінюється готовність України до цифрової трансформації, чітко визначені пріоритети і послідовність впровадження. Стратегічний висновок полягає в тому, що широкомасштабна цифрова трансформація може бути десятирічним шляхом перегляду політики, оновлення інституційних можливостей і впровадження технологічної архітектури для задоволення поточних і невідомих майбутніх потреб української економіки. Проте вираш від діяльності уряду та стійкості громадян може бути надзвичайним навіть у найважчі часи.

В Україні є високий запит на підвищення частки фінансування сфери "Інновацій та досліджень" на рівні близько 1–2 % у структурі ВВП.

Водночас, за даними Європейської комісії, держави ЄС витрачають близько 2,32 % від ВВП на стимулювання інновацій і досліджень. Проте ця частка не досягає їхнього цільового показника у 3 % від загальної суми ВВП [25].

У стратегії зазначено, що за даними Світового банку, країнами-лідерами за часткою валової доданої вартості високо- та середньо-

технологічних секторів у загальному обсязі валової доданої вартості переробної промисловості станом на початок 2021 р. були Сингапур (82,1 %), Швейцарія (65,5), Корея (63,8), Катар (63,5), Німеччина (61,3), Данія (58,5), Японія (56,9) та Ірландія (54,8 %) [25].

В Україні частку валової доданої вартості високо- та середньо-технологічних секторів у загальному обсязі валової доданої вартості на цей період оцінюють у 32,7 %. За підсумками 2020 р. Україна перебувала за цим показником на рівні найближчих сусідів – Польщі (33,3 %) та Болгарії (32,6 %).

За оцінками, поданими у Глобальному інноваційному індексі 2023 р., Україна посідає 55 місце зі 132 досліджуваних держав світу, що на дві сходинки вище, ніж 2022 р. У розрізі семи структурних компонентів Україна має найвищу оцінку в "Креативному потенціалі" (37-ме місце), "Знання та технологічні результати" (45-те місце), а також "Людський капітал і дослідження" (47-ме місце).

Найбільш проблематичними для України, на думку укладачів рейтингу, є критерії "Розвиток ринку" (104-те місце) та "Інституціональність" (100-те місце). Перевагами України вважають частку працевлаштованих жінок із вищою освітою та високий рівень упровадження корисних моделей за походженням відносно ВВП (ПКС). Напрямами, що вимагають суттєвих змін, визначені операційна стабільність для бізнесу та повільне зростання продуктивності праці.

За дослідженнями Європейського інноваційного табло 2023 (*European Innovation Scoreboard*), Україна отримала 31 % від середнього балу в ЄС. З огляду на це наша країна входить до категорії "інноваторів, що зростають". Перевагами української інноваційної екосистеми ЄС вважає експорт наукових послуг; відносно сильний сектор екологічних технологій; рівень зайнятості в науковій діяльності; рівень витрат у сфері венчурного капіталу; витрати на інновації, не пов'язані дослідницькими роботами тощо.

Натомість необхідно поліпшувати роботу в напрямках реалізації інноваційної продукції, щодо кількості міжнародних наукових співпублікацій і рівень витрат на дослідження та розвиток.

За даними Світового банку, рівень продуктивності праці в Україні становить лише 25 % від рівня у країнах ОЕСР. Структура української економіки залишається зосередженою в секторах із низькою доданою вартістю.

Саме тому процес відновлення має сприяти створенню виробничих ланцюгів із вищою доданою вартістю, а також посиленню конкурентоспроможності економіки, особливо в контексті вступу в ЄС. Це дасть можливість активніше впроваджувати Нову промислову стратегію ЄС та долучатись до пріоритетних для України промислових альянсів. Така активність, зі свого боку, допоможе підвищити додану вартість зовнішньої торгівлі.

Україна активно співпрацює з ЄС у сфері цифровізації. Мінцифри, зокрема, підписало Декларацію про наміри в межах ініціативи "GovStack" з Німеччиною, Естонією й ООН та запустили партнерську мережу (digital.global) [26].

Ініціатива "GovStack" спрямована на створення спільної структури та технічної практики для розроблення міжнародних цифрових компонентів, які можна використовувати для цифрової трансформації урядів країн світу.

Цифровізація української економіки та суспільства є одним з важливих складників не лише обраного Україною вектору європейської інтеграції, а й стійкості та розвитку країни загалом.

Звичайно, це не забезпечить нас від ризиків війни чи глобальної рецесії світової економіки, волатильності цін на сировинні товари або зменшення зовнішньої фінансової допомоги від партнерів. Однак допоможе краще адаптуватися до можливих змін і викликів та реалізувати стратегічно важливі завдання економічного розвитку України в контексті назви стратегії НБУ – від стратегії виживання до стратегії відновлення. Залишаються актуальними такі завдання:

- *збереження контролю за інфляційними процесами* завдяки виваженій і послідовній монетарній політиці, забезпечення привабливості гривневих активів та захист курсової стійкості;

- *мобілізація зовнішніх і внутрішніх ресурсів* для підтримання спроможності країни й економіки. Це передбачає як сприяння зростанню надходжень до бюджету та залученню необхідної міжнародної допомоги, так і подальший розвиток внутрішнього боргового ринку;
- *ретельна реалізація взятих на себе зобов'язань*, зокрема й перед МВФ і ЄС. Результативна робота, яка дасть змогу посилити стійкість нашої економіки та фінансового сектору, є найкращим аргументом для виконання зобов'язань з боку міжнародних партнерів;
- *подальше реформування фінансового сектору* відповідно до євроінтеграційного вектора країни;
- *виважена валютна політика та розвиток кредитування*;
- *посилення санкційного тиску проти Росії*, подальший прогрес у питаннях використання заморожених російських активів на користь України та виходу міжнародних банків і корпорацій з російського ринку [28].

Переважна більшість наших стратегій завжди декларують правильно окреслені цілі та завдання для досягнення економічного зростання, стійкості чи розвитку експортного потенціалу. Важко не погодитись із процитованими вище завданнями НБУ чи візіями співпраці із зовнішнім світом у Національній економічній стратегії на період до 2030 [38], скоригованою урядом з урахуванням воєнних реалій. Проте ключовим питанням залишається їхня реалізація й інституційна спроможність держаних інституцій, політична воля й узгодженість між різними рівнями та гілками влади.

В умовах отримання Україною статусу кандидата на вступ до ЄС та початку офіційних переговорів про членство, формування спроможності українських інституцій набуває особливої актуальності. За підрахунками Н. Кононенко, із червня 1996 р. по серпень 2024 р. українські уряди працювали без затвердженої програми 59,2 % часу. У країнах ЄС робота уряду без затвердженої програми є можливою, але сприймається як політична аномалія. Як зазначає авторка, така непрозора система веде до політичної безвідповідальності й інституційної нестабіль-

ності [39]. І можна погодитись, що реформа правової бази й інструментальне оновлення управління може стати основою для підвищення інституційної спроможності України в контексті її повоєнної відбудови, взаємодії з міжнародними партнерами й інституціями, мінімізації зовнішніх і внутрішніх економічних ризиків і, як наслідок, формування сталої економічної системи.

## Джерела

1. States of Fragility 2022. URL : [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/09/states-of-fragility-2022\\_9ee73e08/c7fedf5e-en.pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/09/states-of-fragility-2022_9ee73e08/c7fedf5e-en.pdf)
2. Плотніков О. Зовнішні впливи на стійкість економіки України в умовах післявоєнної відбудови. *InterConf*. 2022. Вип. 48. С. 50–59. URL : <https://archive.interconf.center/files/journals/3/issues/4/public/4-4-PB.pdf#page=51>
3. OECD G20 Policy Paper on Economic Resilience and Structural Policies. URL : <https://g7g20-documents.org/database/document/2017-g20-germany-finance-track-ministers-annex-oecd-g20-policy-paper-on-economic-resilience-and-structural-policies>
4. OECD strengthens support for Ukraine with four-year Country Programme. URL : <https://www.oecd.org/en/about/news/speech-statements/2023/06/oecd-strengthens-support-ukraine-four-year-country-programme.html>
5. Securing a resilient future: Shared values and global partnerships. URL : <https://www.oecd-events.org/meeting-of-the-council-at-ministerial-level-2023/en>
6. IMF Executive Board Concludes the 2023 Article IV Consultation and the Second Review under the Extended Fund Facility Arrangement for Ukraine. URL : <https://www.imf.org/en/News/Articles/2023/12/11/pr23433-ukraine-2023-article-iv-consultation-and-the-second-review-under-the-eff-arrangement>
7. МФУ. Найближчим часом Україна отримає близько 1,1 млрд доларів США від МВФ. Виконавча рада Фонду затвердила п'ятий перегляд програми EFF. URL : [https://mof.gov.ua/uk/news/ukraine\\_will\\_receive\\_about\\_usd\\_11\\_billion\\_from\\_the\\_imf\\_the\\_imf\\_board\\_completed\\_the\\_fifth\\_review\\_of\\_the\\_eff\\_arrangement-4842](https://mof.gov.ua/uk/news/ukraine_will_receive_about_usd_11_billion_from_the_imf_the_imf_board_completed_the_fifth_review_of_the_eff_arrangement-4842)
8. Åslund Anders. Ukraine's wartime economy is performing surprisingly well. URL : <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/ukraines-wartime-economy-is-performing-surprisingly-well>
9. Жаліло Я. Военні рейки і локомотиви воєнної економіки. URL : <https://zn.ua/ukr/macroeconomics/vojenni-rejki-i-lokomotivi-vojennoji-ekonomiki.html>
10. НБУ. Інфляційний звіт. 2024. Липень. URL : [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2024-Q3.pdf?v=8](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2024-Q3.pdf?v=8)

11. Resilience reports. URL : [https://joint-research-centre.ec.europa.eu/scientific-activities-z/resilience/resilience-reports\\_en](https://joint-research-centre.ec.europa.eu/scientific-activities-z/resilience/resilience-reports_en)
12. Europe and Central Asia: Economic Stability Amidst Sluggish Growth. URL : <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2024/10/17/europe-and-central-asia-economic-stability-amidst-sluggish-growth>
13. МФУ. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями. СБ. ЄБПП. URL : <https://mof.gov.ua/uk/spivrobotnictvo-shhodo-zaluchannja-finansuvannja-mfo>
14. EBRD lowers Ukraine 2025 growth forecast to 4.7 per cent. URL : <https://www.ebrd.com/news/2024/ebrd-lowers-ukraine-2025-growth-forecast-to-47-per-cent.html>
15. World Risk Poll 2024 Report: Resilience in a Changing World. URL : <https://doi.org/10.60743/c0rm-h862>
16. IMF. Countries. Ukraine. URL : <https://www.imf.org/en/Countries/UKR>
17. Економічна безпека України в умовах довготривалої війни : експертно-аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2024. 71 с. URL : [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-05/ad\\_ekonombezpeka\\_2024\\_220524.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-05/ad_ekonombezpeka_2024_220524.pdf)
18. НБУ. Статистика зовнішнього сектору. URL : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>
19. Резнікова О. О. Національна стійкість в умовах мінливого безпечного середовища : монографія. Київ : НІСД, 2022. 456 с.
20. Державна служба статистики України. Експрес випуск. Зовнішня торгівля. URL : <https://www.ukrstat.gov.ua>
21. Державна митна служба. Зовнішня торгівля України. Статистика. URL : <https://customs.gov.ua/statistika-ta-reiestri>
22. Regulation (EU) 2023/1077 of the European Parliament and of the Council of 31 May 2023 on temporary trade-liberalisation measures supplementing trade concessions applicable to Ukrainian products under the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. URL : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32023R1077>
23. George Ingram and Priya Vora. Ukraine: Digital resilience in a time of war. URL : <https://www.brookings.edu/articles/ukraine-digital-resilience-in-a-time-of-war>
24. George Ingram and Priya Vora. Ukraine: Digital government is central to resilience. URL : <https://www.brookings.edu/articles/ukraine-digital-government-is-central-to-resilience>
25. Глобальна інноваційна візія України 2030. URL : [https://winwin.gov.ua/assets/files/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%94%D0%BA%D1%82\\_%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B8%CC%86%D0%BD%D0%BE%D1%96%CC%88\\_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%96%CC%88.pdf?upd=1](https://winwin.gov.ua/assets/files/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%94%D0%BA%D1%82_%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B8%CC%86%D0%BD%D0%BE%D1%96%CC%88_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%96%CC%88.pdf?upd=1)

26. Декларація про наміри з Німеччиною, Естонією та ООН. URL : <https://www.kmu.gov.ua/news/posyliuiemo-mizhnarodne-partnerstvo-v-ramkakh-govstack-mintsyfyry-pidpysalo-deklaratsiui-pro-namiry-z-nimechchynoiu-estoniieiui-ta-oon>
27. Конев В. Ризики зовнішньої підтримки – ключові для економіки цього року. URL : <https://zn.ua/ukr/macroeconomics/riziki-zovnishnoji-pidtrimki-kljuchovi-dlja-ekonomiki-tsoho-roku.html>
28. Річний звіт Національного банку за 2023 рік: від стратегії виживання до стратегії відновлення. URL : [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/annual\\_report\\_2023.pdf?v=8](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2023.pdf?v=8)
29. Данилишин Богдан. Економічні підсумки 2024 року та завдання на 2025. URL : <https://epravda.com.ua/experts/ekonomichni-pidsumki-2024-roku-ta-zavdannya-na-2025-y-801447>
30. Результати валютних інтервенцій НБУ. URL : <https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-interventions>
31. Колосова В. Роль інвестиційних кредитів міжнародних фінансових інститутів у відновленні та відбудові України. URL : [https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-12/az\\_invest\\_krediti\\_11122024.pdf](https://niss.gov.ua/sites/default/files/2024-12/az_invest_krediti_11122024.pdf)
32. Данилишин Б. На чому трималася стабільність економіки і що буде далі? URL : <https://epravda.com.ua/columns/2024/08/07/717697>
33. Donor Financing Mechanisms for Supporting Ukraine. URL : <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/brief/world-bank-group-donor-financing-mechanisms-for-supporting-ukraine>
34. Стан та потреби бізнесу в умовах повномасштабної війни, вересень 2024. URL : <https://business.diia.gov.ua/analytics/research/stan-ta-potreby-biznesu-v-umovakh-povnomasshtabnoi-viiny>
35. Міністерство економіки України оновить експортну стратегію України. URL : <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=20bdf6cf-4aa3-4631-98e2-17444c0f4976&title=MinekonomikiO>
36. Assessment of the Impact of the War on Micro-, Small-, and Medium-sized Enterprises in Ukraine. URL : <https://www.undp.org/ukraine/publications/assessment-wars-impact-micro-small-and-medium-enterprises-ukraine>
37. Стійкість України: уроки 2022 року. URL : <https://ces.org.ua/resilience-of-ukraine-lessons-2022>
38. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#n25>
39. Кононенко Н. Інституційна спроможність українських урядів: проблеми ефективності та легітимності. URL : [https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2024/11/3\\_Kononenko.pdf](https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2024/11/3_Kononenko.pdf)
40. Індустріальні парки в Україні. URL : <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-0f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini>; <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#n252020-2021> pp.

41. Міністерство фінансів України. URL : [https://www.mof.gov.ua/uk/news/ukraines\\_state\\_budget\\_financing\\_since\\_the\\_beginning\\_of\\_the\\_full-scale\\_war-3435](https://www.mof.gov.ua/uk/news/ukraines_state_budget_financing_since_the_beginning_of_the_full-scale_war-3435)
42. Богдан Тетяна. Фінансово-економічні наслідки війни. URL : [https://lb.ua/blog/tetiana\\_bohdan/550614\\_finansovoekonomichni\\_naslidki.html](https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/550614_finansovoekonomichni_naslidki.html)
43. НБУ. URL : [https://bank.gov.ua/files/ES/Trade\\_m.pdf](https://bank.gov.ua/files/ES/Trade_m.pdf)
44. НБУ. URL : [https://bank.gov.ua/files/ES/Trade\\_y.pdf](https://bank.gov.ua/files/ES/Trade_y.pdf)
45. Міністерство економіки України. Бюлетень поточного стану торговельних відносин між Україною та ЄС. URL : <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5db05993-288d-4981-9f26-f0f6efe586e2&title=BiuletenStanuTorgovelnikh/VidnosinMizhUkrainoiuTasU2022-Rotsi>

**Наукове видання**

**Шнирков** Олександр Іванович, **Філіпенко** Антон Сергійович,  
**Заблоцька** Ріта Олександрівна, **Резнікова** Наталія Володимирівна,  
**Чугаєв** Олексій Анатолійович, **Русак** Денис Миколайович,  
**Мазуренко** Валерій Іванович, **Гайдук** Анна Богданівна,  
**Хватов** Юрій Юрійович, **Шепель** Олександра Сергіївна,  
**Терпицький** Едуард Леонідович, **Нанавов** Антон Семенович,  
**Поліщук** Ліна Сергіївна, **Шворак** Людмила Олександрівна

# **ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ КРАЇН У ГЛОБАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

**Монографія**

Редактор *Т. П. Гуз*  
Технічний редактор *Ю. О. Куценко*

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"



**Видавець і виготовлювач**  
**ВПЦ "Київський університет"**  
Б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна  
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 58; (38044) 239 31 28  
e-mail: [vpc@knu.ua](mailto:vpc@knu.ua)  
<http://vpc.knu.ua>

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02