МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

НАТАЛІЯ РЕЗНІКОВА
ВАЛЕРІЙ РЄЗНІКОВ
ОЛЕКСАНДРА ШЕПЕЛЬ
ДМИТРО ПОДОЛЬЧУК

ЕКОНОМІЧНА КОН'ЮНКТУРА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Навчальний посібник

Київ-2026

DOI: 10.64165/book26-ecidc9786178530648

УДК 339.9: 338.1(075.8)
Р 34

Авторський колектив укладачів: доктор економічних наук, професор Наталія Резнікова (1.1, 1.2, 3.1, 3.2, 4.4, 4.5, 4.9, 5.1, 7.5, 7.6, 8.1, 8.2, 9.4, 10.2, 11.1, 11.2, 11.5), доктор наук з державного управління, професор Валерій Рєзніков (1,3, 1.4, 3.3, 4.3, 4.6, 4.8, 4.10, 5.2, 6.4, 7.3, 7.4, 9.1, 9.2, 10.3, 11.3); доктор філософії зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Олександра Шепель (1.5, 2.1, 2.4, 3.4, 4.1, 4.2, 6.1, 6.2, 6.3, 7.7, 8.3, 8.4, 9.5, 10.1, 10.5), доктор філософії зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Дмитро Подольчук (1.6, 2.2, 2.3, 3.5, 4.7, 4.11, 5.3, 5.4, 6.5, 7.1, 7.2, 8.5, 9.3, 10.4, 11.4).

Рецензенти:

Олена ПРИЯТЕЛЬЧУК – доктор економічних наук, професор, в.о директора Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Олена ПТАЩЕНКО – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики та інформатики Західноукраїнського національного університету

Ольга ЯЦЕНКО – доктор економічних наук, професор, в.о. завідувачки кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Рекомендовано до друку вченою радою Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 1 від 27 серпня 2026 року)

Р 34 Резнікова Н. В., Рєзніков В. В., Шепель О. С., Подольчук Д.В. Економічна кон'юнктура зарубіжних країн. Київ : Аграр Медіа Прінт, ФОП Білецький Р. Г., 2026. 675 с.

ISBN 978-617-8530-64-8

Дослідження економічної кон'юнктури в контексті опанування спеціальності «Економіка та міжнародні економічні відносини» передбачає ідентифікацію великої кількості трансмісійних каналів впливу міжнародного руху товарів, послуг, капіталів, технологій, знань, інновацій, робочої сили на формування економічної кон'юнктури зарубіжних країн, а також на відтворювальну систему її основних і похідних факторів. Запропонований підхід до ідентифікації чинників економічної кон'юнктури (на мега-, мета-, макро- та мезорівнях міжнародної економічної політики) покликаний забезпечити глибоке розуміння процесів, що впливають на формування, функціонування формування та розвиток бізнес-середовища розвинених країн, зокрема важливості інституційних важелів впливу на виробництво, розподіл, обмін та споживання в умовах активізації міжнародної економічної діяльності.

Структура даного навчального посібника, що складається з трьох частин, надає можливість читачам розширити теоретичні знання про особливості формування економічної кон'юнктури зарубіжних країн та міжнародних ринків і отримати практичні навички комплексного кон'юнктурного аналізу світових товарних, фінансових, інвестиційних та інших міжнародних ринків. До кожної з одинадцяти тем, розкритих у посібнику, наведено вичерпний перелік контрольних запитань та завдань, покликаних сконцентрувати увагу студента на найважливіших аспектах вивчення економічної кон'юнктури та розвинути його дослідницькі навички з урахуванням раніше отриманих знань із дотичних до курсу дисциплін. Розраховано насамперед на студентів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів. Посібник буде корисним також фахівцям-практикам, державним службовцям відповідних міністерств і відомств, усім, хто цікавиться проблемами світової економічної кон'юнктури, розвитку міжнародних ринків та механізмами формування конкурентоспроможного бізнес-середовища.

ISBN 978-617-8530-64-8
DOI: 10.64165/book26-ecidc9786178530648 **УДК 339.9: 338.1(075.8)**

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ 11
ПЕРЕДМОВА 15

РОЗДІЛ І. ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЇХНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ 23

ТЕМА 1. ІДЕНТИФІКАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КРАЇН ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ В МАНДАТАХ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА В ПІДХОДАХ АНАЛІТИЧНИХ АГЕНТСТВ 24
1.1. Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку 25
1.2. Підхід ООН до класифікації країн 29
1.3. Підхід СБ до класифікації країн 35
1.4. Підхід МВФ до класифікації країн 44
1.5. Підхід ЮНКТАД до класифікації країн 51
1.6. Підхід ОЕСР до виокремлення розвинених країн 53
Контрольні запитання та завдання 54
Список використаних джерел 66

ТЕМА 2. АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ВИОКРЕМЛЕННЯ КРИТЕРІАЛЬНИХ ОЗНАК ГРУП КРАЇН 70
2.1. Порівняльна характеристика класифікаційних підходів до виокремлення груп країн 71
2.2. Підходи кредитно-рейтингових агентств до виокремлення груп країн 83

2.3. Групи країн за підходами «Північ–Південь» і «Центр–Периферія» 88
2.4. Групи країн за критеріями інноваційності та цифровізації 94
Контрольні запитання та завдання 109
Список використаних джерел 116

ТЕМА 3. ПРЕДМЕТ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ 120
3.1. Кон'юнктура як економічна категорія і галузь економічної науки 121
3.2. Види економічної кон'юнктури 132
3.3. Фактори формування економічної кон'юнктури 137
3.4. Система показників, що визначає тенденції економічної кон'юнктури 147
3.5. Циклічні детермінанти економічної кон'юнктури розвинених країн 160
Контрольні запитання та завдання 169
Список використаних джерел 180

ТЕМА 4. ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-ЦИКЛІВ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФЛУКТУАЦІЙ ПРИ ОЦІНЦІ ТА ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ 186
4.1. Місце форсайт-досліджень у прогнозуванні економічної кон'юнктури 187
4.2. Теоретичне підґрунтя дослідження бізнес-циклів для опису економічної кон'юнктури 196
4.3. Адаптивність теорії економічних циклів Й. Шумпетера для аналізу стану економічної кон'юнктури 202
4.4. Адаптивність кейнсіанської теорії бізнес-циклів для аналізу стану економічної кон'юнктури 207

4.5. Аналітичний потенціал монетарної теорії бізнес-циклів для аналізу стану економічної кон'юнктури 209
4.6. Рівноважна теорія бізнес-циклів: гіпотеза раціональних очікувань як аналітичний інструмент пояснення ситуації на ринку 211
4.7. Інструменти корекції економічної кон'юнктури в австрійській теорії бізнес-циклів. Причини спаду економічної активності 214
4.8. Моделі реальних бізнес-циклів. Фактори немонетарної природи як детермінуючі чинники економічної кон'юнктури 216
4.9. Нові кейнсіанські теорії бізнес-циклу. Показник безробіття як абсолютний індикатор фази циклу економічної кон'юнктури 223
4.10. Особливості бізнес-циклів та макроекономічних флуктуацій як детермінуючих ознак економічної кон'юнктури 226
4.11. Цикли зростання як візуалізатор стану економічної кон'юнктури в дослідженнях Інституту досліджень економічних циклів 235
Контрольні запитання та завдання.....239
Список використаних джерел.....256

ТЕМА 5. ПРОГНОСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРЕДИТНО-РЕЙТИНГОВИХ АГЕНТСТВ ДЛЯ ОЦІНКИ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ КРАЇНИ.....259
5.1. Рейтинги як альтернативний вимірювач економічної кон'юнктури 260
5.2. Міжнародні індекси рейтингування країн як візуалізатор стану їхньої економічної кон'юнктури 265

5.3. Порівняльний аналіз підходів кредитно-рейтингових агентств Fitch, S&P Moody's до оцінки кредитних рейтингів країни 270
5.4. Підхід S&P до оцінки факторів економічної кон'юнктури та ризиків бізнес-середовища 277
Контрольні запитання та завдання 282
Список використаних джерел 292

ТЕМА 6. ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН 294
6.1. Чинники формування конкурентоспроможного бізнес-середовища розвинених країн 295
6.2. Вплив Індустрії 4.0. та NBICS-конвергенції на економічну кон'юнктуру розвинених країн 308
6.3. Ризики для економічної кон'юнктури за версією World Economic Forum та за підходом DHL 319
6.4. Взаємозалежність кризових проявів як фактор впливу на економічну кон'юнктуру (випадок коронакризи) 335
6.5. Ризик, стійкість та ребалансування глобальних ланцюгів вартості в контексті викликів прогнозованості економічної кон'юнктури 339
Контрольні запитання та завдання 343
Список використаних джерел 354

РОЗДІЛ ІІ. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВІДТВОРЮВАЛЬНУ СИСТЕМУ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН 359

ТЕМА 7. СИСТЕМА ФАКТОРІВ ЗАГАЛЬНОГОСПОДАРСЬКОЇ КОН'ЮНКТУРИ ТА МЕТОДИКА ЇХНЬОЇ ОЦІНКИ.....360

7.1. Відтворювальна система основних і похідних факторів кон'юнктури 361

7.2. Особливості економічної кон'юнктури в умовах економічної інтеграцій. 367

7.3. Система показників загальногосподарської кон'юнктури 377

7.4. Методика Національного бюро економічних досліджень (НБЕД) до аналізу загальногосподарської кон'юнктури 381

7.5. Методика розподілу економічної кон'юнктури: чотирьохфазна і двофазна. Принципова відмінність циклів зростання від класичних циклів 385

7.6. Методика Центру досліджень економічної політики (ЦДЕП) до оцінки динаміки загальногосподарської кон'юнктури Єврозони 387

7.7. Методика Головного директорату з фінансових та економічних питань (ЕКФІН) Європейської комісії. Специфіка «якісних» показників 389

Контрольні запитання та завдання.....391

Список використаних джерел.....402

ТЕМА 8. МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА (МСП) В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН.....405

8.1. Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру окремих розвинених країн 406

8.2. Підхід ОЕСР до визначення факторів впливу МСП на економічну кон'юнктуру 420
8.3. Особливості наднаціональної системи підтримки і регулювання МСБ в країнах ЄС 426
8.4. Програми ЄС на підтримку малих та середніх підприємств пост-2020 430
8.5. Порівняльний аналіз національних систем підтримки МСБ в розвинених країнах 442
Контрольні запитання та завдання 452
Список використаних джерел 462

ТЕМА 9. КАНАЛИ ВПЛИВУ ОБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА ЇЇ РОЛЬ У ВІДТВОРЮВАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ 467
9.1. Кон'юнктура світового промислового виробництва. 468
9.2. Обробна промисловість у фокусі попиту та пропозиції: канали впливу на економічну кон'юнктуру 473
9.3. Зв'язок між споживчим попитом і промисловим розвитком як фактор впливу на економічну кон'юнктуру 477
9.4. Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: сприятливий цикл 481
9.5. Світовий попит як джерело продукування доходу. Стійкий сприятливий цикл продукції обробної промисловості: можливості циркулярної економіки 485
Контрольні запитання та завдання 489
Список використаних джерел 498

ТЕМА 10. ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН 502

10.1. Технологічний розрив в глобальній економічній кон'юнктурі: асиметрії технологічного розвитку розвинених країн 503

10.2. Технологічні спілловери від прямих іноземних інвестицій як фактороутворюючий чинник економічної кон'юнктури 509

10.3. Вплив політики технологічного кредитування на економічну кон'юнктуру розвинених країн 514

10.4. Стратегії розвитку високих технологій в політиці розвинених країн: «технології майбутнього» як кон'юнктуроформуючий фактор 519

10.5. Специфічні прояви впливу цифрової економіки на економічну кон'юнктуру 533

Контрольні запитання та завдання 539

Список використаних джерел 548

ТЕМА 11. МАКРОЕКОНОМІЧНІ КАНАЛИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН 552

11.1. Підходи до визначення каналів макроекономічної взаємозалежності та їхнього впливу на економічну кон'юнктуру країн 553

11.2. Екзогенні та ендогенні фактори макроекономічного впливу на економічну кон'юнктуру національних економік 558

11.3. Боргові канали впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн 560

11.4. Канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру розвинених країн 579

11.5 Політика поєднання монетарних та фіскальних стимулів для корегування економічного циклу 590
Контрольні запитання та завдання 599
Список використаних джерел 609

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ 613
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА 618
ПЕРЕЛІК РЕСУРСІВ, ЩО МІСТЯТЬ СТАТИСТИЧНУ ТА ДОВІДНИКОВУ ІНФОРМАЦІЮ 659
НАУКОВІ ПОСІБНИКИ І МОНОГРАФІЇ АВТОРІВ 670
ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ 674

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АМБ – Адміністрація у справах малого бізнесу
АКРВ – Антиконкурентні ринкові викривлення
БНП – Багатонаціональні підприємства
ВВП – Валовий внутрішній продукт
ВНП – Валовий національний продукт
ВНД – Валовий національний дохід
ВЕЕКА – Високоефективне експортно-кредитне агентство
ВСІ – Вертикально спеціалізована індустріалізація
ГАТТ – Генеральна угода з торгівлі і тарифів
ГЛСВ – Глобальні ланцюги створення вартості
ГСТП – Генеральна система торгових преференцій
ДіР – Дослідження і розробки
ДПП – Державно-приватне партнерство
ДЦП – Державні цінні папери
ЕКА – Експортно-кредитне агентство
ЕКФSY – Головний директорат з фінансових та економічних питань
ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄК – Європейська Комісія
ЄС – Європейський Союз
ЄЦБ – Європейський центральний банк
ЖЦП – Життєвий цикл продукції
ЗВТ – Зона вільної торгівлі
ЗФП – Загальні фактори продуктивності
ЗПП – Зростання продуктивності праці
IoT – Технології Інтернету речей
ІВ – Інтелектуальна власність
ІКТ – Інформаційно-комунікаційні технології
ІЛР – Індекс людського розвитку

МВФ – Міжнародний валютний фонд
МЕВ – Міжнародні економічні відносини
МЕРКОСУР – Південноамериканський спільний ринок
МПП – Міжнародний поділ праці
МСП – Малі та середні підприємства
НБЕД – Національне бюро економічних досліджень
НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НТБ – Нетарифні бар'єри
НТП – Науково-технічний прогрес
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ОПЕК – Організація країн-експортерів нафти
ПІІ – Прямі іноземні інвестиції
ПКС – Паритет купівельної спроможності
ПСП – Програма структурної перебудови
РБЦ – Реальний бізнес-цикл
РТУ – Регіональні торгові угоди
СБ – Світовий Банк
СОТ – Світова організація торгівлі
СФЗ – Санітарні і фіто-санітарні заходи
ТБТ – Технічні бар'єри в торгівлі
ТНБ – Транснаціональні банки
ЦДЕП – Центр досліджень економічної політики
ЦСЄ – Центрально-Східна Європа
ШІ – Штучний інтелект
ЮНІДО – Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку
ЮНКТАД – Організація Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку
EPI – Індекс ефективності довкілля
ERP – Ефективний рівень захисту
ESI – Індекс екологічної стійкості
G10 – Велика Десятка

G20 – Велика Двадцятка
G7 – Велика Сімка
GM – General Motors
GTA – Global Trade Alert
M&A – Злиття і поглинання
MEDC – More economically developed country
MFA – Multifibra agreement
NNMI – National Network for Manufacturing Innovation / Національна мережа виробничих інновацій
PMA – План преференційного доступу на ринок
PWL – Priority Watch List /Перелік пріоритетного нагляду
RAMI – Revitalize American Manufacturing and Innovation Act / Закон про відродження американської обробної промисловості та інноваціях
SAARC – Південно-азіатська асоціація регіонального співробітництва / СААРК
SAPTA – Преференційна торговельна угода в межах СААРК
SCI – Systemically critical institutions / інститути, критично важливі для фінансової системи
TPP – Трансатлантичне партнерство
USITC – United States International Trade Comission / Комісія США з міжнародної торгівлі
USMCA – United States-Mexico-Canada Agreement / Угода між США, Мексикою і Канадою
USTR – United States Trade Representative / Торговельне представництво США
WL – Watch List / Перелік нагляду
WTO ITA – Угоди про інформаційні технології СОТ
WITS – World Integrated Trade Solution
GCI – Індекс глобальної конкурентоспроможності
GII – Глобальний індекс інновацій

IOG – Індекс рівня глобалізації
HDI – Індекс людського розвитку
LQI – Індекс якості життя
CPI – Індекс соціального прогресу
EFI – Індекс економічної свободи
RLI – Індекс верховенства закону
WGI – Індекс ефективності робочої сили
HPI – Міжнародний індекс щастя
GDP PPP Pop – ВВП на душу населення за ПКС
GDP Growht – Середньорічний темп приросту ВВП
Rents PPP Pop – Нафтогазова рента на душу населення в цінах за ПКС
O&G Prod Pop – Виробництво нафти та газу на душу населення
O&G Res Pop – Доведені запаси нафти й газу на душу населення
O&G Rents % GDP – Частка нафтогазової ренти у ВВП (%)
Fuel % Exp – Частка палива у вартості товарного експорту (%)
Rent% Budg – Відношення величини нафтогазової ренти в сумі бюджетних доходів (%)

ПЕРЕДМОВА

«Знати, щоб передбачати; передбачати, щоб керувати»
«Science, d'où prévoyance; prévoyance, d'où action»[1]

Будь-яке рішення у зовнішньоекономічній діяльності — від вибору контрагента до розміщення виробництва — спирається на припущення про стан господарського середовища, у якому це рішення виконуватиметься. Припущення це рідко буває явним. Частіше воно береться з фонових уявлень про країну, з інерції попереднього досвіду або з рейтингу, походження цифр у якому ніхто не перевіряв. Ціна такої необізнаності зростає пропорційно до відкритості економіки: чим щільніше національне господарство вбудоване у світове, тим більша частка результатів господарювання визначається обставинами, які виникли за межами країни і не контролюються її суб'єктами.

Економічна кон'юнктура і є тією категорією, що робить це фонове припущення предметом свідомого аналізу. Її змістове ядро — не опис економіки взагалі, а фіксація стану господарського середовища в конкретний момент, у його рухливості, суперечливості й співвіднесеності з попередніми та наступними станами. Кон'юнктура не тотожна ані економічній ситуації, ані діловому циклу, ані ринковим умовам, хоча в

[1] Comte, A. (1975). Cours de philosophie positive. Paris: Hermann. URL: https://ia801401.us.archive.org/2/items/coursdephilosop01comt/coursdephilosop01comt.pdf

буденному вживанні ці поняття часто підмінюють одне одного. Розмежування їх — перше методологічне завдання, яке ставить перед собою ця книга.

Друге завдання складніше. Кон’юнктурний аналіз має справу з об’єктом, межі якого не задані природою речей, а встановлені дослідником. Коли говорять про кон’юнктуру «розвинених країн» чи «країн, що розвиваються», мовчазно припускається, що ці групи існують об’єктивно. Насправді вони є результатом класифікаційних процедур, і процедури ці різні. ООН, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, ЮНКТАД і ОЕСР користуються неоднаковими критеріями, мають відмінні мандати й переслідують різні цілі, тому одна й та сама країна може одночасно належати до різних груп залежно від того, чия класифікація застосована. До цього додаються підходи кредитно-рейтингових агентств, схеми «Північ–Південь» і «Центр–Периферія», критерії інноваційності та цифровізації — кожен зі своєю внутрішньою логікою і своїми сліпими зонами.

Для здобувача це має практичний наслідок, який варто усвідомити на самому початку: результат кон’юнктурного дослідження частково визначений вибором класифікаційної рамки, зробленим до того, як зібрано перше емпіричне спостереження. Аналітик, який цього не бачить, приречений видавати артефакти власної методики за властивості досліджуваного об’єкта. Тому книга починається не з показників, а з питання про те, що саме ми вимірюємо і чому саме так.

Третя лінія викладу — теорії, які пояснюють, чому господарське середовище не перебуває у стані спокою. Тут накопичено значний і суперечливий доробок: шумпетеріанська традиція, кейнсіанська і новітні кейнсіанські побудови, монетарна теорія, рівноважні моделі з гіпотезою раціональних очікувань, австрійська школа, моделі реальних бізнес-циклів. Ці теорії конкурують між собою, і жодна з них не отримала статусу остаточної. Було б методологічно необачно подавати їх як послідовність наближень до істини, де кожна наступна заперечує попередню. Продуктивнішим є інший підхід: розглядати кожну теорію як оптику, що виводить у фокус певний клас причин коливань і залишає поза увагою інші класи. Монетарна оптика бачить те, чого не бачить оптика реальних циклів, і навпаки. Фахова кваліфікація аналітика полягає значною мірою в тому, щоб розпізнати, яка з оптик відповідає природі коливання, з яким він має справу, — і не застосовувати одну й ту саму до всіх випадків без розбору.

Нарешті, книга послідовно тримається розрізнення між фактором і показником. Фактор — це те, що діє; показник — це те, за чим ми про цю дію дізнаємося. Змішування їх породжує поширену аналітичну ваду, коли динаміка індикатора приймається за динаміку явища, а зміна методики розрахунку — за зміну реальності. Система показників кон'юнктури розглядається тут не як перелік, який належить запам'ятати, а як конструкція з відомим походженням, відомими обмеженнями і відомими умовами застосовності.

Емпіричним матеріалом слугує господарське середовище розвинених країн. Вибір цей не є даниною традиції. Розвинені економіки мають найдовші й найповніші статистичні ряди, найрозгалуженішу систему кон'юнктурних обстежень і найвищий ступінь методичної узгодженості даних, що робить їх зручним матеріалом для навчання. Водночас саме в них найвиразніше проявилися нові чинники кон'юнктурної динаміки — Індустрія 4.0 і NBICS-конвергенція, зміна ролі малих і середніх підприємств у відтворювальному процесі, реконфігурація глобальних ланцюгів вартості під тиском ризиків, які до недавнього часу вважалися малоймовірними. Спостереження за цими процесами має випереджувальну цінність: у відкритих економіках подібні зрушення відтворюються з певним лагом, і здатність розпізнати їх завчасно є самостійною фаховою перевагою.

Книга не пропонує готових оцінок стану економік і не могла б їх запропонувати: будь-яка конкретна оцінка застаріває швидше, ніж виходить друком навчальне видання. Вона пропонує інше — спосіб міркування, що зберігає працездатність при зміні даних. Здобувач, який опанував цей спосіб, здатен самостійно поставити кон'юнктурне питання, обрати адекватну йому рамку, дібрати показники, витлумачити їхню динаміку з урахуванням обмежень методики і сформулювати висновок, за який можна відповідати.

Місце книги в серії

Ця книга є першою в серії навчальних посібників з міжнародної ринкової аналітики і виконує в ній функцію методологічної основи. Категорії, класифікаційні підходи, теорії коливань і система показників, викладені тут, використовуються в наступних книгах як робочий апарат і повторно не обґрунтовуються.

Книга друга «Кон'юнктурні дослідження міжнародних товарних ринків» змінює одиницю спостереження: об'єктом аналізу стає ринок і товар. Книга третя «Практичні аспекти дослідження і прогнозування економічної кон'юнктури зарубіжних країн» доводить апарат до рівня розрахункових процедур, індексів і аналітичних платформ. Кожна книга самодостатня для викладання закріплених за нею дисциплін; послідовне опрацювання всіх трьох забезпечує повне покриття вибіркового блоку 4 ОПП «Міжнародні економічні відносини (з обов'язковим вивченням двох іноземних мов)».

Забезпечення компонентів освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини (з обов'язковим вивченням двох іноземних мов)»

Посібник розроблено відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини (з обов'язковим вивченням двох іноземних мов)» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини». Книга забезпечує викладання

дисциплін вибіркового блоку 4 «Міжнародна ринкова аналітика»: ВК 4.1 «Методологія міжнародних ринкових досліджень», ВК 4.2 «Інформаційні технології у дослідженні світових ринків», ВК 4.3 «Економічна кон'юнктура зарубіжних країн».

Загальні компетентності, формування яких забезпечує зміст книги: ЗК3 — здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; ЗК4 — здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; ЗК7 — навички використання інформаційних і комунікаційних технологій; ЗК8 — здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; ЗК11 — здатність приймати обґрунтовані рішення; ЗК12 — навички міжособистісної взаємодії та фахової комунікації з представниками інших професійних груп.

Спеціальні компетентності: СК21.4 — здатність здійснювати міжнародні ринкові дослідження, прогнозувати зміни в кон'юнктурі міжнародних ринків, проводити довгострокове планування бізнес-діяльності з використанням інформаційних технологій; СК22.4 — здатність застосовувати економетричні і статистичні методи при дослідженні особливостей господарювання компаній на місцевому, регіональному чи національному рівнях, ураховувати специфіку формування кон'юнктури ринків, формувати рекомендації і укладати звіти; СК23.4 — здатність забезпечувати технологію руху товарів і послуг, виявляти джерела попиту і ринки збуту, аналізувати конкурентне

середовище з урахуванням кон'юнктурних зрушень і особливостей ціноутворення.

Вибіркова компонента	**Загальні компетентності (ЗК)**	**Спеціальні компетентності (СК)**	**Програмні результати навчання (ПРН)**
ВК 4.1. Методологія міжнародних ринкових досліджень	ЗК3, ЗК4, ЗК7, ЗК8, ЗК11	СК21.4, СК22.4	ПРН1, ПРН3, ПРН9, ПРН12, ПРН15, ПРН23, ПРН24, ПРН30.4, ПРН32.4
ВК 4.2. Інформаційні технології у дослідженні світових ринків	ЗК7, ЗК12	СК21.4, СК22.4	ПРН1, ПРН3, ПРН6, ПРН23, ПРН24, ПРН30.4, ПРН32.4
ВК 4.3. Економічна кон'юнктура зарубіжних країн	ЗК3, ЗК4, ЗК7, ЗК8	СК21.4, СК22.4, СК23.4	ПРН1, ПРН3, ПРН4, ПРН8, ПРН10, ПРН12, ПРН17, ПРН23, ПРН24, ПРН30.4, ПРН31.4

Досягнення програмних результатів навчання забезпечується таким розподілом змістового навантаження. Класифікаційна проблематика і критичне зіставлення підходів міжнародних організацій забезпечують ПРН4 і ПРН17 — систематизацію інформації про процеси у світовому господарстві та дослідження економічних явищ на основі розуміння категорій і закономірностей з урахуванням причинно-наслідкових і просторово-часових зв'язків. Категоріальний апарат кон'юнктури і теорії циклічних коливань забезпечують ПРН12 і ПРН15, а також становлять

підґрунтя для ПРН30.4 — обґрунтованого добору інструментарію економетричного, статистичного й аналітичного дослідження. Проблематика рейтингування, ризиків і стійкості глобальних ланцюгів вартості забезпечує ПРН8, ПРН11, ПРН23 і ПРН31.4 — розв'язання складних спеціалізованих задач, виявлення специфіки формування кон'юнктури ринків, формування рекомендацій і укладання звітів. Аналіз факторів і каналів впливу на кон'юнктуру забезпечує ПРН3, ПРН9, ПРН10 і ПРН24 — застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і програмних пакетів та презентацію результатів досліджень, на базі яких розробляються заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.

РОЗДІЛ І

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЇХНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ



Тема 1

ІДЕНТИФІКАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КРАЇН ЗА РІВНЕМ РОЗВИТКУ В МАНДАТАХ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА В ПІДХОДАХ АНАЛІТИЧНИХ АГЕНСТВ

1.1. Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку

1.2. Підхід ООН до класифікації країн

1.3. Підхід СБ до класифікації країн

1.4. Підхід МВФ до класифікації країн

1.5. Підхід ЮНКТАД до класифікації країн

1.6. Підхід ОЕСР до виокремлення розвинених країн

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

1.1. Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку

Класифікація країн за рівнем їх розвитку – складний і суб'єктивний процес. Немає певного й однозначного критерію, принаймні, теоретично обґрунтованого або заснованого на об'єктивному бенчмарку, який був би загальноприйнятим. Безумовно, є і ті, хто буде аргументувати, що рівень розвитку не є основою для класифікації країн. Це питання є спірним і активно обговорюється з 1960-х років, коли поява міжнародних інститутів зумовила необхідність категоризації країн, а відсутність єдиного критерію стала каталізатором появи величезної кількості класифікацій країн за різними ознаками [1-2].

Найчастіше критеріями оцінки ступеня економічного розвитку є валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), дохід на душу населення, рівень індустріалізації, масштабність розвиненої інфраструктури та загальний рівень життя [3-4]. Відтак економічні критерії, як правило, переважають у дискусіях. Серед інших критеріїв — структура економіки і рівень індустріального розвитку; країни, в яких домінують третинний та четвертинний галузі промисловості, були б охарактеризовані як розвинені [4]. Набуває поширення Індекс людського розвитку (ІЛР), який поєднує економічні критерії, національний дохід, інші

критерії, такі, як показники тривалості життя та рівень освіченості. За цим критерієм розвинені країни визначаються як країни з дуже високим ІЛР рейтингом. Однак індекс не враховує кількох факторів, таких як дохід на душу населення або відносну якість товарів у країні [5].

Проблеми наявності великої кількості класифікацій країн, в першу чергу, обумовлені різним рівнем життя в різних країнах: наприклад, рівнем середньої щорічної заробітної плати, очікуваним тривалості життя. Для розуміння таких відмінностей в соціальних і економічних показниках країни групуються за тими або іншими ознаками [3; 6].

Підходи до класифікації країн трьох міжнародних організацій - Організації об'єднаних націй (ООН), Світового Банку (СБ) і Міжнародного валютного фонду (МВФ) різні. Поясненням можуть служити різні мандати і цілі діяльності даних організацій. Однак варто зазначити, що в той же самий час у визначенні країн як розвинені або країни, що розвиваються організації сходяться в деякому консенсусі [7-8].

Всі три організації ідентифікують відносно невелику кількість країн як розвинених (ООН – 30 %, СБ – 37 % МВФ – 22 %), всі країни, що розглядаються Міжнародним валютним фондом як розвинені так само класифікуються і ООН, за винятком деяких. Організація Об'єднаних Націй звертає увагу на демографічні та громадські аспекти, тоді як Світовий банк – на оцінку рівня економічного поліпшення будь-якої країни. Для позначення груп країн і територій, які відносяться до 40 розвинених країн, Міжнародних валютний фонд ввів поняття

«передові економіки» або ж по-іншому їх називають «передові країни» [7-8].

Але де саме проходить межа між даними групами? Немає очевидної відповіді на дане питання в силу відсутності загальноприйнятого критерію. В умовах відсутності єдиної методології або згоди про те, як класифікувати країни за рівнем їхнього розвитку, багато міжнародних організацій, наприклад, використовували фактор членства в ОЕСР як головний критерій для віднесення країни до розряду розвинених [8].

Розвинена країна, індустріалізована країна, більш розвинена країна або більш економічно розвинена країна (англ. «more economically developed country» (MEDC)), країна з провідною економікою – це суверенна держава, яка має розвинену економіку та розвинену технологічну інфраструктуру по відношенню до інших менш індустріалізованих країн [4; 7].

Країни, що розвиваються, становлять іншу категорію в класифікації держав за рівнем їхнього соціально-економічного розвитку. Як і у випадку з розвиненими країнами, визначення цієї групи є неоднозначним і залежить від методологічного підходу, який застосовується тією чи іншою міжнародною організацією. Відсутність єдиного критерію класифікації зумовлює використання різних термінів, які виступають синонімами: «країни, що розвиваються» (англ. developing countries), «менш розвинені країни» (less economically developed countries, LEDC), «країни Глобального Півдня» (Global South), «країни з економікою, що формується» (emerging economies),

«країни з низьким і середнім рівнем доходу» (low- and middle-income countries, LMICs), а також «перехідні економіки» (transition economies) [9-10].

Загалом, країни, що розвиваються, характеризуються нижчим рівнем ВВП на душу населення, меншою індустріалізацією, обмеженим доступом до якісної освіти та медичних послуг, а також менш розвиненою інфраструктурою. Часто в таких країнах спостерігається високий рівень соціальної нерівності, нестабільність політичних інститутів та залежність від експорту сировини. Індекс людського розвитку (ІЛР) у більшості з них перебуває на середньому або низькому рівні, що свідчить про обмежені можливості для забезпечення високої якості життя населення [9-10].

Міжнародні організації, зокрема ООН, Світовий банк та МВФ, застосовують різні підходи до класифікації країн як таких, що розвиваються. Наприклад, Світовий банк класифікує країни за рівнем доходу на душу населення, використовуючи порогові значення, які щорічно оновлюються [11]. У 2025 році країни з доходом менше ніж 1 135 доларів США на душу населення класифікуються як країни з низьким рівнем доходу, а ті, що мають дохід від 1 136 до 4 465 доларів — як країни з нижчим середнім рівнем доходу. Ці категорії охоплюють значну частину країн Азії, Африки, Латинської Америки та частково Східної Європи [8].

ООН, у свою чергу, використовує поняття «найменш розвинені країни» (Least Developed Countries, LDCs), що включає держави з найнижчими показниками ІЛР, високим

рівнем вразливості до зовнішніх шоків та обмеженим людським капіталом [5]. МВФ застосовує термін «країни з ринками, що формуються» (emerging market economies), акцентуючи увагу на потенціалі економічного зростання та інтеграції у глобальну фінансову систему [8].

Таким чином, класифікація країн як таких, що розвиваються, є не менш складною, ніж класифікація розвинених країн. Вона залежить від цілей аналізу, методології оцінки та контексту, в якому здійснюється порівняння. Незважаючи на різноманіття підходів, загальним є те, що країни, що розвиваються, потребують підтримки в реалізації стратегій сталого розвитку, зменшенні бідності та підвищенні рівня життя населення [5; 11].

1.2. Підхід ООН до класифікації країн

За даними ООН, наприклад, деякі країни з високим доходом можуть також бути країнами, що розвиваються. Наприклад, країни GCC класифікуються як країни з високим рівнем доходу. Таким чином, країну з високим рівнем доходу можна класифікувати як розвинуту, чи таку, що розвивається, адже у системі Організації Об'єднаних Націй не існує встановленої конвенції щодо позначення країн, що розвиваються, та країн, що розвиваються. Більше того, ООН зазначає, що позначення «розвинені» та «ті, що розвиваються» призначені для зручності статистики і не обов'язково виражають судження про етап, досягнутий

певною країною в процесі її еволюційного розвитку. Індекс людського розвитку, розроблений Програмою розвитку ООН, є інтегральним показником, що поєднує три ключові виміри: очікувану тривалість життя, рівень освіти та скоригований дохід на душу населення. У сучасній економічній аналітиці ІЛР дедалі частіше використовується як альтернатива ВВП для оцінки якісних аспектів розвитку. Хоча існує сильна кореляція між високим показником ІЛР та рівнем розвитку економіки, ООН зазначає, що ІЛР значно репрезентативніше за дохід чи продуктивність. На відміну від ВВП на душу населення або дохід на душу населення, ІЛР немов би фіксує спосіб, в який доходи перетворюються «на можливості для здобуття освіти та підтримки здоров'я», а отже, здатен візуалізувати вищі рівні людського розвитку. Починаючи з 1990 року, Норвегія (2001–2006, 2009–2019, 2020), Японія (1990–1991 та 1993), Канада (1992 та 1994–2000), Швейцарія (2021-2023) та Ісландія (2006–2009, 2024) мали найвищий показник ІЛР. Багато країн, що включаються МВФ до числа «передових», мають ІЛР понад 0,800 що відповідає порогу «дуже високого» людського розвитку [1; 7; 8; 12].

Попри те, що Тайвань не є членом ООН, його уряд здійснює незалежні розрахунки ІЛР. Станом на 2023 рік цей показник становив 0,911, що умовно відповідає 21 місцю у глобальному рейтингу, якби Тайвань був включений до офіційного списку. Такий рівень дозволяє класифікувати Тайвань як країну з дуже високим рівнем людського розвитку, що підтверджує його економічну та соціальну інтегрованість у

глобальні ланцюги вартості. У випадку Макао, який має статус спеціального адміністративного регіону КНР, ІЛР не розраховується ООН, однак за внутрішніми оцінками уряду регіону, він становить 0,868, що також відповідає категорії «дуже високого людського розвитку». Це узгоджується з класифікацією Міжнародного валютного фонду, який відносить Макао до групи «передових економік». Сан-Марино та Монако, попри членство в ООН, не включені до останнього звіту ПРООН через відсутність повних статистичних даних. Проте за національними оцінками, їхні ІЛР становлять 0,961 та 0,956 відповідно, що перевищує поріг для категорії «дуже високого розвитку». Це свідчить про виняткову ефективність соціальної політики в умовах мікродержав.

Таблиця 1.1

Розвинені країни за підходом ООН крізь призму Індексу людського розвитку

Місце в рейтингу	Країна/територія	ІЛР	Місце в рейтингу	Країна/територія	ІЛР
1	2	3	4	5	6
1	Ісландія	0,972	*38*	Бахрейн	0,899
2	Швейцарія	0,970	*39*	Литва	0,895
3	Норвегія	0,970	*40*	Португалія	0,890
4	Данія	0,962	*41*	Хорватія	0,889
4	Німеччина	0,959	*42*	Латвія	0,889
6	Швеція	0,959	*43*	Катар	0,886
7	Австралія	0,958	*44*	Словаччина	0,880
8	Нідерланди	0,955	*45*	Чилі	0,878
9	Гонконг	0,955	*46*	Угорщина	0,870
10	Бельгія	0,951	*47*	Аргентина	0,865
11	Ірландія	0,949	*48*	Уругвай	0,862
12	Фінляндія	0,948	*49*	Чорногорія	0,862

Продовження таблиці 1.1.

13	Великобританія	0,946	*50*	Оман	0,858
14	Сінгапур	0,946	*51*	Туреччина	0,853
15	Об'єднані Арабські Емірати	0,940	*52*	Кувейт	0,852
16	Канада	0,939	*53*	Антигуа і Барбуда	0,851
17	Сполучені Штати Америки	0,938	*54*	Сейшельські Острови	0,848
18	Нова Зеландія	0,938	*55*	Румунія	0,845
19	Ліхтенштейн	0,938	*56*	Болгарія	0,845
20	Південна Корея	0,937	*57*	Грузія	0,844
21	Словенія	0,931	*58*	Сент-Кітс і Невіс	0,840
22	Австрія	0,930	*59*	Панама	0,839
22	Японія	0,925	*60*	Казахстан	0,837
24	Мальта	0,924	*61*	Бруней	0,837
25	Люксембург	0,922	*62*	Сербія	0,833
26	Франція	0,920	*63*	Коста Ріка	0,833
26	Ізраїль	0,919	*64*	Росія	0,832
28	Іспанія	0,918	*65*	Білорусія	0,824
29	Італія	0,915	*66*	Багами	0,820
30	Чеська Республіка	0,915	*67*	Малайзія	0,819
31	Сан-Марино	0,915	*68*	Північна Македонія	0,815
32	Кіпр	0,913	*69*	Вірменія	0,811
33	Андорра	0,913	*70*	Барбадос	0,811
34	Греція	0,908	*71*	Албанія	0,810
35	Польща	0,906	*72*	Тринідад і Тобаго	0,807
36	Естонія	0,905	*73*	Маврикій	0,806
37	Саудівська Аравія	0,900	*74*	Боснія і Герцеговина	0,804

Джерело: [13].

Окремої уваги заслуговують залежні території, які, хоча й не мають повного суверенітету, демонструють високі значення ІЛР. До таких належать: Джерсі, Гернсі, Гібралтар, Острів Мен, Кайманові острови, Бермуди, Британські Віргінські острови, Фолклендські острови, Острів Норфолк, Фарерські острови,

Аруба, Пуерто-Рико, Мартиніка, Гренландія та Гуам. Усі вони демонструють соціально-економічні характеристики, притаманні розвиненим країнам, зокрема високий рівень охорони здоров'я, доступ до якісної освіти та стабільні доходи населення. Таким чином, аналіз ІЛР у контексті територій, що не охоплені офіційною методологією ООН, дозволяє розширити уявлення про глобальну соціально-економічну стратифікацію. Він також підкреслює необхідність адаптації міжнародних статистичних підходів до реалій політичної фрагментації та асиметрії доступу до даних [12-13].

Для країн, що розвиваються, Індекс людського розвитку також відіграє ключову роль у формуванні уявлень про якість життя та соціально-економічний прогрес [12]. Хоча більшість країн з низьким або середнім рівнем доходу демонструють ІЛР нижче порогу «високого» розвитку (0,700), існують винятки, які свідчать про складність та багатовимірність процесу розвитку. Наприклад, такі країни, як Уругвай, Коста-Ріка, Малайзія та Туреччина, мають ІЛР понад 0,800, що формально відповідає категорії «дуже високого людського розвитку», хоча вони не завжди класифікуються як розвинені в межах системи МВФ чи Світового банку [8; 12].

ООН визнає, що класифікація країни як такої, що розвивається, не обов'язково означає її економічну відсталість [1; 2]. Багато країн, які входять до категорії «країн, що розвиваються», мають динамічні ринки, високі темпи економічного зростання та значні інвестиції в людський капітал. Саме тому в сучасній аналітиці дедалі частіше використовується термін emerging markets — «ринки, що формуються», який акцентує увагу не на поточному рівні розвитку, а на потенціалі зростання та інтеграції у глобальну економіку.

Країни Перської затоки, зокрема Об'єднані Арабські Емірати, Катар та Саудівська Аравія, є прикладом держав з високим рівнем доходу, які, однак, класифікуються ООН як країни, що розвиваються. Це пояснюється тим, що класифікація ООН не базується виключно на економічних показниках, а враховує також інституційну зрілість, рівень диверсифікації економіки та соціальні аспекти. Таким чином, країна може мати високий ВВП на душу населення, але залишатися в категорії «розвивається» через обмежену інституційну спроможність або нерівномірний розподіл доходів [1; 2].

ІЛР у країнах, що розвиваються, часто демонструє значну внутрішню диференціацію. Наприклад, у Бразилії, яка має ІЛР на рівні 0,754, спостерігається суттєва різниця між південними та північними регіонами, що ускладнює загальну оцінку рівня розвитку. Подібна ситуація характерна для Індії, Індонезії та Південної Африки, де національні середні показники ІЛР не завжди відображають реальний стан справ у регіонах [12].

Варто також зазначити, що деякі залежні території, які формально не є суверенними державами, класифікуються як такі, що розвиваються, незважаючи на високі показники ІЛР. Наприклад, Французька Гвіана, Реюньйон та Майотта мають ІЛР, що перевищує 0,800, однак у статистичних звітах ООН вони часто включаються до групи країн, що розвиваються, через адміністративну приналежність до Франції та специфіку політичного статусу [12-13].

Таким чином, класифікація країн як таких, що розвиваються, є не лише питанням економічної статистики, а й результатом політичних, соціальних та інституційних чинників. Індекс людського розвитку, попри свою репрезентативність, не завжди здатен охопити всі аспекти розвитку, особливо в умовах регіональної нерівності, політичної нестабільності чи

обмеженого доступу до якісних даних. Це підкреслює необхідність комплексного підходу до аналізу розвитку, який враховує як кількісні, так і якісні показники, а також контекстуальні особливості кожної країни [1; 12].

1.3. Підхід СБ до класифікації країн

У контексті глобальної стратифікації національних економік, Світовий банк застосовує багатофакторну методологію для класифікації країн за рівнем доходу, що має суттєве значення для формування міжнародної фінансової політики, розподілу ресурсів та оцінки кредитоспроможності [10]. Станом на 2025 рік, країна класифікується як така, що має високий рівень доходу, якщо її валовий національний дохід (ВНД) на душу населення перевищує 13 205 доларів США, розрахованих за методом Atlas [17-18].

Метод Atlas, який Світовий банк застосовує з 1993 року, є інструментом згладжування валютних та інфляційних коливань з метою забезпечення стабільності міжкраїнних порівнянь. У рамках цього підходу ВНД у національній валюті конвертується в долари США за допомогою трирічного середнього валютного курсу, скоригованого на інфляційні диференціали між країною та групою розвинених держав. Для корекції інфляційного впливу використовується дефлятор ВВП країни, а також середньозважений дефлятор ВВП країн, що входять до складу Спеціальних прав запозичення (SDR). Отримане значення ВНД в доларах США ділиться на середньорічну чисельність населення, що дозволяє отримати показник ВНД на душу населення, який є основою класифікації. Цей підхід дозволяє уникнути спотворень, спричинених короткостроковими валютними шоками або інфляційними сплесками, і забезпечує

макроекономічну порівнянність між країнами з різними валютними режимами та рівнями цінової стабільності [17].

Світовий банк надає перевагу методу Atlas для порівняння відносного розміру економік і використовує його для класифікації країн за категоріями з низьким, середнім та високим рівнем доходу та встановлення придатності для кредитування з метою корегування короткострокових коливань у класифікації країн.

Таблиця 1.2

Топ-10 країн за показником ВНД, розрахований за Atlas-методом та ВНД, 2024 р.

№	Країна	ВНД (Atlas method)	ВНД	Різниця
1	США	28,455,051	29,243,108	-788,057
2	Китай	19,251,262	18,613,041	638,221
3	Японія	4,467,327	4,293,544	173,783
4	Німеччина	4,589,971	3,536,579	1,053,392
5	Індія	3,838,578	3,856,153	-17,575
6	Велика Британія	3,365,232	3,611,812	-246,580
7	Франція	3,095,690	3,228,952	-133,262
8	Бразилія	2,108,530	2,112,480	-3,950
9	Італія	2,258,742	2,357,609	-98,867
10	Канада	2,202,315	2,207,194	-4,879

Джерела: [10; 16].

Відтак, порівняно з підходом ООН, у класифікації Світового банку (СБ) застосовується принципово інший підхід, при якому основний критерій розподілу країн за групами - валовий національний дохід на душу населення. СБ виділяє три основні групи на базі даного аналітичного критерію:

(1) країни з низьким рівнем доходу на душу населення;

(2) країни із середнім рівнем доходу на душу населення, а також

(3) країни з високим рівнем доходу на душу населення [10; 18].

Станом на 2025 рік, до групи країн з високим рівнем доходу за класифікацією Світового банку належать понад 80 країн і територій, що становить приблизно 40% від загальної кількості країн світу. До цієї категорії входять:

- традиційні індустріальні держави (США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія),
- більшість країн Європейського Союзу,
- високотехнологічні економіки Азійсько-Тихоокеанського регіону (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань),
- малі, але фінансово інтегровані юрисдикції (Макао, Гонконг, Люксембург),
- частина країн Латинської Америки та Карибського басейну (Чилі, Уругвай, Аруба) [18].

Таблиця 1.3

Економіки з високим рівнем доходу за підходом СБ

№	Країна	Період відповідності критерію	№	Країна	Період відповідності критерію
1	2	3	4	5	6
1	Австралія	1987 – по т.ч.	**41**	Нова Каледонія	1995 – по т. ч.
2	Австрія	1987 – по т.ч.	**42**	Нормандські острови	1987 – по т.ч.
3	Андорра	1990 – по т.ч.	**43**	Норвегія	1987 – по т. ч.
4	Антигуа і Барбуда	2002, 2005–2008, 2012–	**44**	ОАЕ	1987 – по т. ч.
5	Аруба	1987–1990, 1994 – по т.ч.	**45**	Оман	2007 – по т. ч.

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4	5	6
6	Багамські острови	1987 – по т.ч.	**46**	Острів Мен	1987–1989, 2002 – по т. ч.
7	Барбадос	1989, 2002, 2002, 2006 – по т.ч.	**47**	Палау	2016 – по т. ч.
8	Бахрейн	1987–1989, 2001 – по т.ч.	**48**	Панама	2017 – по т. ч.
9	Бельгія	1987 – по т.ч.	**49**	Польща	2009 – по т. ч.
10	Бермудські острови	1987- по т.ч.	**50**	Португалія	1994 – по т. ч.
11	Бруней	1987, 1990 – по т. ч.	**51**	Румунія	2018 – по т. ч.
12	Великобританія	1987 – по т.ч.	**52**	Пуерто-Ріко	1989, 2002 – по т.ч.
13	Віргінські острови (Великобританія)	2015 – по т. ч.	**53**	Кіпр	1988 – по т. ч.
14	Віргінські острови (США)	1987 – по т. ч.	**54**	Республіка Корея	1995–1997, 2001 – по т. ч.
15	Гібралтар	2009–2010, 2015 – по т. ч.	**55**	Сан-Марино	1991–1993, 2000 – по т. ч.
16	Гонконг	1987 – по т. ч.	**56**	Саудівська Аравія	1987–1989, 2004 – по т. ч.
17	Гренландія	1987 – по т. ч.	**57**	Сейшельські о-ви	2014 – по т. ч.
18	Греція	1996 – по т.ч .	**58**	Сан-Мартен	2010 – по т. ч.
19	Гуам	1987–1989, 1995 – по т. ч.	**59**	Сен-Кіттс і Невіс	2012 – по т. ч.
20	Данія	1987 – по т. ч.	**60**	Сінгапур	1987 – по т. ч.
21	Ізраїль	1987 – по т. ч.	**61**	Сінт-Мартен	1994 – по т. ч.
22	Ірландія	1987 – по т. ч.	**62**	Словаччина	2007 – по т. ч.
23	Ісландія	1987 – по т. ч.	**63**	Словенія	1997 – по т. ч.
24	Іспанія	1987 – по т. ч.	**64**	США	1987 – по т. ч.
25	Італія	1987 – по т. ч.	**65**	КНДР	1987 – по т. ч.
26	Кайманові о-ви	1993 – по т. ч.	**66**	Теркс і Кайкос	2009 – по т. ч.
27	Канада	1987 – по т. ч.	**67**	Тринідад і Тобаго	2006 – по т. ч.
28	Катар	1987 – по т. ч.	**68**	Уругвай	2012 – по т. ч.
29	Кувейт	1987 – по т. ч.	**69**	Угорщина	2007–2011, 2014 – по т. ч.
30	Кюрасао	1994 – по т. ч.	**70**	Фарерські острови	1987 – по т. ч.

Закінчення таблиці 1.3

1	2	3	4	5	6
31	Латвія	2009, 2012 – по т. ч.	**71**	Франція	1987 – по т. ч.
32	Литва	2012 – по т. ч.	**72**	Французька Полінезія	1990 – по т. ч.
33	Ліхтенштейн	1994 – по т. ч.	**73**	Хорватія	2008–2015, 2017 – по т. ч.
34	Люксембург	1987 – по т. ч.	**74**	Чехія	2006 – по т. ч.
35	Макао	1994 – по т. ч.	**75**	Чилі	2012 – по т. ч.
36	Мальта	1989, 1998, 2000, 2002 – по т. ч.	**76**	Швейцарія	1987 – по т. ч.
37	Монако	1994 – по т. ч.	**77**	Швеція	1987 – по т. ч.
38	Нідерланди	1987 – по т. ч.	**78**	Естонія	2006 – по т. ч.
39	Німеччина	1987 – по т. ч.	**79**	Фінляндія	1987 – по т. ч.
40	Нова Зеландія	1987 – по т. ч.	**80**	Японія	1987 – по т. ч.

Джерела: [10; 16].

Згідно підходу Світового банку, виділяються 36 країн, що класифікуються як «країни ОЕСР з високими доходами на душу населення». 27 з них повністю або частково розміщені на території Європи (Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Об'єднане Королівство, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чеська Республіка, Швейцарія, Швеція), 4 з них повністю або частково розташовані у Азії (Ізраїль, Південна Корея, Росія, Японія), 3 – в Америці (Канада, США, Чилі), 2 – в Океанії (Австралія та Нова Зеландія). Нові учасники (2025) — Болгарія та Росія, були перекласифіковані до групи країн з високим рівнем доходу завдяки зростанню їхнього ВНД на душу населення за методологією підрахунку Atlas [17; 18].

У межах класифікації Світового банку, країни, що розвиваються, охоплюють ті держави, які не досягли порогу ВНД на душу населення у 13 205 доларів США за методологією Atlas. Це включає країни з низьким рівнем доходу (до 1 135 доларів США), нижчим середнім рівнем доходу (від 1 136 до 4 465 доларів США) та вищим середнім рівнем доходу (від 4 466 до 13 205 доларів США). Така стратифікація дозволяє не лише кількісно оцінити рівень економічного добробуту, а й виявити потенціал для переходу до вищої категорії доходу [18].

Таблиця 1.4

Економіки з низьким рівнем доходу за підходом СБ

1. Афганістан	**10.**Південна Корея	**18.**Сьєрра-Леоне
2. Буркіна-Фасо	11.Ліберія	19.Сомалі
3. Бурунді	12.Мадагаскар	20.Південний Судан
4. Центрально-африканська Республіка	13.Малаві	21.Судан
5. Чад	14.Малі	22.Сирійська Арабська Республіка
6. Демократична Республіка Конго	15.Мозамбік	23.Того
7. Еритрея	16.Нігер	24.Уганда
8. Гамбія	17.Руанда	25.Ємен
9. Гвінея-Бісау		

Джерела: [10; 16]

Країни з низьким рівнем доходу, як правило, характеризуються обмеженим доступом до базових соціальних послуг, високим рівнем бідності, низькою продуктивністю

праці та залежністю від первинного сектора економіки. До цієї групи належать, зокрема, Нігер, Чад, Демократична Республіка Конго, Афганістан та Центральноафриканська Республіка [13; 15].

Таблиця 1.5

Економіки з нижчим середнім рівнем доходу за підходом СБ

1. Ангола	18.Індія	**35.** Папуа Нова Гвінея
2. Бангладеш	19. Йорданія	36. Філіппіни
3. Бенін	20. Кенія	37. Сан-Томе і Принсіпі
4. Бутан	21. Кірібаті	38. Сенегал
5. Болівія	22. Киргизька Республіка	39. Соломонові острови
6. Камбоджа	23. Лаос	40. Шрі-Ланка
7. Камерун	24. Ліван	41. Таджикистан
8. Коморські острови	25. Лесото	42. Танзанія
9. Республіка Конго	26. Мавританія	43. Тимор-Лешті
10. Кот д'Івуар	27. Мікронезія	44. Туніс
11. Джібуті	28. Марокко	45. Узбекистан
12. Єгипет	29. М'янма	46. Вануату
13. Есватіні	30. Намібія	47. В'єтнам
14. Гана	31. Непал	48. Західний берег і Газа
15. Гвінея	32. Нікарагуа	49. Замбія
16. Гаїті	33. Нігерія	50. Зімбабве
17. Гондурас	34. Пакистан	

Джерела: [10; 16].

Країни з нижчим середнім рівнем доходу демонструють поступове зростання економічної активності, розширення інфраструктури та розвиток індустріального сектору. Прикладами таких країн є Індія, Україна, Філіппіни, В'єтнам та Нікарагуа. Водночас, ці країни залишаються вразливими до зовнішніх шоків, мають нерівномірний розподіл доходів та стикаються з викликами у сфері інституційного розвитку [13; 15].

Країни з вищим середнім рівнем доходу, такі як Китай, Бразилія, Мексика, Туреччина та Таїланд, демонструють високі темпи економічного зростання, активну участь у глобальних ланцюгах вартості та зростаючу інтеграцію у міжнародні фінансові ринки. Проте, незважаючи на досягнення у сфері макроекономічної стабільності, ці країни часто стикаються з проблемами соціальної нерівності, екологічної деградації та нестабільності трудових ринків [10; 16].

Таблиця 1.6

Економіки з вищим середнім рівнем доходу за підходом СБ

1. Албанія	**19.** Екваторіальна Гвінея	**37.** Молдова
2. Алжир	20. Фіджі	38. Монголія
3. Аргентина	21. Габон	39. Чорногорія
4. Вірменія	22. Грузія	40. Північна Македонія
5. Азербайджан	23. Гренада	41. Парагвай
6. Білорусь	24. Гватемала	42. Перу
7. Беліз	25. Індонезія	43. Самоа
8. Боснія і Герцеговина	26. Іран, Ісламська Республіка	44. Сербія
9. Ботсвана	27. Ірак	45. Південна Африка

Продовження таблиці 1.6

10. Бразилія	28. Ямайка	46. Сент-Люсія
11. Кабо-Верде	29. Казахстан	47. Сент-Вінсент і Гренадини
12. Китай	30. Косово	48. Суринам
13. Колумбія	31. Лівія	49. Таїланд
14. Куба	32. Малайзія	50. Тонга
15. Домініка	33. Мальдіви	51. Туреччина
16. Домініканська Республіка	34. Маршаллові Острови	52. Туркменістан
17. Еквадор	35. Маврикій	53. Тувалу
18. Сальвадор	36. Мексика	54. Україна

Джерела: [10; 16].

Світовий банк підкреслює, що класифікація країни як такої, що розвивається, не є оцінкою її економічної відсталості, а радше інструментом для визначення потреб у фінансуванні, технічній допомозі та політичній підтримці. Багато країн, що розвиваються, мають значний потенціал для переходу до групи високого доходу, що підтверджується прикладами успішної трансформації, як-от у випадку Південної Кореї, Сінгапуру чи Ірландії, які раніше належали до категорії країн з середнім рівнем доходу. Таким чином, класифікація країн, що розвиваються, у межах методології Світового банку є динамічним інструментом, який дозволяє враховувати не лише поточний рівень доходу, а й структурні зміни, інституційний прогрес та здатність до адаптації в умовах глобальної економіки.

1.4. Підхід МВФ до класифікації країн

МВФ дотримується підходу, згідно з яким класифікація країн на розвинені (advanced economies) та країни, що розвиваються (emerging and developing economies) не базується на жорстких економічних критеріях, а є еволюційною та аналітичною конструкцією, що слугує для зручності порівняльного аналізу [19; 22; 24]. У 2025 році МВФ продовжує застосовувати три ключові критерії для класифікації країн за рівнем економічного розвитку — рівень доходу на душу населення (насамперед ВВП на душу), ступінь диверсифікації експортної структури та глибину інтеграції у глобальну фінансову систему; однак, як зазначено у статистичному додатку Фонду, ця типологізація допускає гнучке тлумачення з урахуванням додаткових параметрів, таких як інституційна спроможність, макроекономічна стабільність, фінансова глибина та інші структурні характеристики, що відображає еволюційний характер підходу МВФ до класифікації країн у світовій економічній ієрархії. При віднесенні країн до категорії прогресивних, одним із ключових критеріїв є ВВП на душу населення, але при цьому не існує офіційного порогу ВВП на душу населення для класифікації, тож цей показник визначається на рівні від 12 тис. дол. США до 25 тис. дол. США згідно різних експертних підходів [20; 24].

У межах класифікації розвинених економік МВФ виокремлює кілька підгруп, що відображають як рівень економічного розвитку, так і ступінь інтеграції до глобальних

ринків: до них належать країни Єврозони, які мають спільну валюту та високий рівень економічної конвергенції; великі передові економіки (G7), що включають Канаду, Францію, Німеччину, Італію, Японію, Велику Британію та США — держави з провідним впливом на світову фінансову архітектуру; інші розвинені економіки, серед яких Австралія, Ізраїль, Південна Корея, Нова Зеландія, Сінгапур, Швейцарія, Тайвань та інші країни з високим рівнем доходів і стабільними інституціями; новоіндустріалізовані економіки Азії, такі як Гонконг, Макао, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея, що демонструють динамічне зростання та технологічну модернізацію; а також Європейський Союз, який охоплює як розвинені, так і деякі країни з перехідною економікою, що відображає складну багаторівневу структуру регіональної інтеграції [19; 20; 22].

Таблиця 1.7

Передові економіки за підходом МВФ

Провідні валютні зони		
США		
ЄС		
Японія		
Єврозона		
Австрія	*Греція*	*Нідерланди*
Бельгія	*Ірландія*	*Португалія*
Кіпр	*Італія*	*Словаччина*
Естонія	*Латвія*	*Словенія*
Фінляндія	*Литва*	*Іспанія*
Франція	*Люксембург*	*Хорватія*
Німеччина	*Мальта*	

Продовження таблиці 1.7

Основні провідні економіки (G7)		
Канада	*Італія*	*США*
Франція	*Японія*	
Німеччина	*Великобританія*	
Інші провідні економіки		
Австралія	*Ізраїль*	*Сан-Марино*
Андорра	*Південна Корея*	*Сінгапур*
Чехія	*Макао*	*Швеція*
Данія	*Нова Зеландія*	*Швейцарія*
Гонг-Конг	*Норвегія*	*Тайвань*
Ісландія	*Пуерто-Ріко*	
ASEAN-5		
Індонезія	*Філіппіни*	*Таїланд*
Малайзія	*Сінгапур*	

Джерела: [19; 21].

Відтак передова економіка – це термін, що використовується Міжнародним валютним фондом для опису найбільш розвинених країн світу. Хоча не існує встановлених кількісних індикаторів, які б визначали, чи є економіка передовою чи ні, розвинена країна з передовою економікою зазвичай визначається як така, що має високий рівень валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення, а також значний ступінь індустріалізації. Відтак за підходом Міжнародного валютного фонду, 42 економіки класифікуються як «передові розвинені економіки» з виокремленням підкатегорій «основні провідні економіки» та «інші передові економіки» [19; 22].

Таблиця 1.8

Внесок в приріст ВВП, в цінах і за ППС (за цінами 2022 р.)

	2023			2024			2025*		
	Частка у світовому ВВП, %	Темпи приросту ВВП, %	Внесок у приріст ВВП, %	Частка у світовому ВВП, %	Темпи приросту ВВП, %	Внесок у приріст ВВП, %	Частка у світовому ВВП, %	Темпи приросту ВВП, %	Внесок у приріст ВВП, %
Весь світ	100	3,2	3,2	100	3,2	3,2	100	3,3	3,3
Розвинені країни	39,8	1,6	0,64	39,5	1,7	0,67	39,36	1,8	0,71
США	15	2,1	0,32	14,9	2	0,3	14,8	2,2	0,33
Японія	4	1	0,04	3,9	1,1	0,04	3,8	1,2	0,05
Зона євро	11	1,2	0,13	10,9	1,3	0,14	10,8	1,4	0,15
ЄС 27	15,7	1,3	0,2	15,6	1,4	0,22	15,5	1,5	0,23
Німеччина	3,1	1,4	0,04	3	1,5	0,04	2,9	1,6	0,05
Франція	2	1,3	0,03	1,9	1,4	0,03	1,8	1,5	0,03
Італія	1,6	0,9	0,01	1,5	1	0,01	1,4	1,1	0,02
Великобританія	2,2	0,8	0,02	2,1	0,9	0,02	2	1	0,02

Джерела: [19-21].

Таблиця 1.9

Розвиток світової економіки, дол. США в цінах і за ППС (у цінах 2022 р.)

	Загальний обсяг ВВП, млрд дол.			Частка в світовому ВВП, %			ВВП на душу населення, тис. дол.		
	2023	2024	2025*	2023	2024	2025*	2023	2024	2025*
Весь світ	157 000	162 000	167 000	100	100	100	19,8	20,3	20,8
Розвинені країни	68 000	69 500	71 000	43,3	42,9	42,5	58,2	59,1	60,3
США	23 000	23 500	24 000	14,6	14,5	14,4	70,2	71,5	72,8
Японія	5 700	5 800	5 900	3,6	3,6	3,5	45,1	45,8	46,5
Зона євро	16 000	16 500	17 000	10,2	10,2	10,2	47,2	48	48,8
ЄС 28	23 000	23 500	24 000	15,1	15	14,9	44,3	45	45,7
Німеччина	4 500	4 600	4 700	2,9	2,8	2,8	53,2	54	54,8
Франція	3 050	3 100	3 150	1,9	1,9	1,9	44,2	44,9	45,6
Італія	2 450	2 500	2 550	1,6	1,6	1,5	40,1	40,8	41,5
Великобританія	157 000	162 000	167 000	100	100	100	19,8	20,3	20,8

Джерела: [19-21].

У межах класифікації Міжнародного валютного фонду, країни, що розвиваються (emerging and developing economies), становлять аналітичну категорію, яка не базується на жорстко визначених економічних порогах, а є результатом еволюційного підходу до аналізу глобальної економічної ієрархії. МВФ наголошує, що така класифікація має переважно аналітичне та функціональне значення, слугуючи інструментом для порівняльного аналізу, прогнозування та формування макроекономічної політики [20; 22; 24].

Станом на 2025 рік, МВФ продовжує застосовувати три ключові критерії для класифікації країн як таких, що розвиваються:

- Рівень ВВП на душу населення, який, хоча і є важливим, не має чітко встановленого порогу — експертні оцінки варіюються в межах від 12 000 до 25 000 доларів США;
- Ступінь диверсифікації експортної структури, що дозволяє оцінити залежність країни від окремих секторів, зокрема сировинного;
- Глибина інтеграції у глобальну фінансову систему, яка включає доступ до міжнародних ринків капіталу, участь у фінансових інституціях та здатність до управління зовнішніми ризиками [20; 22].

Окрім базових критеріїв, МВФ враховує додаткові параметри, зокрема інституційну спроможність, макроекономічну стабільність, фінансову глибину, якість управління та структурні характеристики. Це дозволяє гнучко

адаптувати класифікацію до реалій конкретної країни, враховуючи її унікальний шлях розвитку [20; 24].

Країни, що розвиваються, у класифікації МВФ, охоплюють широкий спектр економік — від держав з низьким рівнем доходу та обмеженим доступом до фінансових ресурсів (наприклад, Гаїті, Сьєрра-Леоне, Ємен), до країн з динамічним економічним зростанням, що демонструють ознаки індустріалізації та технологічної модернізації (наприклад, В'єтнам, Індія, Індонезія, Бразилія). Саме тому МВФ часто використовує термін *emerging markets* — «ринки, що формуються», який акцентує увагу на потенціалі зростання, а не на поточному рівні добробуту [20-22].

Важливо зазначити, що класифікація МВФ не є тотожною класифікаціям ООН чи Світового банку. Наприклад, країна може бути класифікована як така, що розвивається за версією МВФ, але водночас належати до групи країн з високим рівнем доходу за методологією Світового банку. Це пояснюється різними аналітичними цілями та методологічними підходами, які застосовуються відповідно до мандату кожної організації. Таким чином, класифікація країн, що розвиваються, у межах підходу МВФ є динамічною, багатовимірною та контекстуальною, що дозволяє враховувати не лише кількісні показники, а й якісні аспекти економічного розвитку [18; 22; 24].

1.5. Підхід ЮНКТАД до класифікації країн

Для того щоб встановлювати преференції, безсумнівно, необхідно класифікувати країни, які на них можуть претендувати. І головне при цьому – визначити рівень економічного розвитку тієї чи іншої держави. Так, вже в Конвенції про створення міжнародного союзу публікації митних тарифів 1890 року всі країни були умовно поділені на класи в залежності від їхньої частки в міжнародній торгівлі. Широке поширення в науковій літературі отримав підхід під назвою «стандартної класифікації», відповідно до якої виділяються три групи країн: розвинені країни, країни з перехідною економікою і країни, що розвиваються [25; 30]. У першій редакції Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (далі – ГАТТ) 1947 р. виключення з режиму найбільшого сприяння надавалися країнам – колоніям, пов'язаним з метрополіями особливими угодами [30]. З розпадом колоніальної системи ситуація з вилученням з режиму найбільшого сприяння змінилася. Тепер країнам, що розвиваються надавалося право користуватися преференційним митним режимом на односторонній основі, тобто без взаємного зниження ними мит на товари, імпортовані з промислово розвинених країн. Фактично «стандартною класифікацією» країн користується ЮНКТАД, до 2004 р. її дотримувався і Міжнародний валютний фонд (МВФ) [25; 26].

Відтак ЮНКТАД виокремлює:

1) *Економіки з високим рівнем доходу* – це економіка, в якій валовий національний дохід на душу населення, розрахований за методом Атласу Світового банку, становив 13 845 дол. США або більше у 2023 році.

2) *Члени ОЕСР з високим рівнем доходу (Світовий банк)* – економіки з високим рівнем доходу, що є країнами-членами ОЕСР.

3) *Країни з високим доходом, що не є членами ОЕСР* – економіки з високим рівнем доходу, які не є країнами-членами ОЕСР [25; 26].

Таблиця 1.10

Країни-члени ОЕСР з високим рівнем доходів на душу населення (за базовою класифікацією СБ)

Європа		**Америка**	**Азія**	**Океанія**
Австрія	Німеччина	Канада	Ізраїль	Австралія
Бельгія	Норвегія	США	Південна Корея	Нова Зеландія
Греція	Об'єднане Королівство	Чилі	Японія	
Данія	Польща	Мексика	Туреччина	
Естонія	Португалія	Колумбія		
Ірландія	Словаччина	Коста-Ріка		
Ісландія	Словенія			
Іспанія	Угорщина			
Італія	Фінляндія			
Латвія	Франція			
Литва	Чехія			
Люксембург	Швейцарія			
Нідерланди	Швеція			

Джерело: [27].

Відповідно, країни, що розвиваються — це ті, які не відповідають критерію високого доходу або не мають статусу члена ОЕСР. До цієї групи входять як найменш розвинені країни (Least Developed Countries, LDCs), так і країни з ринками, що формуються (Emerging Markets), що демонструють позитивну динаміку економічного зростання. ЮНКТАД також враховує структурні характеристики, такі як рівень індустріалізації, доступ до технологій, інституційна спроможність та участь у міжнародній торгівлі [25-26].

1.6. Підхід ОЕСР до виокремлення розвинених країн

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), як зазначено в її статутних документах, є унікальним об'єднанням, в якому уряди демократичних країн з ринковою економікою спільно працюють над вирішенням соціально-економічних проблем і проблем управління, що виникають в умовах глобалізації, а також вивчають можливості, які вона надає. Організація представляє собою форум, на якому уряди можуть обмінятися своїм досвідом в галузі вирішення політичних проблем, отримати відповіді на загальні питання, дізнатися про позитивний досвід інших країн і координувати свою національну і зовнішню політику. Це форум, на якому при взаємодії рівних партнерів народжуються потужні ініціативи, спрямовані на вдосконалення політики, і розробляються узгоджені на міжнародному рівні інструменти, рішення і рекомендації в тих галузях, в яких багатостороння

згода необхідна окремим країнам для досягнення прогресу в умовах економічної глобалізації. Країни, які не є членами ОЕСР, отримують запрошення приєднатися до цих угод та договорів [28-29].

Таблиця 1.11

Країни-члени ОЕСР

Австралія	Естонія	Туреччина	США
Австрія	Швеція	Чилі	Італія
Бельгія	Швейцарія	Чехія	Іспанія
Великобританія	Південна Корея	Франція	Ісландія
Німеччина	Японія	Фінляндія	Данія
Люксембург	Словаччина	Словенія	Греція
Латвія	Португалія	Нова Зеландія	Угорщина
Литва	Польща	Нідерланди	Ірландія
Канада	Норвегія	Мексика	Ізраїль
Колумбія	Коста-Ріка		

Джерело: [28].

Контрольні запитання та завдання

1. Обгрунтуйте власну позицію щодо класифікації країн за рівнем розвитку в умовах глобальної економічної трансформації.

2. Охарактеризуйте особливості змістовного наповнення понять «розвинена країна», «індустріалізована країна», «більш економічно розвинена країна», «країна з провідною економікою».

3. Визначте систему критеріїв оцінки країн за ступенем економічного розвитку: економічні, соціальні, інституційні, екологічні.

4. Надайте оцінку Індексу людського розвитку (ІЛР) як критерію розвиненості.

5. Проаналізуйте роль цифрової економіки та інноваційної спроможності як нових критеріїв розвиненості.

6. Оцініть підхід ОЕСР як критерій віднесення країни до групи розвинених.

7. Висвітліть підхід Організації об'єднаних націй (ООН) до класифікації країн.

8. Поясніть, чому, за даними ООН, деякі країни з високим доходом можуть бути віднесені до групи країн, що розвиваються.

9. Обґрунтуйте, чому, за підходом ООН, Індекс людського розвитку (ІЛР) значно репрезентативніше за дохід чи продуктивність.

10. Проаналізуйте, який показник ІЛР є характерним для багатьох «передових економік».

11. Який поріг ІЛР характерний для «дуже високого рівня розвитку»? Наведіть приклади країн.

12. Висвітліть підхід Світового банку (СБ) до класифікації країн.

13. Охарактеризуйте Atlas-метод, який застосовується Світовим банком для оцінки розміру економіки.

14. Порівняйте Топ-10 країн за показником валового національного доходу ВНД, розрахований за Atlas-методом.

15. Поясніть, чому Світовий банк надає перевагу Atlas-методу для порівняння відносного розміру економік і використовує його для класифікації країн за категоріями з низьким, середнім та високим рівнем доходу?

16. Охарактеризуйте підхід Світового банку (СБ) до розподілу країн за групами.

17. Проаналізуйте, спираючись на дані Світового банку, країни (включаючи території), які класифікуються як «економіки з високим рівнем доходу».

18. Перерахуйте країни, які, згідно підходу Світового банку, класифікуються як «країни ОЕСР з високими доходами на душу населення».

19. Висвітліть підхід Міжнародного валютного фонду (МВФ) до класифікації країн. Перерахуйте основні критерії, що використовуються МВФ до виокремлення груп країн.

20. Охарактеризуйте змістовне наповнення терміну «передова економіка».

21. Спираючись на підхід МВФ, перерахуйте економіки, які класифікуються як «передові розвинені економіки» з виокремленням підкатегорій «основні провідні економіки» та «інші передові економіки».

22. Висвітліть підхід ЮНКТАД до класифікації країн.

23. Охарактеризуйте економіки з високим рівнем доходу, спираючись на підхід ЮНКТАД.

24. Перерахуйте, які країни, згідно критерію ЮНКТАД, відносяться до групи «члени ОЕСР з високим рівнем доходу».

25. Висвітліть підхід ОЕСР до класифікації країн.

26. Оцініть вплив глобальних викликів (COVID-19, війна в Україні, кліматичні зміни) на перегляд класифікаційних підходів.

27. Побудуйте порівняльну таблицю критеріїв класифікації країн за підходами ООН, СБ, МВФ, ЮНКТАД, ОЕСР.

28. Проаналізуйте, як політична фрагментація (на прикладі Тайваню, Макао, залежних територій) впливає на класифікацію країн.

29. Висвітліть критерії віднесення країни до групи «найменш розвинених країн» (LDCs) за підходом ООН.

30. Проаналізуйте приклади країн з високим рівнем доходу, які, однак, класифікуються ООН як такі, що розвиваються (наприклад, країни Перської затоки).

31. Охарактеризуйте ключові соціально-економічні проблеми країн з низьким рівнем доходу (за класифікацією Світового банку).

32. Порівняйте країни з нижчим та вищим середнім рівнем доходу. Які чинники визначають їхній розвиток і вразливість до глобальних викликів?

33. Поясніть, чому МВФ застосовує термін «ринки, що формуються» (emerging markets) замість «країни, що розвиваються».

34. Наведіть приклади країн, які успішно трансформувалися з категорії «що розвиваються» у «розвинені» (наприклад, Південна Корея, Сінгапур, Ірландія).

35. Проаналізуйте внутрішню регіональну нерівність у країнах, що розвиваються (на прикладі Бразилії, Індії чи ПАР).

36. Охарактеризуйте вплив залежності від експорту сировини на економіки країн, що розвиваються.

37. Дослідіть роль людського капіталу та інвестицій в освіту й охорону здоров'я для переходу країн, що розвиваються, до групи з високим рівнем доходу.

38. Побудуйте порівняльну таблицю класифікаційних критеріїв країн, що розвиваються, у підходах ООН, СБ, МВФ та ЮНКТАД.

Тестові запитання

1. **Який показник найчастіше використовується для класифікації країн за рівнем економічного розвитку?**

а) Темпи інфляції

б) Валовий внутрішній продукт (ВВП)

в) Рівень безробіття

г) Обсяг експорту

2. **Який індекс поєднує тривалість життя, рівень освіти та скоригований дохід?**

а) Індекс економічної свободи

б) Індекс глобальної конкурентоспроможності

в) Індекс людського розвитку (ІЛР)

г) Індекс цифрової готовності

3. Яка організація використовує метод Atlas для класифікації країн?

а) ООН

б) МВФ

в) Світовий банк

г) ЮНКТАД

4. Який поріг ВНД на душу населення визначає країну з високим рівнем доходу за методологією Світового банку (2025)?

а) 10 190 дол.

б) 11 585 дол.

в) 13 205 дол.

г) 15 460 дол.

5. Яка країна мала найвищий ІЛР у 2024 році?

а) Норвегія

б) Швейцарія

в) Ісландія

г) Канада

6. Який підхід класифікує країни на «розвинені», «перехідні» та «ті, що розвиваються»?

а) Метод ОЕСР

б) Метод МВФ

в) Метод ООН

г) Стандартна класифікація ЮНКТАД

7. Який показник не враховується в ІЛР?

а) Тривалість життя

б) Рівень освіти

в) Якість товарів

г) Скоригований дохід

8. Яка організація класифікує країни як «передові економіки»?

а) ООН

б) ЮНКТАД

в) МВФ

г) Світовий банк

9. Який з наведених критеріїв НЕ є основним у класифікації МВФ?

а) ВВП на душу населення

б) Диверсифікація експорту

в) Інтеграція у фінансову систему

г) Рівень урбанізації

10. Яка країна НЕ входить до G7?

а) США

б) Японія

в) Іспанія

г) Італія

11. Який метод згладжує валютні та інфляційні коливання?

а) Метод ППС

б) Метод ВВП

в) Метод Atlas

г) Метод LЛР

12. Яка організація враховує демографічні та соціальні аспекти при класифікації?

а) МВФ

б) ОЕСР

в) ООН

г) Світовий банк

13. Яка країна класифікується як розвинена, але не є членом ООН?

а) Макао

б) Тайвань

в) Сан-Марино

г) Монако

14. Який показник ІЛР відповідає категорії «дуже високого розвитку»?

а) 0,700

б) 0,750

в) 0,800

г) 0,850

15. Яка країна НЕ входить до списку ОЕСР?

а) Канада

б) Ізраїль

в) Саудівська Аравія

г) Південна Корея

16. Який регіон має найбільшу кількість країн з високим рівнем доходу за класифікацією СБ?

а) Азія

б) Америка

в) Європа

г) Океанія

17. Який з наведених показників є основним у класифікації Світового банку?

а) ВВП

б) ІЛР

в) ВНД на душу населення

г) Індекс конкурентоспроможності

18. Яка країна має статус спеціального адміністративного регіону КНР?

а) Тайвань

б) Макао

в) Гонконг

г) Сінгапур

19. Яка організація класифікує країни для надання преференцій у торгівлі?

а) МВФ

б) ООН

в) ЮНКТАД

г) ОЕСР

20. Який з наведених показників НЕ є частиною ІЛР?

а) Очікувана тривалість життя

б) Рівень освіти

в) Обсяг зовнішньої торгівлі

г) Скоригований дохід

21. Яка країна має ІЛР 0,972?

а) Швейцарія

б) Норвегія

в) Ісландія

г) Данія

22. Який підхід допускає гнучке тлумачення класифікації країн?

а) ООН

б) Світовий банк

в) МВФ

г) ЮНКТАД

23. Яка країна входить до групи «ASEAN-5»?

а) Китай

б) Індонезія

в) Індія

г) Пакистан

24. Який показник ВВП на душу населення характерний для США у 2025 році?

а) 65 тис. дол.

б) 72,8 тис. дол.

в) 58,2 тис. дол.

г) 70,2 тис. дол.

25. Яка країна НЕ входить до Єврозони?

а) Італія

б) Іспанія

в) Данія

г) Німеччина

26. Який показник Світового банку використовується для класифікації країн з низьким, середнім і високим рівнем доходу?

а) Валовий внутрішній продукт (ВВП)

б) Рівень безробіття

в) Валовий національний дохід (ВНД) на душу населення

г) Індекс глобальної конкурентоспроможності

27. Який рівень ВНД на душу населення (за Atlas-методом, 2025 р.) визначає країни з низьким доходом?

а) Менше ніж 1 135 доларів США

б) Від 1 136 до 4 465 доларів США

в) Від 4 466 до 13 205 доларів США

г) Понад 13 205 доларів США

28. Який термін МВФ найчастіше використовує для позначення країн, що розвиваються, з динамічним економічним зростанням?

а) Перехідні економіки

б) Найменш розвинені країни

в) Ринки, що формуються (emerging markets)

г) Глобальна периферія

29. Яка з наведених країн належить до групи «найменш розвинених країн» (LDCs)?

а) Туреччина

б) Мексика

в) Малайзія

г) Нігер

30. Який з наведених чинників найбільш характерний для країн, що розвиваються?

а) Висока індустріалізація та цифровізація

б) Провідна роль у світових фінансах

в) Висока залежність від експорту сировини

г) Висока тривалість життя

31. Які країни зазвичай відносяться до категорії з «нижчим середнім рівнем доходу»?

а) США, Японія, Німеччина

б) Катар, Кувейт, ОАЕ

в) Індія, В'єтнам, Україна

г) Швеція, Франція, Канада

32. Яка головна соціальна проблема притаманна більшості країн, що розвиваються?

а) Висока вартість нерухомості

б) Обмежений доступ до якісної освіти та медицини

в) Високий рівень інновацій

г) Перенасиченість ринків праці висококваліфікованими кадрами

33. Які країни продемонстрували успішний перехід із групи «що розвиваються» до «розвинених»?

а) Південна Корея, Сінгапур, Ірландія

б) Бразилія, Аргентина, Єгипет

в) Нігер, Чад, Афганістан

г) Венесуела, Куба, Болівія

34. Чому деякі країни Перської затоки, попри високий рівень доходів, класифікуються ООН як «що розвиваються»?

а) Через відсутність природних ресурсів

б) Через високий рівень бідності

в) Через недостатню диверсифікацію економіки та інституційну вразливість

г) Через низький рівень освіченості

35. Який інтегральний показник найчастіше використовується для оцінки соціально-економічного розвитку країн, що розвиваються?

а) Індекс економічної свободи

б) Індекс людського розвитку (ІЛР)

в) Індекс глобалізації

г) Індекс світової торгівлі

Відповіді до тестових завдань: 1. б, 2. в, 3. в, 4. в, 5. в, 6. г, 7. в, 8. в, 9. г, 10. в, 11. в, 12. в, 13. б, 14. в, 15. в, 16. в, 17. в, 18. б, 19. в, 20. в, 21. в, 22. в, 23. б, 24. б, 25. в, 26. в, 27. а, 28. в, 29. г, 30.в, 31. в, 32. б, 33. а, 34. в, 35. б.

Список використаних джерел

1. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. Економіка та держава. 2020. № 9. С. 17–24.

2. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. Ефективна економіка. 2020. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172

3. Simionescu M. The relation between economic growth and foreign direct investment. Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci. 2016. Vol. 34, No. 1. P. 187–213.

4. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни : монографія. Дніпро : НГУ, 2015. 310 с.

5. United Nations. South-South Cooperation: Towards a More Equitable Global Order. URL: https://www.un.org/south-south-cooperation

6. GDP per capita (current US$). World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD

7. International Monetary Fund. Official website. URL: https://www.imf.org

8. Prashad V. The Rise of the Global South. Monthly Review. 2020. Vol. 72, No. 3. P. 45–58.

9. Мартін В. The Global South and the Reordering of International Relations. Third World Quarterly. 2021. Vol. 42, No. 2. P. 215–232.

10. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org

11. United Nations Development Programme. Human Development Report 2023/2024. New York : UNDP, 2024.

12. Human Development Index by Country. World Population Review. URL: https://worldpopulationreview.com/country-rankings/hdi-by-country

13. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D., Nitsenko V. The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: challenges to international

economic security and competitiveness. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2020. Vol. 2, No. 33. P. 492–499. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.207214

14. United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Development. Geneva : United Nations, 2023. 248 p.

15. GDP growth (annual %). World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

16. World Bank Data Catalog. URL: https://datacatalog.worldbank.org

17. World Bank Atlas Method. World Bank Metadata and Methodology. URL: https://datahelpdesk.worldbank.org

18. World Bank Country and Lending Groups. URL: https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups

19. International Monetary Fund. Data and Statistics. URL: https://www.imf.org/en/Data

20. International Monetary Fund. *World Economic Outlook 2025*. Washington, DC : IMF.

21. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. URL: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database

22. International Monetary Fund. World Economic Outlook: Statistical Appendix. Washington, DC : IMF.

23. Roubini N., Backus D. *MBA Lectures in Macroeconomics*. URL: http://aviation.itu.edu.tr/.../Nouriel%20Roubini%20and%20David%20Backus%20Macroeconomics%20for%20MBAs.pdf

24. Reznikova N. V., Ivashchenko O. A., Kurbala N. V. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 17–24.

25. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Handbook of Statistics 2024. Geneva : UNCTAD, 2024.

26. UNCTAD. Developing economies in international trade. URL: https://sdgpulse.unctad.org/developing-economies-in-international-trade/

27. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/

28. OECD. Official website. URL: https://www.oecd.org/

29. OECD Guidance on Sovereign Wealth Funds. URL: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecdguidanceonsovereignwealthfunds.htm

30. Panchenko V. G., Reznikova N. V. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 95–117.

Тема 2

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПІДХОДИ ДО ВИОКРЕМЛЕННЯ КРИТЕРІАЛЬНИХ ОЗНАК ГРУП КРАЇН

2.1. Порівняльна характеристика класифікаційних підходів до виокремлення груп країн

2.2. Підходи кредитно-рейтингових агентств до виокремлення груп країн

2.3. Групи країн за підходами «Північ-Південь» і «Центр-Периферія»

2.4. Групи країн за критеріями інноваційності та цифровізації

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

2.1. Порівняльна характеристика класифікаційних підходів до виокремлення груп країн

Країни світу поділяються на розвинені, ті, що розвиваються, та найменш розвинені. Такий поділ ґрунтується на сукупності економічних, соціальних, технологічних та інституційних критеріїв, що відображають рівень їхнього розвитку, структуру господарства та потенціал зростання. У сучасній міжнародній економічній аналітиці класифікація країн дедалі більше набуває комплексного характеру, поєднуючи макроекономічні показники, структурні зрушення, рівень людського капіталу та технологічну спроможність [1-3].

Першим і базовим критерієм виступає рівень валового внутрішнього продукту на душу населення, розрахований за паритетом купівельної спроможності. Згідно з методологіями МВФ та Світового банку, країни з ВВП на душу населення понад 12 000–25 000 доларів США відносяться до розвинених, країни з показником у межах 2 000–12 000 доларів США — до тих, що розвиваються, а з рівнем нижче 2 000 доларів США — до найменш розвинених. Цей показник слугує індикатором економічного потенціалу країни та її здатності забезпечувати належний рівень життя населення [1-2].

Другим критерієм є структура економіки, яка відображає стадію розвитку господарства. У розвинених країнах переважає третинний сектор (сфера послуг) і четвертинний (інформаційні технології, освіта, наукові дослідження, фінансові послуги), частка яких у ВВП перевищує 65 %. У країнах, що розвиваються,

структура більш збалансована: частка промисловості (вторинного сектору) становить 30–40 %, тоді як частка аграрного сектору (первинного) залишається помітною — до 20–25 % у деяких регіонах. У найменш розвинених країнах аграрний сектор часто домінує у структурі виробництва, що зумовлює залежність від первинних товарів і низький рівень доданої вартості [5].

Третім критерієм виступає рівень промислової розвиненості, який визначається за показником доданої вартості у промисловості на душу населення (Manufacturing Value Added, MVA per capita). ЮНІДО встановлює порогові значення цього показника: для промислово розвинених країн — понад 2 500 доларів США (у цінах 2015 року, за ПКС), для країн, що розвиваються — від 300 до 2 000 доларів США. У розвинених економіках спостерігається поступове зниження ролі традиційних галузей («нижніх поверхів» індустрії) на користь високотехнологічних виробництв («верхніх поверхів»), тоді як у країнах, що розвиваються, відбувається активне зростання обсягів промислового виробництва завдяки перенесенню туди трудомістких галузей. Таким чином, між групами країн формується своєрідний поділ праці, що ґрунтується на рівні технологічного розвитку та вартості робочої сили [4].

Четвертим критерієм є індекс людського розвитку (ІЛР), який інтегрує очікувану тривалість життя, рівень освіти та скоригований національний дохід. Країни з ІЛР понад 0,800 класифікуються як такі, що мають дуже високий рівень

людського розвитку; у країнах, що розвиваються, цей показник переважно перебуває в діапазоні 0,550–0,800, а в найменш розвинених — нижче 0,550. ІЛР дедалі частіше розглядається як більш якісний показник добробуту, що дозволяє оцінити не лише економічну, а й соціальну динаміку розвитку [3].

П'ятий критерій охоплює рівень і якість життя населення, що визначається через структуру приватного кінцевого споживання, частку витрат на освіту, охорону здоров'я, цифрові послуги, середній дохід домогосподарств, а також розмір прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати. У розвинених країнах характерним є високий рівень споживання товарів тривалого користування та послуг, стабільний добробут населення та наявність ефективних соціальних систем. У країнах, що розвиваються, зростання доходів супроводжується розширенням доступу до базових послуг і появою середнього класу, тоді як у найменш розвинених державах проблема бідності та соціальної нерівності залишається актуальною [3; 5].

Таблиця 2.1

Країни з розвиненою промисловістю за підходом ЮНІДО

Австралія	Іспанія	Монако	Сінгапур
Австрія	Італія	Нідерланди	Тайвань
Андорра	Іспанія	Німеччина	Угорщина
Бельгія	Італія	Нова Зеландія	Фінляндія
Великобританія	Канада	Норвегія	Франція
Данія	Латвія	Польща	Чехія
Естонія	Литва	Португалія	Швейцарія
Ізраїль	Ліхтенштейн	Республіка Корея	Швеція
Ірландія	Люксембург	Сан-Марино	Японія
Ісландія	Мальта	Словаччина	

Джерело: [4].

Шостим критерієм є економічна ефективність, яка включає інституційну спроможність, макроекономічну стабільність, фінансову глибину, ефективність використання капіталу та рівень інноваційної активності. Економічна ефективність розвинених країн оцінюється на основі багатовимірної системи показників, що охоплює як класичні індикатори продуктивності, так і сучасні параметри інноваційної та цифрової спроможності. До традиційних показників належать продуктивність праці (як загальноекономічна, так і галузева), капіталоємність одиниці ВВП, фондовіддача основних засобів, матеріаломісткість продукції. Водночас дедалі більшого значення набувають показники ефективності використання людського капіталу, рівень автоматизації виробництва, цифрової інтеграції та інституційної стабільності. Розвинені країни демонструють стабільні інститути та високий рівень інновацій, у той час як країни, що розвиваються, відзначаються швидкими темпами зростання, але зазвичай мають нижчу інституційну якість і вищу економічну волатильність [7-8; 10-11].

Таблиця 2.2

Параметри кластеризації країн

Показник	Тип показника	Опис
GCI	Якість економічного розвитку	Індекс глобальної конкурентоспроможності
GII		Глобальний індекс інновацій
IOG		Індекс рівня глобалізації
HDI	Соціальний розвиток	Індекс людського розвитку
LQI		Індекс якості життя
CPI		Індекс соціального прогресу

Продовження таблиці 2.2.

EFI	Інституційний розвиток	Індекс економічної свободи
RLI		Індекс верховенства закону
WGI		Індекс ефективності робочої сили
HPI	«Щастя дорожче за гроші»	Міжнародний індекс щастя
GDP PPP Pop	ВВП на душу населення в цінах 2011 р. за ПКС	
GDP Growth	Середньорічний темп приросту ВВП за період 2011-2014 рр.	
Rents PPP Pop	Нафтогазова рента на душу населення в цінах за ПКС	
O&G Prod Pop	Виробництво нафти та газу на душу населення	
O&G Res Pop	Доведені запаси нафти й газу на душу населення	
O&G Rents % GDP	Частка нафтогазової ренти у ВВП (%)	
Fuel % Exp	Частка палива у вартості товарного експорту (%)	
Rent% Budg	Відношення величини нафтогазової ренти в сумі бюджетних доходів (%)	

Джерело: укладено за [7-11].

Однією з ключових ознак розвинених країн залишається відносно рівномірний розподіл доходів, що забезпечується через прогресивну фіскальну політику, ефективну систему соціального захисту та високий рівень доступу до базових послуг. Для таких країн характерна соціальна орієнтованість економіки, яка проявляється у підтримці малозабезпечених верств населення, включаючи пенсіонерів, студентів, осіб з інвалідністю, а також у забезпеченні гендерної рівності та інклюзивності.

Інтелектуалізація праці є ще однією фундаментальною рисою розвинених економік. Значні капіталовкладення в науку та інновації — на рівні 2–4 % ВВП — сприяють трансформації виробничих процесів, підвищенню продуктивності та створенню високотехнологічних секторів. Високий рівень

витрат на охорону здоров'я, освіту, культуру та цифрову інфраструктуру свідчить про гуманізацію економіки, що є характерною рисою постіндустріального розвитку. Крім того, витрати на охорону навколишнього середовища, які становлять 3–4 % ВНП, підтверджують високий рівень екологічної відповідальності та сталого розвитку [8; 13].

У контексті глобальної стратифікації особливу увагу привертає підгрупа найбільш розвинених країн, до якої традиційно відносять держави «Великої сімки» (G7), а також низку інших економік, що демонструють найвищі показники за ключовими індикаторами. Згідно з оновленими критеріями, ВВП за ПКС на душу населення в цих країнах має бути щонайменше в 2,5 рази вищим за середньосвітовий рівень, продуктивність праці — не менше ніж у 2,5 рази вища, ІЛР — понад 0,870, а частка високотехнологічних товарів у структурі експорту — понад 9 %. На основі сукупності вищезазначених критеріїв до підгрупи найбільш розвинених країн належать: Австрія, Бельгія, Велика Британія, Німеччина, Данія, Ірландія, Ісландія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Швейцарія, Франція, Швеція, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Японія, Канада, США, Австралія. Ці країни не лише демонструють високі економічні показники, але й відіграють провідну роль у формуванні глобальної фінансової, технологічної та політичної архітектури [1; 3; 7].

Сьомим, новим критерієм, що набув актуальності у 2020-х роках, є рівень цифрової трансформації. Він охоплює здатність економіки інтегрувати цифрові технології у виробничі процеси,

державне управління, соціальні сервіси та бізнес-моделі. Цифрова трансформація оцінюється за низкою кількісних та якісних індикаторів. Насамперед, це індекс цифрової готовності (Digital Readiness Index), який інтегрує рівень розвитку цифрової інфраструктури, доступ до широкосмугового інтернету, цифрову інклюзивність, рівень цифрової грамотності населення та ступінь інтеграції цифрових технологій у державне управління, бізнес-процеси та соціальні сервіси. Другим важливим показником є частка ІТ-послуг у структурі ВВП, яка у розвинених країнах перевищує 7–10 %, що свідчить про високий рівень цифровізації економіки. Особливу увагу приділяють інвестиціям у наукові дослідження та розробки (R&D), які у розвинених країнах становлять від 2,5 до 4,5 % ВВП, що забезпечує сталу модернізацію виробничих процесів, розвиток цифрових платформ, автоматизацію та роботизацію. [12-13].

Таблиця 2.3

TOP-20 країн світу за рівнем цифрової трансформації

Країна	*Оцінка*	*Місце в рейтингу*	*Технології*	*Люди*	*Управління*	*Вплив*
Сполучені Штати Америки	78.96	1	82.24	72.97	86.53	74.12
Сінгапур	76.94	2	71.20	69.98	86.95	79.61
Фінляндія	75.76	3	66.63	62.58	89.37	84.44
Швеція	74.99	4	69.28	60.21	87.89	82.58
Республіка Корея	74.85	5	66.78	79.28	80.93	72.40
Нідерланди	73.94	6	73.71	55.30	89.37	77.39
Швейцарія	73.71	7	74.85	61.38	83.27	75.35

Продовження таблиці 2.3.

Велика Британія	73.57	8	71.38	64.01	82.88	76.02
Німеччина	73.54	9	72.54	63.77	82.52	75.35
Данія	72.70	10	67.70	56.30	89.92	76.87
Канада	71.76	11	67.23	60.94	85.48	73.39
Японія	70.96	12	63.78	69.33	79.36	71.39
Ізраїль	70.46	13	55.18	68.91	77.76	80.00
Норвегія	69.70	14	63.47	56.56	89.46	69.30
Австралія	69.43	15	60.54	58.49	87.61	71.07
Франція	68.71	16	64.90	60.27	79.72	69.95
Китай	68.70	17	65.34	66.33	73.81	69.32
Естонія	67.85	18	53.56	60.42	88.28	69.13
Ірландія	66.20	19	54.54	48.59	80.78	80.90

Джерело: [12].

Восьмим критерієм виступає соціальна інклюзивність і сталий розвиток, що передбачає рівномірний розподіл доходів, ефективну систему соціального захисту, гендерну рівність та екологічну відповідальність. Для розвинених країн характерна соціально орієнтована економіка, тоді як країни, що розвиваються, поступово впроваджують політику інклюзивного зростання та сталого управління природними ресурсами [3; 5].

Таблиця 2.4

Перелік країн, що набули статус «розвинена країна» за класифікаційними підходами різних інститутів

Роки набуття статусу «розвинена країна» за класифікаційними підходами різних інститутів					
Країна	**За показником ІЛР ООН**	**За членством в ОЕСР**	**За підходом МВФ**	**За підходом СБ**	**За показником ПКС**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
2018					
Литва	З 2005	З 2018	З 2015	З 2012	З 2011

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6
			2016		
Латвія	З 2005	З 2016	З 2014	З 2012	З 2013
			2011		
Естонія	З 2003	З 2010	З 2011	З 2006	З 2011
			2010		
Ізраїль	З 1991	З 2010	З 1945	З 1987	З 2004
Словенія	З 1998	З 2010	З 2007	З 1987	З 2004
			2009		
Чехія	З 2001	З 1995	З 2009	З 2006	З 2005
Словаччина	З 2006	З 2000	З 2009	З 2007	З 2007
			2005		
Південна Корея	З 1999	З 1996	З 1945	З 2001	З 2005
Португалія	З 2005	З 1961	З 1945	З 1994	З 2004
			2002		
Греція	З 2001	З 1961	З 1945	З 1996	З 2002
			2001		
Нова Зеландія	З 1990	З 1973	З 1945	З 1987	З 2001
			1999		
Іспанія	З 1995	З 1961	З 1945	З 1987	З 1999
			1997		
Ірландія	З 1996	З 1961	З 1945	З 1987	З 1997
Фінляндія	З 1994	З 1969	З 1945	З 1987	З 1997
			1996		
Ісландія	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1996
Об'єднане Королівство	З 1992	З 1961	З 1945	З 1987	З 1996
			1995		
Швеція	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1995
Італія	З 1995	З 1962	З 1945	З 1987	З 1994
			1994		
Австралія	З 1990	З 1971	З 1945	З 1987	З 1994
Канада	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1994
Бельгія	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1994
Франція	З 1993	З 1961	З 1945	З 1987	З 1994

Закінчення таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6
			1993		
Японія	З 1990	З 1964	З 1945	З 1987	З 1993
			1992		
Люксембург	З 1992	З 1961	З 1945	З 1987	З 1985
Австрія	З 1992	З 1961	З 1945	З 1987	З 1992
			1991		
Нідерланди	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1991
Німеччина	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1991
Данія	З 1991	З 1961	З 1945	З 1987	З 1991
			1989		
США	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1989
			1987		
Норвегія	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1985
Швейцарія	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1985

Джерело: укладено за [1-3; 6; 9; 15].

Таблиця 2.5

Контроверсійність використання підходу «розвинена країна» за підходами різних інститутів

Країна	За показником ІЛР ООН	За членством в ОЕСР	За підходом МВФ	За підходом СБ	За показником ПКС
Угорщина	**Так з 2005**	**Так з 1996**	**Ні**	**Так з 2014**	**Так з 2010**
Чилі	**Так з 2007**	**Так з 2010**	**Ні**	**Так з 2012**	**Так з 2013**
Польща	**Так з 2003**	**Так з 1996**	**Ні**	**Так з 2009**	**Так з 2011**
Мальта	**Так з 2003**	**Ні**	**Так з 2008**	**Так з 2002**	**Так з 2003**
Кіпр	**Так з 2001**	**Ні**	**Так з 2001**	**Так з 1988**	**Так з 1999**
Сінгапур	**Так з 1999**	**Ні**	**Так з 1945**	**Так з 1987**	**Так з 1990**

Джерело: укладено за [1-3; 6; 9; 15].

Таблиця 2.6

Контроверсійність використання підходу «розвинена країна» за підходами різних інститутів: в процесі розгляду (щонайменше дві позиції під питанням)

Країна	За показником ІЛР ООН	За членством в ОЕСР	За підходом МВФ	За підходом СБ	За показником ПКС
1	2	3	4	5	6
Хорватія	Так з 2007	Ні	Ні	Так з 2017	Так з 2015
Уругвай	Так з 2014	Ні	Ні	Так з 2012	Так з 2017
Багамські острови	Так з 2016	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1997
Сейшельські острови	Так з 2015	Ні	Ні	Так з 2014	Так з 2012
Туреччина	Так з 2015	Так з 1961	Ні	Ні	Так з 2014
Кувейт	Так з 2014	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1980
Бахрейн	Так з 2012	Ні	Ні	Так з 2001	Так з 1983
Оман	Так з 2012	Ні	Ні	Так з 2007	Так з 1991
Румунія	Так	Ні	Так з 2023	Ні	Так з 2016
Сан Марино	Немає даних	Ні	Так з 2012	Так з 2000	Так з 1980
Саудівська Аравія	Так з 2010	Ні	Ні	Так з 2004	Так з 1980
ОАЕ	Так з 2004	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1980
Бруней	Так з 1999	Ні	Ні	Так з 1990	Так з 1980
Катар	Так з 1996	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1980
Панама	Так з 2023	Ні	Ні	Так	Так з 2015

Джерело: укладено за [1-3; 6; 9; 15].

Таблиця 2.7

Контроверсійність використання підходу «розвинена країна» за підходами різних інститутів: в процесі розгляду на предмет надання статусу «розвинена країна» більш ніж за двома підходами

Країна	За показником ІЛР ООН	За членством в ОЕСР	За підходом МВФ	За підходом СБ	За показником ПКС
1	2	3	4	5	6
Андора	Так	Ні	Ні	Так	Немає даних
Антигуа і Барбуда	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2012
Аргентина	Так з 2006	Ні	Ні	Ні	Ні
Аруба	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Барбадос	Так	Ні	Ні	Так	Ні
Бермудські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Білорусь	Так	Ні	Ні	Ні	Ні
Британські Віргінські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Болгарія	Так	Ні	Ні	Так з 2023	Ні
Каймановi острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Кюрасао	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Екваторіальна Гвінея	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2002
Фарерські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Французька Полінезія	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Гібралтар	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Гренландія	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6
Гуам	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Острів Мен	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Казахстан	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2012
Колумбія	Ні	З 2020	Ні	Ні	Ні
Ліхтенштейн	Так	Ні	Ні	Так	Немає даних
Малайзія	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2012
Маврикій	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2017
Мексика	Ні	Так з 1994	Ні	Ні	Ні
Монако	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Монтенегро	Так	Ні	Ні	Ні	Ні
Нова Каледонія	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Північні Маріанські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Палау	Так	Ні	Ні	Так	Ні
Росія	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2010
Сент Кіттс і Невіс	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2013
Сен Мартен	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Тринідад і Тобаго	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2005
Теркс і Кайкос	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Віргінські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних

Джерело: укладено за [1-3; 6; 9; 15].

2.2. Підходи кредитно-рейтингових агентств до виокремлення груп країн

Найбільш відомі та авторитетні агентства станом на 2025 р. – це MSCI Inc. (американська фінансова корпорація,

розташована в Нью-Йорку, яка спеціалізується на розробці глобальних індексів акцій, інструментів з фіксованою прибутковістю, аналітики багатокомпонентних портфелів та рішень для оцінки хедж-фондів), S&P Dow Jones Indices та FTSE Russell. У своїй роботі вони на постійній основі проводять процедури класифікації країн за рівнем розвитку фінансових ринків [16–21].

Хоча більшість країн класифікуються узгоджено, існує низка прикладів, де статус ринку суттєво відрізняється залежно від агентства. Найбільш показовим є випадок Південної Кореї: MSCI продовжує відносити її до категорії Emerging Markets, тоді як FTSE Russell і S&P DJI вже давно класифікують її як розвинену економіку. Основною причиною такої розбіжності є наявність валютних обмежень та регуляторних бар'єрів, які, на думку MSCI, ускладнюють доступ іноземних інвесторів до ринку. Іншим прикладом є Польща, яка за класифікацією FTSE Russell належить до розвинених ринків ще з 2018 року, тоді як MSCI та S&P DJI тривалий час утримували її у категорії Emerging Markets, посилаючись на недостатню ліквідність та інфраструктурні обмеження. Тайвань також демонструє розбіжності: FTSE класифікує його як розвинений ринок, тоді як MSCI та S&P DJI — як ринок, що розвивається. Причиною є обмеження на іноземне володіння активами та валютні операції, які FTSE оцінює менш критично, ніж інші агентства. У випадку Китаю всі три агентства погоджуються щодо його статусу як Emerging Market, однак розходяться у деталях — зокрема, у ступені включення внутрішніх акцій (A-shares) до

індексів. MSCI включає їх з обмеженням у 20% ринкової капіталізації, FTSE — з часткою 25%, а S&P DJI застосовує власні обмеження, що відображають різні оцінки доступності та прозорості ринку. Саудівська Аравія класифікується як Emerging Market усіма трьома агентствами, однак FTSE Russell уточнює її статус як Secondary Emerging Market, що свідчить про більш деталізований підхід до класифікації [16- 20].

Ці приклади демонструють, що хоча загальні критерії — такі як рівень ВНД, ліквідність, валютна конвертованість, правова стабільність — є спільними для всіх агентств, методологічні акценти та інтерпретація окремих показників можуть суттєво відрізнятися. Це створює різні інвестиційні сигнали для учасників ринку та вимагає уважного аналізу класифікацій у контексті конкретних стратегій [16; 18-20].

Якщо за складовими ринків відмінності не значні, то за методологією визначення розвиненості ринків агентства розрізняються. Агентство S&P використовує двоетапний процес оцінки країн. На першому етапі серія кількісних показників дозволяє провести початкову класифікацію, яка включається до порядку щорічної консультації з класифікації країн. Фінальне рішення по класифікації, або другий етап процесу оцінки, полягає в комбінації кількісних і консультаційних критеріїв, оцінку яким дають члени комітету за запропонованими класифікаційними ознаками, а також інвестори. Консультаційні критерії дозволяють інкорпорувати думку головних інституційних інвесторів про ту чи іншу країну [16; 18-20].

Критерії покривають діапазон факторів, що відображають макроекономічні умови, політичну стабільність, правові аспекти, а також умови функціонування фінансових ринків. Початкові критерії, що дозволяють включити країну до списку розгляду для подальшої класифікації агентства S&P такі: загальна ринкова капіталізація всіх цінних паперів, що пройшли лістинг біржі країни, знаходиться на рівні, що перевищує 2,5 млрд дол. США; щорічний оборот з цінних паперів, знаходиться на рівні, що перевищує 1 млрд дол. США, що дозволяє вести мову про істотну ліквідність; показник розвиненості ринку (Market Development Ratio) становить понад 5 %, що дозволяє діагностувати сууттєве покриття ринком капіталу внутрішньої економіки [18; 19].

Даний показник розраховується як відношення загальної ринкової капіталізації всіх цінних паперів до номінального ВВП країни. Наступним етапом є оцінка додаткових вимог, відповідність яким дозволить привласнити країні статус економіки, що розвивається. Якщо три з п'яти вимог виконуються, і ринкова капіталізація складає більше 15 млрд дол. США, країна підпадає під статус «Emerging Markets». Перелік вимог такий:

1) Режим торгів і проведення операцій на біржі повинен проходити з поставним періодом T + 3 або раніше. Своєчасність поставки цінних паперів істотна для інвесторів, тому цей критерій важливий для оцінки ефективності того чи іншого ринку;

2) Відповідність інвестиційному рівню головних рейтингових агентств суверенного боргу країни. Здатність країни оперувати боргом безпосередньо залежить від фінансової ситуації. Рейтинг країни повинен бути на рівні BB + або вище за шкалою S&P і Fitch, або Baa або вище за шкалою Moody's;

3) Відсутність ознак гіперінфляції в економіці країни. Рівень гіперінфляції згідно агентству становить показник, що перевищує 25 % протягом року оцінки країни;

4) Відсутність значних обмежень на володіння іноземними інвесторами частками в місцевих компаніях;

5) Вільний обіг національної валюти. Проблеми з покупкою або продажем національної валюти або репатріацією капіталу з ринку ускладнюють інвестиційний процес [18; 19]..

Повна відповідність вищезгаданим критеріям, а також знаходження показника ВВП за ПКС на душу населення вище позначки в 15 тис. дол. США дозволяє присвоїти країні статус розвиненого ринку. Основним інструментом оцінки країн агентством FTSE є матриця якості ринку, яка дозволяє переглядати той чи інший рейтинг країні і далі, і в рамках консультаційних процедур винести рішення про статус країни і її класифікацію. Хоча критерії оцінки агентств S&Pі FTSE схожі, останній з двох більш детально розглядає стан і функціонування фінансових ринків країни, але в той же час оцінка деяких показників не містить кількісний вимір, що може привести до більш суб'єктивного результату класифікації.

Додамо, що ця проблема вирішується через численні додаткові процедури, наприклад, консультації з учасниками ринку, постійне анкетування експертів, які проводить FTSE в рамках процедур класифікації країн [18-21].

2.3. Групи країн за підходами «Північ–Південь» і «Центр–Периферія»

Підхід «Північ–Південь» – це соціально-економічний і політичний поділ країн світу, популяризований наприкінці XX ст. та на початку XXI століття. Традиційно до «Глобальної Півночі» відносять країни G8, США, Канаду, Великобританію, усі країни-члени Європейського Союзу, Ізраїль, Японію, Сінгапур, Південну Корею, а також Австралію та Нову Зеландію, а також чотири з п'яти постійних членів Ради Безпеки ООН, за винятком Китаю. «Глобальний Південь» охоплює країни Африки, Латинської Америки та Азії, що розвивається, включаючи Близький Схід, а також такі держави як Бразилія, Індія, Китай та Індонезія – найбільші представники «південного» блоку. «Північ» здебільшого вживається як синонім «Заходу» та/або «Першого світу», тоді як «Південь» значною мірою відповідає поняттю «Третій світ» та/або «Схід» [22-23; 31].

Обидві групи часто визначаються з точки зору різного рівня багатства, економічного розвитку, нерівності доходів, демократії, політичної та економічної свободи, визначених

показниками свободи [24-25]. Країни Півночі, згідно цього підходу, заможніші, менш нерівні і вважаються більш демократичними, а також розвиненими країнами, які експортують високотехнологічну продукцію. Країни Півдня, як правило, менш розвинені країни, що розвиваються, з демократіями, що лише становляться, сильно залежні від сировинного експорту (як наслідок колоніального періоду) [23-24]. Тим не менш, розрив між Північчю та Півднем часто оскаржується і вважається, що він стає все більш несумісним із реальністю. В економічному плані станом на початок XXI ст. Північ – з однією чвертю світового населення – контролює чотири п'яті частини доходу, отриманого в будь-якій точці світу. 90 % обробної промисловості належать і розташовані на Півночі. І навпаки, Південь – три чверті світового населення – має доступ до однієї п'ятої світового доходу. Коли країни будуть економічно розвинені, вони можуть стати частиною «Півночі», незалежно від географічного розташування; аналогічно, будь-які країни, які не мають статусу «розвиненої», фактично вважаються частиною «Півдня» [27; 31]. Ідея класифікувати країни за своїм економічним становищем почалася під час холодної війни з класифікації «Схід- Захід». Термін «Третій світ» увійшов до вжитку в другій половині XX ст. з моменту публікації статті Альфреда Сові «Trois Mondes, Une Planète» (1952 р.) Ранні визначення країн «Третього світу» підкреслювали їхнє виключення із конфлікту «Схід-Захід» під час холодної війни, а також колишній колоніальний статус та бідність країн, які входили до складу даної категорії. Були

здійснені зусилля щодо мобілізації «Третього світу» як самостійного політичного утворення. Конференція Бандунга (1955 р.) ознаменувала зустріч на офіційному рівні держав «третього світу», на якій пропагувалася альтернатива узгодження або зі східним, або із західним блоками. Після цього в 1961 р. був організований перший «Саміт неприєднання». Сучасний підхід, який розділяє світову економіку на «ядро» та «периферію», був розроблений і зафіксувався у проєкті політичної реформи, яка ставила за мету змістити усталений підхід «Північ/Південь» з міжнародного політичного лексикону [28]. У 1973 р. на «Саміті неприєднаних» в Алжирі було анонсовано рух «Нового міжнародного економічного порядку». У 1973 р. нафтове ембарго, ініційоване країнами ОПЕК, спричинило десятилітнє зростання світових цін на нафту, що сприяло світовій рецесії і призвело до того, що промислово розвинені країни посилювали економічну протекціоністську політику та надавали меншу допомогу менш розвиненим країнам Півдня. Нестабільність додавали західні банки, які надавали значні позики країнам «Третього світу», більшість з яких не змогли повернути свій борг, що призвело до того, що МВФ розширював подальші позики їм виключно за умови проведення певних лібералізаційних реформ. Ця політика, яка стала називатися структурною перебудовою та була інституціоналізована Міжнародними фінансовими організаціями (МФО) та урядами Заходу, являла собою відрив від кейнсіанського підходу до іноземної допомоги, який був стандартним з кінця Другої світової війни. Після закінчення

холодної війни та розпаду Радянського Союзу деякі країни «Другого світу» приєдналися до «Першого світу», а інші приєдналися до «Третього» [28; 31].

Нагальною стала нова і простіша класифікація, хоча вживання термінів «Північ» та «Південь» набуло більшого поширення з новими конотаціями. Відтак класифікація країни як частини «Півночі» передбачає сам факт фіксування її не приналежності до «Півдня», який: не має передових технологій; є політично нестабільним; його економіка низько диверсифікована; валютна виручка залежить від експорту сировинних товарів на Північ, а також від коливань цін. Нерозвиненість Півдня та високий рівень розвитку Півночі поглиблюють нерівність між ними і залишають Південь джерелом сировини для розвинених країн. Північ відтак стає синонімом економічного розвитку та індустріалізації, тоді як Південь уособлює раніше колонізовані країни, які потребують підтримки у формі програм міжнародної допомоги. Економічний розвиток – це міра прогресу в конкретній економіці, який включає в себе прогрес в галузі технологій, переходу від економіки, заснованої в основному на сільському господарстві, до економіки, що базується на промисловості та покращення рівня життя. Інші фактори, що входять до концептуалізації того, що таке розвинена країна, – це тривалість життя та рівень освіти, бідність та зайнятість у цій країні. Крім того, в дослідженні «Регіоналізм на Півночі та Півдні: державні стратегії та глобалізація» Жан Гругель зазначає: «…трьома факторами, що керують економічним розвитком держав

Глобального Півдня, є «елітна поведінка» всередині національних держав і між ними, інтеграція та співпраця в межах «географічних» районів та отримане становище держав та регіонів у політичній економічній ієрархії» [23; 26]. Точність поділу «Північ–Південь» була оскаржена з кількох причин. По-перше, відмінності в політичному, економічному та демографічному складі країн, як правило, ускладнюють ідею монолітного Півдня. Глобалізація також поставила під сумнів уявлення про два окремі економічні блоки країн. Після процесу лібералізації Китаю, розпочатого в 1978 р., зростаюча регіональна співпраця між національними економіками Азії призвела до посилення децентралізації Півночі як основної економічної сили. Глобалізація значною мірою деформувала розрив за віссю «Північ–Південь» як теоретичне підґрунтя зусиль з розвитку міжнародних інституцій, таких як МВФ, Світовий банк, СОТ та різних асоційованих з Організацією Об'єднаних Націй організацій, хоча ці групи різняться своїм сприйняттям взаємозв'язку між глобалізацією та нерівністю всередині країн [23; 31].

Упродовж останнього десятиліття концепція «Північ–Південь» зазнала суттєвих трансформацій. Зокрема, термін «Глобальний Південь» набув нового політичного та геоісторичного значення, виходячи за межі суто економічної класифікації. Його дедалі частіше використовують у контексті боротьби за глобальну справедливість, реформування міжнародного порядку та переосмислення ролі країн, що розвиваються, у глобальному управлінні.

Країни «Глобального Півдня» стали більш активними учасниками міжнародної політики, зокрема через поглиблення співпраці в межах «Південь–Південь» (South-South Cooperation), а також зміцнення стратегічного балансу між провідними геополітичними центрами. Це проявляється у зростанні впливу Китаю, регіональній інтеграції в Азії, економічному зростанні Індії, а також змінах у торговельних потоках, де країни «Півдня» дедалі частіше виступають не лише як постачальники сировини, а як технологічні та виробничі центри [22-23].

Водночас, глобальні ризики, що загострилися у 2020-х роках — зокрема війна в Україні, конфлікти на Близькому Сході, економічна нестабільність, кліматичні катастрофи та інформаційна дезінформація — продемонстрували вразливість країн «Півдня» та асиметричний розподіл ресурсів і впливу. У 2025 році ООН та інші міжнародні організації закликали до структурних реформ, спрямованих на подолання нерівності, демократизацію глобального управління, справедливу кліматичну політику та ліквідацію цифрового розриву [22-23; 25].

Критика поділу «Північ–Південь» посилилася через зростаючу внутрішню різноманітність обох груп. Наприклад, у межах «Півдня» існують країни з високими темпами економічного зростання, технологічними проривами та політичною стабільністю, тоді як деякі країни «Півночі» стикаються з соціальною поляризацією, економічною нерівністю та демократичними викликами. Це ставить під сумнів монотонність і однорідність традиційного поділу [23; 26].

У цьому контексті «Глобальний Південь» дедалі більше розглядається не як географічна категорія, а як політичний проєкт, що включає деколоніальні ініціативи, вимоги до реформування міжнародних інституцій та переосмислення глобальної ієрархії. Такі об'єднання, як Рух неприєднання, Група 77+Китай, а також нові формати співпраці, відіграють ключову роль у формуванні альтернативних моделей глобального розвитку. Таким чином, у період 2020-х років концепція «Північ–Південь» зазнала істотного переосмислення. Вона більше не є лише економічною класифікацією, а перетворюється на інструмент політичного аналізу, що враховує історичні нерівності, геополітичні трансформації та зростаючу багатовекторність глобального порядку [22-23; 31].

2.4.Групи країн за критеріями інноваційності та цифровізації

Глобальний цифровий розрив і надалі часто інтерпретується через призму поділу «Північ – Південь». Проте, на початку 2020-х спостерігається динамічне зростання цифрової інклюзії в країнах Глобального Півдня, особливо в Азії, Африці та Латинській Америці. За даними Digital 2025 Global Overview Report, на початку 2025 року 5,56 млрд осіб користуються Інтернетом, що становить 67,9 % світового населення. Найшвидші темпи зростання зафіксовано саме в країнах з низьким і середнім рівнем доходу [22-23; 32-33].

Міжнародний союз електрозв'язку (ITU) у своєму Індексі розвитку ІКТ (IDI) 2025 підтверджує, що низькодохідні економіки демонструють найшвидші темпи прогресу, хоча розрив в доступності та використанні цифрових технологій залишається значним. У контексті оцінки цифрової готовності країн, Індекс мережевої готовності (Network Readiness Index, NRI) 2024 року показує, що Китай, В'єтнам, Кенія та Україна перевищують очікування щодо цифрової трансформації, демонструючи стратегічні інвестиції в інфраструктуру та цифрове управління, що дозволяє їм поступово зменшувати розрив з розвиненими економіками [33-34].

Для класифікації країн за рівнем цифрової інтеграції використовуються такі актуалізовані індикатори, зібрані з баз даних Міжнародного союзу електрозв'язку, ЮНКТАД, Всесвітнього поштового союзу, Світового банку (WITS) та Всесвітнього економічного форуму:

1. Кількість Інтернет-користувачів на 100 осіб (база даних Міжнародного союзу електрозв'язку (ITU)) [33].

2. Частка населення, що здійснює покупки в Інтернеті (Індекс електронної комерції B2C ЮНКТАД) - умовне позначення «Internet Shoppers» [35].

3. Частка населення, якій надаються послуги доставки пошти додому (База даних Міжнародного поштового союзу (UPU)) [36].

4. Оцінка транскордонних поставок Міжнародного індексу ефективності логістики (Світовий банк) - «Int Shipments» [37].

5. Складність митних процедур (Всесвітній економічний форум) - «Customs Burden» [38].

6. Використання ІКТ в секторі B2B (Індекс мережевої готовності Всесвітнього економічного форуму) [34; 38].

7. Використання Інтернету в секторі B2C (Індекс мережевої готовності Всесвітнього економічного форуму) - «B2C Internet Use» [34; 38].

8. Технологічна оснащеність фірм (Індекс мережевої готовності Всесвітнього економічного форуму) – «Firms 'Tech» [34].

9. Результат країни відповідно до Індексу електронної комерції B2C ЮНКТАД (ЮНКТАД) [35].

10. Результат країни відповідно до Індексу розвитку ІКТ Міжнародного союзу електрозв'язку (база даних Міжнародного союзу електрозв'язку (ITU)) - «ICT Dev Index» [33].

11. Результат країни відповідно до Індексу мережної готовності Всесвітнього економічного форуму (Всесвітній економічний форум) [34].

Ці індикатори дозволяють всебічно оцінити цифрову готовність країн, враховуючи як інфраструктурні, так і поведінкові аспекти цифрової економіки. Вони також демонструють, що Глобальний Південь поступово трансформується з пасивного споживача технологій у активного учасника цифрової глобалізації, що кидає виклик усталеному поділу «Північ – Південь» [33-35].

Інноваційна спроможність національних економік у сучасному світі дедалі більше визначає їхню конкурентоспроможність, стійкість до глобальних викликів та здатність до технологічного самозабезпечення. Щорічне дослідження Global Innovation Index (GII), яке здійснюється Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (WIPO), є

одним із найавторитетніших джерел оцінки інноваційного потенціалу країн. У 2023 році дослідження було проведено під загальним гаслом «Інновації в умовах невизначеності», що відображає актуальні глобальні тенденції, зокрема геополітичну нестабільність, економічні потрясіння та кліматичні виклики [22-23; 32].

За результатами GII 2023, Швейцарія очолила рейтинг найбільш інноваційних економік світу, демонструючи стабільно високі показники за всіма ключовими індикаторами: наукові публікації, патентна активність, якість освіти, ефективність державного управління та інноваційна активність приватного сектору. Швеція, яка посіла друге місце, вирізняється високим рівнем цифровізації, сталого розвитку та активною участю у глобальних наукових проєктах [39].

Сполучені Штати Америки залишаються лідером у сфері венчурного капіталу, технологічних стартапів та інноваційних кластерів, зокрема Кремнієвої долини. Велика Британія демонструє сильні позиції в галузі фінансових технологій, біомедицини та штучного інтелекту, а Сінгапур — найінноваційніша країна Південно-Східної Азії — забезпечує стратегічні інвестиції в біотехнології та цифрову економіку [39].

Фінляндія продовжує демонструвати ефективну освітню систему, високий рівень цифрової трансформації та сталий розвиток, тоді як Нідерланди вирізняються потужною інноваційною інфраструктурою та активною міжнародною кооперацією. Німеччина, незважаючи на конкуренцію з Південною Кореєю, зберігає лідерство у промислових

інноваціях, машинобудуванні та енергетиці. Данія демонструє високі показники у сфері біотехнологій, зеленої енергетики та цифрових рішень, активно підтримуючи наукові дослідження та технологічні стартапи [39].

Південна Корея, яка завершує десятку лідерів, вирізняється високими показниками у сфері електроніки, телекомунікацій та робототехніки. Держава активно підтримує наукові дослідження, інноваційні кластери та технологічні стартапи, що забезпечує її стабільну присутність у глобальному рейтингу [39].

Рейтинг Global Innovation Index 2023 засвідчує, що інноваційність економіки є результатом системного підходу, який включає інвестиції в людський капітал, наукову інфраструктуру, ефективне державне управління та глобальну інтеграцію. У сучасних умовах інновації виступають ключовим чинником економічної стійкості, технологічного суверенітету та довгострокового розвитку [39].

У сучасних умовах глобальної економічної трансформації ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності країн, що розвиваються, стає рівень їхньої інноваційності та цифрової зрілості. Традиційні параметри розвитку, пов'язані з динамікою ВВП, структурою експорту чи залученням іноземних інвестицій, поступово поступаються місцем комплексним характеристикам, що відображають спроможність держав інтегруватися у цифрову економіку та створювати власні інноваційні екосистеми. У цьому контексті країни, що розвиваються, демонструють неоднорідні

результати: з одного боку, вони активно адаптують цифрові технології у сферах фінансів, освіти, охорони здоров'я та державного управління, а з іншого — стикаються з обмеженнями інституційного, інфраструктурного та кадрового характеру [34; 39-40].

Інноваційна динаміка цих країн визначається не лише технологічним прогресом, а й якістю державної політики у сфері підтримки наукових досліджень, стартапів та цифрового підприємництва. Значну роль відіграють показники, що фіксуються в міжнародних індексах — зокрема, Global Innovation Index та Digital Adoption Index, які дозволяють оцінити ступінь цифрової інтеграції на рівні бізнесу, уряду та громадянського суспільства. Країни, що розвиваються, упродовж останнього десятиліття демонструють поступове зростання позицій у цих рейтингах, що свідчить про поступовий перехід від моделі екстенсивного розвитку до моделі, заснованої на знаннях та інноваціях. Особливо динамічним є сектор інформаційно-комунікаційних технологій, який стає драйвером економічного зростання завдяки мобільному банкінгу, електронній комерції, розвитку цифрових платформ і поширенню технологій штучного інтелекту [34; 40].

Водночас цифровізація не усуває структурних диспропорцій між країнами. Значна частина країн, що розвиваються, залишається залежною від імпорту технологій і капіталу, а також від доступу до глобальних ринків даних [32-33]. Нерівномірність цифрового розвитку зумовлює

формування нової асиметрії у світовому господарстві, де технологічно розвинені держави виступають постачальниками цифрових інновацій, тоді як країни, що розвиваються, — переважно їхніми споживачами. Ця ситуація вимагає переосмислення стратегій інноваційної політики з урахуванням національних особливостей, потреб у розвитку людського капіталу та створення сприятливого середовища для трансферу технологій. Рівень інноваційності та цифрової інтегрованості стає визначальним критерієм сучасної типологізації країн, що розвиваються [39-40].

Таблицям 2.8

Рейтинг країн за Global Innovation Index, 2023 р.

Місце в рейтингу	Економіка	Загальна оцінка	Інституційний розвиток	Людський капітал і дослідження	Інфраструктура	Розвиток ринкових структур	Бізнес середовище	Впровадження знань та технологій	Творчі впровадження
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
1	Швейцарія	**67,6**	2	6	4	7	5	1	1
2	Швеція	**64,2**	18	3	2	10	1	3	8
3	США	**63,5**	16	12	25	1	2	2	12
4	Велика Британія	**62,4**	24	8	6	3	13	7	2
5	Сінгапур	**61,5**	1	2	8	6	3	10	18
6	Фінляндія	**61,2**	3	5	1	12	4	4	16
7	Нідерланди	**60,4**	6	13	14	15	8	8	9
8	Німеччина	**58,8**	22	4	23	14	16	9	7
9	Данія	**58,7**	5	9	3	21	12	12	10
10	Південна Корея	**58,6**	32	1	11	23	9	11	5
11	Франція	**56**	27	17	22	9	17	16	6
12	Китай	**55,3**	43	22	27	13	20	6	14
13	Японія	**54,6**	21	18	13	8	11	13	25
14	Ізраїль	**54,3**	40	20	36	11	6	5	33
15	Канада	**53,8**	14	10	30	4	18	19	22
16	Естонія	**53,4**	11	34	5	5	25	20	15

Продовження таблиці 2.8

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*
17	Гонконг	**53,3**	8	15	9	2	28	51	3
18	Австрія	**53,2**	13	11	12	39	19	17	13
19	Норвегія	**50,7**	4	19	7	29	22	28	23
20	Ісландія	**50,7**	9	24	10	32	15	25	20
21	Люксембург	**50,6**	7	31	31	35	7	38	11
22	Ірландія	**50,4**	15	28	18	51	14	14	26
23	Бельгія	**49,9**	30	14	44	26	10	15	30
24	Австралія	**49,7**	17	7	19	17	24	30	24
25	Мальта	**49,1**	34	39	17	43	21	36	4
26	Італія	**46,6**	52	33	21	40	33	18	21
27	Нова Зеландія	**46,6**	12	21	29	31	29	39	28
28	Кіпр	**46,3**	41	38	32	38	31	23	17
29	Іспанія	**45,9**	46	27	16	33	32	24	29
30	Португалія	**44,9**	35	23	45	42	34	32	19
31	Чехія	**44,8**	36	30	24	82	27	21	32
32	ОАЕ	**43,2**	10	16	15	25	23	59	50
33	Словенія	**42,2**	38	25	20	68	26	27	48
34	Литва	**42,0**	19	42	43	34	35	29	41
35	Угорщина	**41,3**	47	36	42	64	30	26	38
36	Малайзія	**40,9**	29	32	51	18	36	37	47
37	Латвія	**39,7**	39	43	33	61	37	49	31
38	Болгарія	**39,0**	66	66	28	60	42	34	34
39	Туреччина	**38,6**	105	41	50	36	46	44	27
40	Індія	**38,1**	56	48	84	20	57	22	49

Джерело: [39].

Всесвітній рейтинг цифрової конкурентоспроможності «IMD World Digital Competitiveness Ranking» вимірює спроможність та готовність 69 економік економік адаптуватися до цифрових трансформацій та використовувати цифрові технології як рушій економічного розвитку в бізнесі, державному управлінні та суспільстві загалом. Світовий центр конкурентоспроможності IMD дослідив способи змагання країн та підприємств в процесі досягнення майбутнього процвітання. Методологія включає чотири основні фактори: економічну ефективність, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктуру, кожен з яких поділяється на п'ять підфакторів [40].

Таблиця 2.9

Місце розвинених країн з населенням понад 20 млн людей за Світовим рейтингом конкурентоспроможності IMD (2025 р.)

Позиція у рейтингу	Країна	Показник	Позиція у рейтингу	Країна	Показник
1	2	3	4	5	6
1	Тайвань	93,7	**17**	Індія	64,2
2	Канада	88,7	**18**	Чилі	62,5
3	США	84,3	**19**	Італія	62,5
4	Китай	82,1	**20**	Філіппіни	54,9
5	Саудівська Аравія	82,1	**21**	Польща	53,9
6	Австралія	78,4	**22**	Колумбія	49,7
7	Німеччина	78,2	**23**	Мексика	48,8
8	Малайзія	74,8	**24**	Кенія	48,3
9	Південна Корея	73,4	**25**	Бразилія	46,4
10	Велика Британія	71,9	**26**	Перу	45,9
11	Таїланд	71,3	**27**	Гана	44,2
12	Франція	69,9	**28**	Аргентина	42,8
13	Казахстан	69,0	**29**	Південна Африка	42,0

Продовження таблиці 2.9

14	Японія	68,7	**30**	Туреччина	40,4
15	Іспанія	65,8	**31**	Нігерія	39,7
16	Індонезія	64,3	**32**	Венесуела	25,5

Джерело: [40].

Таблиця 2.10

Місце розвинених країн з населенням менше 20 млн людей за Світовим рейтингом конкурентоспроможності IMD (2025 р.)

Позиція у рейтингу	Країна	Показник	Позиція у рейтингу	Країна	Показник
1	2	3	4	5	6
1	Швейцарія	100	**20**	Нова Зеландія	70,2
2	Сінгапур	99,4	**21**	Естонія	69,7
3	Гонконг	99,2	**22**	Кувейт	68,7
4	Данія	97,5	**23**	Португалія	67,8
5	Об'єднані Арабські Емірати	96,1	**24**	Латвія	67,0
6	Ірландія	91,3	**25**	Кіпр	61,8
7	Швеція	90,2	**26**	Пуерто-Ріко	61,0
8	Катар	89,9	**27**	Словенія	59,1
9	Нідерланди	89,8	**28**	Йорданія	57,8
10	Норвегія	86,2	**29**	Угорщина	56,7
11	Фінляндія	83,8	**30**	Румунія	56,6
12	Ісландія	83,5	**31**	Греція	55,3
13	Люксембург	78,2	**32**	Хорватія	51,2
14	Литва	77,7	**33**	Болгарія	48,0
15	Бахрейн	76,6	**34**	Ботсвана	46,1
16	Бельгія	74,6	**35**	Словаччина	42,8
17	Чехія	73,7	**36**	Монголія	40,9
18	Австрія	73,6	**37**	Намібія	37,5
19	Оман	72,9			

Джерело: [40].

Таблиця 2.11

Місце розвинених країн з ВВП на душу населення, що перевищує $ 20 000 за Світовим рейтингом конкурентоспроможності IMD (2025 р.)

Позиція у рейтингу	Країна	Показник	Позиція у рейтингу	Країна	Показник
1	Швейцарія	100	**24**	Австрія	73,6
2	Сінгапур	99,4	**25**	Південна Корея	73,4
3	Гонконг	99,2	**26**	Оман	72,9
4	Данія	97,5	**27**	Велика Британія	71,9
5	ОАЕ	96,1	**28**	Нова Зеландія	70,2
6	Тайвань	93,7	**29**	Франція	69,9
7	Ірландія	91,3	**30**	Естонія	69,7
8	Швеція	90,2	**31**	Японія	68,7
9	Катар	89,9	**32**	Кувейт	68,7
10	Нідерланди	89,8	**33**	Португалія	67,8
11	Канада	88,7	**34**	Латвія	67,0
12	Норвегія	86,2	**35**	Іспанія	65,8
13	США	84,3	**36**	Італія	62,5
14	Фінляндія	83,8	**37**	Кіпр	61,8
15	Ісландія	83,5	**38**	Пуерто-Ріко	61,0
16	Саудівська Аравія	82,1	**39**	Словенія	59,1
17	Австралія	78,4	**40**	Угорщина	56,7
18	Німеччина	78,2	**41**	Румунія	56,6
19	Люксембург	78,2	**42**	Греція	55,3
20	Литва	77,7	**43**	Польща	53,9
21	Бахрейн	76,6	**44**	Хорватія	51,2
22	Бельгія	74,6	**45**	Словаччина	42,8
23	Чехія	73,7			

Джерело: [40].

Таблиця 2.12

Місце країн з ВВП на душу населення нижче $ 20 000 за Світовим рейтингом конкурентоспроможності IMD (2025 р.)

Позиція у рейтингу	Країна	Показник	Позиція у рейтингу	Країна	Показник
1	Китай	82,1	**13**	Болгарія	48,0
2	Малайзія	74,8	**14**	Бразилія	46,4
3	Таїланд	71,3	**15**	Ботсвана	46,1
4	Казахстан	69,0	**16**	Перу	45,9
5	Індонезія	64,3	**17**	Гана	44,2
6	Індія	64,2	**18**	Аргентина	42,8
7	Чилі	62,5	**19**	Південно-Африканська Республіка	42,0
8	Йорданія	57,8	**20**	Монголія	40,9
9	Філіппіни	54,9	**21**	Туреччина	40,4
10	Колумбія	49,7	**22**	Нігерія	39,7
11	Мексика	48,8	**23**	Намібія	37,5
12	Кенія	48,3	**24**	Венесуела	25,5

Джерело: [40].

Таблиця 2.13

Рейтинг цифровізації економік за Digital Country Index

Експорт	Країни	Інвестиції	Туризм	Талант	Видатність
1	2	3	4	5	6
1	США	3	15	2	6
2	Китай	1	12	12	24
3	Японія	4	5	6	5
4	Індія	2	17	16	14
5	Німеччина	5	7	5	3
6	Велика Британія	6	4	3	1
7	Мексика	14	9	27	34
8	Італія	15	2	11	10
9	Канада	7	14	1	4

Продовження таблиці 2.13

10	Іспанія	11	1	7	8
11	Бразилія	12	25	29	27
12	Франція	9	3	10	7
13	Австралія	8	8	4	2
14	Російська Федерація	17	48	21	35
15	Швейцарія	18	31	15	13
16	Аргентина	31	38	36	15
17	Туречиина	21	10	35	37
18	Сінгапур	13	11	9	20
19	Колумбія	62	89	47	77
20	Малайзія	20	35	30	39
21	Польща	37	42	24	28
22	Південна Корея	51	78	26	11
23	В'єтнам	19	23	42	59
24	Чилі	34	40	37	31
25	Тайвань	59	51	155	23
26	Ізраїль	36	47	38	25
27	Нідерланди	53	54	22	17
28	Португалія	33	19	20	19
29	Пакистан	26	94	71	42
30	Об'єднані Арабські Емірати	48	114	55	49
31	Гонконг	28	20	19	46
32	Таїланд	16	6	23	43
33	Індонезія	22	50	53	60
34	Нова Зеландія	29	21	8	9
35	Швеція	32	45	40	22
34	Бельгія	45	36	40	22
35	Ірландія	25	16	13	16

Джерело: [41].

Таблиця 2.14

Перелік окремих міжнародних композитних індексів, що характеризують рівень розвитку світового інформаційного суспільства та його складових за міжнародними рейтингами

Назва індексу (укр. мова)	Назва індексу (англ. мова)	Кількість індикаторів	Дата прийняття та к-сть країн	Міжнародні організації або компанії виконавці
1	2	3	4	5
Глобальний роздрібної онлайн-торгівлі	Global Retail E-Commerce Index™ (B2C)	4 індикатори	2014 р. 150 країн	ЮНКТАД; A. T. Kearney
Індекс економіки знань	Knowledge Economy Index, KEI	109 структурних та якісних показників та 4 індекси	2004 р. 146 країн	Група Світового банку
Індекс розвитку ІКТ в країнах світу	The ICT Development Index, IDI	3 групи: доступ, використання, навички	2007 р. 169 країн	Міжнародний союз електрозв'язку; ЮНКТАД;
Індекс мережевої готовності	Networked Readiness Index	4 стовпи: технології, люди, управління, вплив	2003 р. 133 країн	Portulans Institute
Індекс цифрового доступу	Digital Access Index, DAI	8 індикаторів	2003 р. 180 країн	Міжнародний союз телекомунікацій (ITU)
Глобальний індекс можливостей ІКТ	Global Opportunity Index	4 субіндекси	2002 р. 143 країн	Інститут Мілкена; Міжнародний союз телекомунікацій (ITU)
Індекс мобільний зв'язок	The Internet (ITU)	26 індикаторів	2001 р. 170 країн	Міжнародний союз телекомунікацій (ITU)
Індекс розвитку електронного урядування	E -Government Development Index, EGDI	3 індекси: OSI (5 субіндексів), TII, HCI	2004 р. 193 країн	The United Nations E-Government Survey (ООН)
Індекс інформаційного суспільства	Information Society Index (ISI)	15 індикаторів	2004 р. 53 країни	Компанія IDC

Джерело: [33-35; 42-43].

Контрольні запитання та завдання

1. Надайте порівняльну характеристику основних класифікаційних підходів (МВФ, Світовий банк, ООН, ЮНІДО) до виокремлення групи розвинених країн.
2. Обґрунтуйте роль частки третинного та четвертинного секторів у ВВП як критерію розвиненості економіки.
3. Проаналізуйте критичні аргументи щодо обмеженості використання ВВП на душу населення як єдиного індикатора розвиненості.
4. Поясніть, як показник Manufacturing Value Added (MVA per capita) використовується ЮНІДО для визначення рівня промислової розвиненості.
5. Наведіть приклади країн з розвиненою промисловістю згідно з підходом ЮНІДО.
6. Порівняйте параметри ІЛР та інші показники якості життя (споживчий кошик, прожитковий мінімум, середня зарплата) у двох країнах, зробіть узагальнення.
7. Які параметри кластеризації країн (індекси GCI, GII, HDI, LQI, CPI тощо) використовуються для оцінки рівня розвитку?
8. Перерахуйте традиційні та сучасні показники економічної ефективності розвинених країн.
9. Розкрийте сутність поняття «гуманізація економіки розвинених країн».
10. Проаналізуйте оновлені критерії, за якими країни «Великої сімки» (G7) належать до найбільш розвинених.

11. Порівняйте перелік країн, що набули статус «розвинена країна» за підходами ООН, ОЕСР, МВФ, Світового банку та ПКС.
12. Спрогнозуйте можливі зміни у складі розвинених країн за класифікаціями різних інститутів у 2030-х роках.
13. Дайте оцінку контроверсійності використання поняття «розвинена країна» за підходами різних інституцій.
14. Наведіть приклади країн, де надання статусу «розвиненої» є спірним за більш ніж двома підходами.
15. Охарактеризуйте альтернативні підходи кредитно-рейтингових агентств (MSCI, S&P, FTSE Russell) до виокремлення групи розвинених країн.
16. Проаналізуйте методологію визначення розвиненості ринків у підходах кредитно-рейтингових агентств.
17. Перерахуйте ключові критерії кредитно-рейтингових агентств (макроекономічні, політичні, правові, фінансові) для класифікації країн.
18. Порівняйте трактування розвинених країн за підходами «Північ–Південь» і «Центр–Периферія».
19. Проаналізуйте позиції країн у Global Innovation Index 2023 та виокреміть головні риси найбільш інноваційних економік.
20. Дайте характеристику Індексу мережевої готовності (NRI) та його значення для оцінки цифрової розвиненості.
21. Розкрийте зміст поняття «цифровий розрив» та його сучасні виміри.
22. Оцініть релевантність індикаторів Світового банку (WITS) для характеристики цифрової економіки розвинених країн.

23. Оцініть адаптивність індикаторів Всесвітнього економічного форуму (WEF) до оцінки розвинених економік.

24. Охарактеризуйте методологію та результати IMD World Digital Competitiveness Ranking.

25. Проаналізуйте місце розвинених країн у World Competitiveness Ranking IMD з населенням понад і менше 20 млн осіб.

26. Визначте провідні тенденції цифрової трансформації в розвинених країнах за даними Digital Readiness Index.

27. Поясніть, які особливості інноваційної політики сприяють високим результатам Швейцарії, Швеції, США та Сінгапуру.

28. Проаналізуйте зміну ролі країн «Глобального Півдня» у цифровій та інноваційній економіці у 2020-х рр.

29. Дайте приклади міжнародних композитних індексів, що характеризують розвиток інформаційного суспільства (IDI, B2C E-commerce Index, ICT Dev Index тощо).

30. Узагальніть, як поєднання інноваційних, цифрових, соціальних та інституційних критеріїв дозволяє найбільш комплексно визначати статус «розвиненої країни».

Тестові завдання

1. **Який основний критерій використовують МВФ та Світовий банк для віднесення країни до розвинених?**

а) Рівень інфляції

б) ВВП на душу населення за ПКС

в) Обсяг експорту сировини

г) Рівень державного боргу

2. **Яка частка сектору послуг у ВВП характерна для розвинених країн?**

а) 30–40 %

б) 45–55 %

в) понад 65 %

г) менше 20 %

3. **Яке порогове значення Manufacturing Value Added (MVA per capita) визначає ЮНІДО для промислово розвинених країн?**

а) 500 дол. США

б) 1200 дол. США

в) 2500 дол. США

г) 10 000 дол. США

4. **Яке значення ІЛР (індексу людського розвитку) відповідає дуже високому рівню розвитку?**

а) понад 0,700

б) понад 0,750

в) понад 0,800

г) понад 0,600

5. **Який показник дедалі частіше використовують як альтернативу ВВП при оцінці розвитку?**

а) Рівень безробіття

б) Індекс людського розвитку

в) Рівень експорту

г) Кількість стартапів

6. **Яка країна, за класифікацією FTSE Russell, у 2018 році отримала статус розвиненої, хоча за MSCI залишалася в Emerging Markets?**

а) Польща

б) Португалія

в) Угорщина

г) Туреччина

7. **Які з нижченаведених агентств належать до провідних кредитно-рейтингових класифікаторів?**

а) S&P Dow Jones, MSCI, FTSE Russell

б) Moody's, Fitch, Standard Bank

в) MSCI, IMF, WTO

г) OECD, IMF, UNDP

8. **Який критерій НЕ використовується кредитно-рейтинговими агентствами при класифікації країн?**

а) Рівень політичної стабільності

б) Ліквідність фінансових ринків

в) Рівень розвитку цифрової інфраструктури

г) Валютна конвертованість

9. **Яка з країн традиційно належить до «Великої сімки» (G7)?**

а) Іспанія

б) Швеція

в) Канада

г) Польща

10. **Яка країна входить до ТОП-3 за Digital Readiness Index 2025 року?**

а) Японія

б) Фінляндія

в) Сінгапур

г) Індія

11. **Яке місце посіла Швейцарія у Global Innovation Index 2023?**

а) 1

б) 3

в) 5

г) 10

12. **Який показник використовується для оцінки цифрового розриву?**

а) Рівень ВВП на душу населення

б) Кількість користувачів Інтернету на 100 осіб

в) Рівень безробіття серед молоді

г) Індекс щастя

13. ***До яких країн належить «Глобальна Північ»?***

а) *Л*атинська Америка, Африка

б) США, Канада, ЄС, Японія

в) Китай, Індія, Бразилія

г) Афганістан, Судан

14. **Яка частка ІТ-послуг у ВВП характерна для розвинених країн?**

а) 2–3 %

б) 5 %

в) 7–10 %

г) понад 20 %

15. **Який підхід поділяє країни світу на ядро та периферію?**

а) МВФ

б) «Північ–Південь»

в) «Центр–Периферія»

г) ОЕСР

16. **Яка країна очолює рейтинг IMD World Competitiveness Ranking 2025 серед малих економік?**

а) Канада

б) Швейцарія

в) Нідерланди

г) Португалія

17. **Який показник використовується в кластеризації країн для виміру соціального розвитку?**

а) CPI

б) HDI

в) RLI

г) GCI

18. **Яка з країн належить до ТОП-10 інноваційних економік світу за GII 2023?**

а) Іспанія

б) Південна Корея

в) Польща

г) Угорщина

19. **Що означає критерій «T+3», який застосовується кредитно-рейтинговими агентствами?**

а) Рівень інфляції за 3 роки

б) Своєчасність розрахунків на біржі

в) Тривалість торгових угод у ВТО

г) Термін виплати кредиту

20. **Який показник відображає рівень цифрової інтеграції країни у глобальну економіку?**

а) Digital Readiness Index

б) Індекс демократії

в) Індекс свободи слова

г) Gini coefficient

21. **Який критерій входить до інноваційної спроможності економіки?**

а) Витрати на R&D (% ВВП)

б) Кількість сировинних експортних контрактів

в) Рівень імміграції

г) Природний приріст населення

22. **Яке значення має індекс щастя (HPI) у кластеризації країн?**

а) Характеризує соціально-політичну стабільність

б) Вимірює інвестиційний клімат

в) Відображає рівень добробуту та задоволення життям

г) Визначає структуру ВВП

Відповіді до тестових завдань: 1. б, 2. в, 3. в, 4. в, 5. б, 6. а, 7. а, 8. в, 9. в, 10. б, 11. а, 12. б, 13. б, 14. в, 15. в, 16. б, 17. б, 18. б, 19. б, 20. а, 21. а, 22. в

Список використаних джерел

1. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. URL: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database
2. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org
3. United Nations Development Programme. Human Development Report 2023/2024. New York : UNDP, 2024.
4. United Nations Industrial Development Organization. Country Classification Report 2025. Vienna : UNIDO, 2025. URL: https://stat.unido.org/portal/storage/file/publications/classif/country-classif-report-2025.pdf

5. United Nations Conference on Trade and Development. Handbook of Statistics 2024. Geneva : UNCTAD, 2024.
6. OECD. Official website. URL: https://www.oecd.org
7. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report. Geneva : World Economic Forum.
8. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2024. Geneva : WIPO, 2024.
9. United Nations Development Programme. Human Development Index. URL: https://hdr.undp.org
10. Heritage Foundation. Index of Economic Freedom 2024. URL: https://www.heritage.org/index
11. World Justice Project. Rule of Law Index 2024. URL: https://worldjusticeproject.org
12. Network Readiness Index 2024. URL: https://networkreadinessindex.org
13. Our World in Data. Research and Development Spending. URL: https://ourworldindata.org
14. World Bank Data Catalog. URL: https://datacatalog.worldbank.org
15. MSCI. Market Classification Framework. URL: https://www.msci.com/indexes/index-resources/market-classification
16. MSCI. Market Classification Framework Methodology. New York : MSCI Inc., 2024.
17. S&P Dow Jones Indices. Market Classification Methodology. New York : S&P Global, 2025.
18. S&P Dow Jones Indices. Equity Country Classification Consultation 2025. New York : S&P Global, 2025.

19. FTSE Russell. Equity Country Classification Framework. London : FTSE Russell, 2025.
20. FTSE Russell. Equity Country Classification Annual Review. London : FTSE Russell, 2025.
21. MSCI. Market Accessibility Review 2025. New York : MSCI Inc., 2025.
22. United Nations. South-South Cooperation. URL: https://www.unsouthsouth.org
23. United Nations Conference on Trade and Development. Trade and Development Report 2024. Geneva : UNCTAD, 2024.
24. World Bank. World Development Report 2024. Washington, DC : World Bank, 2024.
25. United Nations Development Programme. Human Development Report 2023/2024. New York : UNDP, 2024.
26. Grugel J. Regionalism and Globalization in the Global South. Third World Quarterly. 2004. Vol. 25. No. 4. P. 603–621.
27. Sauvy A. Trois Mondes, Une Planète. L'Observateur. 1952.
28. Non-Aligned Movement. Official Documents and Declarations. URL: https://www.nam.gov.za
29. World Trade Organization. The Multilateral Trading System: A Short History. URL: https://www.wto.org
30. International Monetary Fund. Structural Adjustment Programs and Economic Reform. Washington, DC : IMF.
31. Prashad V. The Poorer Nations: A Possible History of the Global South. London : Verso, 2012.
32. DataReportal. Digital 2025 Global Overview Report. URL: https://datareportal.com

33. International Telecommunication Union (ITU). Measuring Digital Development: ICT Development Index 2025. Geneva : ITU, 2025.
34. Network Readiness Index 2024. URL: https://networkreadinessindex.org
35. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD B2C E-commerce Index 2024. Geneva : UNCTAD, 2024.
36. Universal Postal Union. Official Statistics Database. URL: https://www.upu.int
37. World Integrated Trade Solution (WITS). World Bank Database. URL: https://wits.worldbank.org
38. World Economic Forum. Network Readiness Framework and Digital Economy Indicators. Geneva : WEF
39. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2023. Geneva : WIPO, 2023. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index
40. IMD World Competitiveness Center. World Digital Competitiveness Ranking 2025. Lausanne : IMD, 2025.
41. Digital Country Index. Country Index Results. URL: https://www.digitalcountryindex.com
42. United Nations. E-Government Survey 2024. New York : United Nations, 2024.
43. World Bank. Knowledge Economy Index Methodology. Washington, DC : World Bank.

Тема 3

ПРЕДМЕТ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ

3.1 Кон'юнктура як економічна категорія і галузь економічної науки

3.2 Види економічної кон'юнктури

3.3 Фактори формування економічної кон'юнктури

3.4 Система показників, що визначає тенденції економічної кон'юнктури

3.5 Циклічні детермінанти економічної кон'юнктури розвинених країн

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

3.1. Кон'юнктура як економічна категорія і галузь економічної науки

Стан економічної кон'юнктури значною мірою є віддзеркаленням макро- і мікросередовища світової економіки і товарних ринків. Термін «кон'юнктура» походить від латинського слова «conjungo», що означає «з'єдную», «зв'язую». Поняття «кон'юнктура» найчастіше використовують, коли йдеться про характеристику конкретної ситуації, що склалася на даний момент або за певний проміжок часу на світовому ринку в цілому або в окремо взятій країні чи на конкретному товарному ринку [1; 2]. Таким чином, саме поняття «кон'юнктура» містить у собі сукупність взаємозалежних і в той же час суперечливих відносин, прямих і зворотних зв'язків, що визначають зміни ринкової ситуації [1; 12].

Початок систематичним дослідженням економічної кон'юнктури було покладено у перші десятиліття XX-го століття, коли в умовах інтенсифікації економічного зростання у розвинених країнах став проявлятись попит на прогнози щодо процесів розвитку ринків [3-5].

Замовниками прогнозів були монополістичні та олігополістичні структури, що сформувалися на хвилі концентрації та централізації виробництва і капіталу. В ці ж роки зароджується концепція маркетингу як зведення правил управління великими підприємствами. Основою успіху підприємницької діяльності, згідно з методологічним

установок маркетингу, є досягнення відповідності результатів комерційної діяльності вимогам ринку. Насправді, практика показала, що дослідження кон'юнктури використовувалися господарюючими суб'єктами не тільки для того, щоб пристосуватися до економічної кон'юнктури, але і потім, щоб впливати на її формування в своїх інтересах [1; 4].

Напередодні і після Другої світової війни дослідження економічної кон'юнктури стали використовуватися на систематичній основі урядами все більшого числа країн для формування економічної і науково-технічної політики, а також для відстеження результативності такої політики і внесення у неї корективів [3-4; 6].

Дослідження економічної кон'юнктури мали прикладний характер, бо були покликані сприяти вирішенню практичних завдань, які періодично виникають через коливання темпів і пропорцій ринку разом з еволюційними процесами економічної системи та в міру розвитку продуктивних сил. За своєю суттю вони були спрямовані проти спрощених уявлень про механізм макроекономічних процесів, які підтримувала економічна наука і, насамперед, її неокласичний напрям, що зосередився на вирішенні проблем статичного характеру [5; 12-13].

Вдосконалюючись, кон'юнктурні дослідження сприяли все більш адекватному відображенню реальних процесів в економічній статистиці і теорії. Взаємодія прикладних і теоретичних досліджень макроекономічних процесів стала особливо плідною після того, як провідними службами

спостереження за економічною кон'юнктурою стали центри економічної науки і статистики [4; 6].

Біля витоків практичних кон'юнктурних досліджень стояли видатні економісти. Основи сучасної методології економічних досліджень заклали: професор Гарвардського університету, засновник еталонного економічного барометра **Уоррен М. Персонс** (1878-1937); професор Колумбійського університету, засновник Національного бюро економічних досліджень **Уеслі Мітчел** (1874–1948); лауреат Нобелівської премії 1971 р. **Саймон Кузнець** (1901–1985); професор Римського університету, голова Центрального інституту статистики у 1926–1932 роках **Коррадо Джині** (1884–1965); глава Інституту кон'юнктурних досліджень в Берліні, **Ернст Вагеман** (1884–1956); засновник Австрійського інституту кон'юнктурних досліджень, лауреат Нобелівської премії 1974 р. **Фрідріх А. фон Хайек** (1899–1992) [3-5].

Кон'юнктурний інститут, створений **Миколою Кондратьєвим** в 1920 р. випускав Економічний бюлетень, а самі кон'юнктурні дослідження базувались на динамічній теорії, яка вивчала економічні явища в процесі їх зміни в часі [5; 12].

Формування теоретичних і методологічних основ будь-якої галузі знань починається з визначення предмета дослідження. В економічній науці, однак, немає загальноприйнятого визначення кон'юнктури. **Саймон Кузнець** зазначав невизначеність терміну «кон'юнктура» і пояснював цією невизначеністю схильність терміну різноманітним інтерпретаціям, покликаним пристосувати його до потреб різних теоретичних конструкцій.

Представники різних шкіл можуть мати свій погляд на предмет, методи та цілі кон'юнктурних досліджень, а також змінювати їх, оскільки теоретичні уявлення розвиваються в міру накопичення знань про предмет [1; 5; 12].

Суспільні науки взагалі і економічні, зокрема, мають справу зі складною швидко еволюціонуючою системою. З часом змінюється ефективність, динаміка та структура ділової активності, характер і форми взаємодії господарюючих суб'єктів, а разом з тим, і пріоритети у галузі вивчення економічної кон'юнктури [13]. У цьому контексті визначення поняття повинно спиратися на еволюцію уявлень про предмет і, водночас, слугувати методологічною основою для виявлення тенденцій та оцінки перспектив розвитку даного явища. У дослідженні кон'юнктури, як вважав М. Кондратьєв, необхідно керуватися формулою французького філософа **Огюста Конта (1798–1857):** «***знати, щоб передбачати; передбачати, щоб керувати***» [12].

Спочатку економічна кон'юнктура трактувалася як *ситуація що стихійно складається, непередбачувано змінюється на місцевих ринках, що проявляється в умовах реалізації певних видів товарів.* Зміна кон'юнктури могла служити причиною руйнування або несподіваного збагачення господарюючих суб'єктів. Мова йшла про безліч різних кон'юнктур. При цьому причини (фактори) і закономірності (механізм) зміни кон'юнктури, а, отже, і зв'язок між кон'юнктурами залишалися довгий час неясними [1; 12].

Спроби наукового осмислення стали найбільш виразними у другій половині XIX століття. Німецький соціолог

Фердинанд Лассаль (1825–1864) у монографії «Капітал і праця», що вийшла першим виданням в 1864 р., показав залежність всіх верств населення, включених у суспільне виробництво, від економічної кон'юнктури. Згідно з його уявленнями, ця залежність носить фатальний характер, бо економічна кон'юнктура незалежно від індивідуальних зусиль і здібностей підприємців впливає на їхні прибутки і збитки. Ф. Лассаль вважав неможливим раціональне передбачення економічної кон'юнктури [5].

Між тим, поняття економічної кон'юнктури спочатку на емпіричній, а потім і теоретичній основі поступово розширювалося. Мало місце розсування географічних, галузевих, тимчасових і відтворювальних рамок цього поняття, змінювалися і уявлення про можливості передбачення розвитку кон'юнктури і впливу на неї. Формування національних і світових ринків змінило уявлення про просторові межі кон'юнктури як об'єктивного явища. Було усвідомлено існування кон'юнктури світових товарних ринків і їхнього впливу на кон'юнктуру національних і місцевих ринків. У XIX столітті з усією очевидністю проявився циклічний характер розвитку великої, заснованої на застосуванні машин промисловості. Це дало підставу вбачати зв'язок між кон'юнктурою ринків різних товарів та загальним станом ділової активності, тобто загальногосподарською кон'юнктурою [1; 12].

Французький економіст **Клемент Жюгляр** (1819–1908) – автор першої монографії з середньострокових економічних циклів – поклав початок **побудови економічних барометрів**,

покликаних виявляти симптоми майбутніх криз і зміни кон'юнктури загалом на основі банківської і торговельної статистики. Масове застосування економічних барометрів здійснилося набагато пізніше, в перші десятиріччя XX століття [4-5].

Перше розгорнуте визначення економічної кон'юнктури дав німецький економіст представник історичної школи **Адольф Вагнер** (1835–1917). У 1892 р. вийшло третє видання його праці «Основи політичної економії». Кон'юнктура трактувалася таким чином: «сукупність умов (технічних, економічних, соціальних і правових), які (у народному господарстві, що ґрунтується на поділі праці і приватній власності на засоби виробництва) визначають виробництво, збут і ціни товарів, незалежно від волі господарюючих суб'єктів». Були виокремлені, зокрема, такі чинники: коливання врожаїв, зміни техніки виробництва і транспорту, війни, зміни курсу економічної політики, «капризи» моди, зміни в соціальній диференціації населення та його міграція [5].

Слід наголосити, що трактування А. Вагнера не обмежувалось сферою обміну, але і включало виробництво. Разом з тим з його формули випливає, що формування кон'юнктури при всій різноманітності умов, що впливають на неї, опосередковується закономірностями відтворювального процесу. Це дало певну підставу представнику наступного покоління німецьких теоретиків економічної кон'юнктури **Вернеру Зомбарту** (1863–1941) критикувати А. Вагнера за те, що з його визначення випадає економічний зміст кон'юнктури [5].

Зі свого боку, В. Зомбарт дотримувався практики побудови економічних барометрів, що панувала в першій третині XX століття. Вона ґрунтувалась на показниках, що характеризують стан ринків цінних паперів, грошей і товарів. Відповідно, він обмежив поняття кон'юнктури сферою ринкових відносин. У монографії «Сучасний капіталізм» (1930 р.) В. Зомбарт визначив економічну кон'юнктуру як загальний стан ринкових відносин в кожен даний момент, оскільки ці відносини визначальним чином впливають на стан відтворювального процесу, який складається в результаті взаємодії внутрішніх і зовнішніх причин [5].

Найбільшу популярність одержало визначення, дане представником третього покоління німецьких теоретиків кон'юнктури – **Вільгельмом Рьопке** (1892–1966). У 1922 р. в Німеччині була опублікована його монографія «Кон'юнктура». У ній В. Рьопке відмовився від складних конструкцій і повернувся до таких, що відповідають комерційним уявленням про кон'юнктуру, визначивши її як співвідношення попиту і пропозиції на будь-якому ринку. Визначення В. Рьопке ставить під сумнів можливість науково-обґрунтованого дослідження економічної кон'юнктури і можливість використання результатів для управління господарською діяльністю. Він відкинув весь накопичений досвід, який свідчив про взаємозв'язок ринкових кон'юнктур. Для багатьох, проте, виявилася досить привабливою формула В. Рьопке, що зводить кон'юнктуру до співвідношення попиту і пропозиції [5].

Співвідношення попиту і пропозиції має першочергове, але не виняткове значення для формування кон'юнктури. Фази і

стадії фаз економічних циклів розрізняються, перш за все, співвідношенням попиту і пропозиції. Разом з тим, найважливішою складовою кон'юнктури є темпи економічного зростання. Аналогічні фази та стадії економічних циклів розрізняються інтенсивністю й характеристикою динаміки (позитивною або негативною), а також тривалістю тих чи інших тенденцій [1-2; 12].

Фундаментальне значення має розмір ВВП в розрахунку на душу населення і його структура на різних стадіях відтворювального процесу: створення (за галузями виробництва), розподілу (за видами доходів) і кінцевого використання (співвідношення споживання і нагромадження). Закономірно, що фази спаду і депресії легше і швидше долають розвинені країни, що володіють можливостями для гнучкої зміни внутрішньогосподарських пропорцій, для інтенсивного оновлення капіталу і підвищення його ефективності [13].

Принципово важливі зміни в методологічних підходах до відстеження та прогнозування економічної кон'юнктури, а, разом з тим, і в розумінні природи цього явища відбулися під впливом «Великої депресії» кінця 1920-х – початку 1930-х років. До цього головним інструментом, за допомогою якого оцінювалася та прогнозувалась кон'юнктура, були економічні барометри, які представляли собою систему статистичних показників, що характеризують динаміку сфери обміну і ринку [3-4].

Найбільшим авторитетом користувався в той час **Гарвардський барометр**. Він складався з динамічних рядів трьох змінних. Першим був динамічний ряд курсів індексу

акцій, зареєстрованих на Нью-йоркській фондовій біржі, що відображав динаміку ринку капіталів. Другим був показник ділової активності, складений шляхом підсумовування розрахункових операцій 241 банку (виключаючи операції банків в Нью-Йорку, пов'язаних переважно з діяльністю фондової біржі), що уособлював рух ринку товарів. Третім – обліковий відсоток за короткостроковими векселями (до трьох місяців), що характеризував зміни умов здійснення операцій на ринку грошей [3-4].

В результаті аналізу динаміки названих показників за період з 1903–1914 рр. була виявлена емпірична форма зв'язку в циклічних коливаннях трьох виділених індексів. За припущенням автора Гарвардського барометра Уоррена Персонса, падіння кривої ринку капіталів повинно випереджати/упереджувати в середньому на 8 місяців відповідний поворот в динаміці кривої ринку товарів. Остання, у свою чергу, повинна випереджати на 4 місяці зміни до кривої грошового ринку. Така послідовність дотримувалася під час кризи в США 1919–1921 рр. Однак криза, що почалася 1929 року, не була передбачена Гарвардським барометром, коли всі три криві впали практично одночасно, у вересні-листопаді 1929 р. Проте ця невдача не означала неможливість побудови індексу випереджальних показників для прогнозування економічної кон'юнктури. Вона лише висвітлила недоліки барометрів, побудованих на показниках, що відображають динаміку тільки сфери обігу [3-4].

Стало очевидним, що дослідження кон'юнктури повинні ґрунтуватися на аналізі динаміки і пропорцій всього процесу

відтворення на макроекономічному рівні. Даний процес включає виробництво, розподіл, обмін і споживання. Економічні барометри будувалися на відстеженні динаміки змінних тільки однієї стадії цього процесу – обміну (тобто ринку), що представляє найбільший інтерес для комерційних споживачів результатів кон'юнктурних досліджень [3; 13].

Саме в 1930-х роках в США і Великобританії починається активна розробка концепції ВВП і системи національних рахунків, у яких відображаються процеси створення, розподілу і кінцевого споживання ВВП. Ці країни стали використовувати цю систему для мобілізації ресурсів народного господарства під час Другої світової війни. У другій половині XX-го століття, завдяки зусиллям ООН, система національних рахунків отримала повсюдне поширення. Дещо раніше, починаючи з 1940-х років, отримують поширення агрегатні індекси промислового виробництва. Системи національних рахунків і агрегатні індекси стали служити статистичної основою для відстеження та прогнозування тенденцій економічного розвитку, для управління господарськими процесами на різних рівнях [13].

Систематичні дослідження кон'юнктури показали, що поточна кон'юнктура походить з попередньої кон'юнктури і зумовлює майбутню кон'юнктуру. Поряд з короткостроковими і середньостроковими станами кон'юнктури, затребуваним стало поняття узагальненої характеристики кон'юнктури за тривалі періоди часу і на тривалу перспективу. Тобто економічну кон'юнктуру можна трактувати як процес відтворення в конкретно-історичних умовах у всій його сукупності і ринковому прояві. Проте й це формулювання потребує уточнення. По-

перше, мова в даному випадку повинна йти про відтворення в макроекономічному масштабі, яке представляє сукупний результат діяльності господарюючих суб'єктів на відміну від відтворення в мікроекономічному вимірі, тобто на рівні окремих господарюючих суб'єктів. По-друге, методично більш продуктивно посилатися не на «конкретно-історичні умови», а на рівень, темпи та пропорції розвитку відтворювального процесу, бо в них слід шукати ключ до розуміння механізму формування і розвитку економічної кон'юнктури. По-третє, з точки зору практичних завдань, краще говорити не про «ринковий прояв» процесу відтворення, а про умови реалізації продукції [4-5; 12].

Для господарюючих суб'єктів важливо мати уявлення про нинішні та перспективні вимоги до якісних характеристик товарів та послуг і до різноманітності та повноти номенклатури та асортименту пропонованих благ, про ціни на товари і послуги і ресурси для їхнього виробництва, а також про ємність ринку. Умови реалізації продукції відтак виступають не лише результатом певного рівня, інтенсивності та пропорцій розвитку виробництва і споживання. Вони надають зворотний вплив на процеси в інших стадіях відтворювального процесу [12-13].

Відтак пропонується визначення економічної кон'юнктури як об'єктивного явища і предмета дослідження. ***Економічна кон'юнктура - це стан макроекономічного процесу відтворення (визначається рівнем, темпами і пропорціями розвитку), що проявляється в умовах реалізації продукції*** [12].

У даному визначенні кон'юнктура представляється поза галузевих, географічних і часових рамок. У прикладних

дослідженнях межі об'єкта завжди позначені: це можуть бути дослідження у світовому, регіональному або національному масштабах. Інший напрямок представлено спостереженнями процесу відтворення окремих товарів і галузей господарства в різних географічних межах [12].

3.2. Види економічної кон'юнктури

Визначення терміну «кон'юнктура» ґрунтується на розумінні понять «економічна статика» та «економічна динаміка» [17; 20-21].

У науковій літературі під поняттям «економічна статика» розуміють теоретичні положення, що розглядають економічні явища по суті поза їх зміною в часі. У свою чергу, «економічна динаміка» – це система теоретичних положень, що вивчають економічні явища в процесі їх зміни з часом. Динамічні ж процеси розділяють на процеси кількісних та якісних змін [20-21].

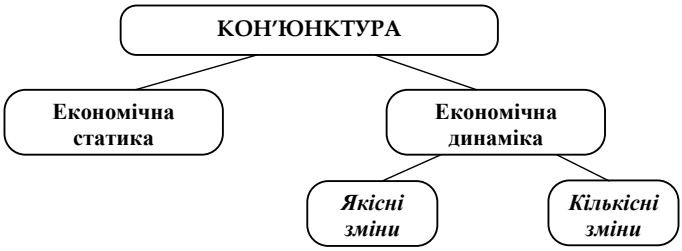


Рис. 3.1. Теоретичні основи поняття «кон'юнктура»

Ґрунтуючись на поняттях теоретичної статики та динаміки, поняття «кон'юнктури» передбачає вивчення обставин, за яких відбуваються чи не відбуваються кількісні та якісні зміни у просторі та часі [20-21].

Методика аналізу динаміки економічної кон'юнктури являє собою визначену систему дій, заходів науково-дослідної діяльності, спрямованих на одержання достовірних інформаційних матеріалів про стан кон'юнктури галузевого, товарного чи регіонального ринку, про співвідношення попиту і пропозиції товарів та послуг, ступінь масовості попиту, відповідність обсягів, структури і якості товарної продукції обсягам, структурі і попиту, відповідність матеріально-технічної бази торгівлі потребі розвитку ринку тощо [17; 19-20].

При аналізі стану кон'юнктури певної галузі обов'язково потрібно враховувати наявність взаємозв'язків та взаємовпливу даної галузі з іншими галузями і економікою взагалі [19-20].

Методика статистичного дослідження економічної кон'юнктури складається з таких послідовних етапів:

1. Визначення об'єкту дослідження (вид ринку або його частини), його основних рис і особливостей;

2. Формування інформаційного забезпечення дослідження і встановлення системи економіко-статистичних показників економічної кон'юнктури;

3. Визначення й застосування методів дослідження економічної кон'юнктури (загальноекономічних та статистичних методів);

4. Визначення й застосування методів прогнозування економічної кон'юнктури;

5. Аналіз результатів дослідження, складання і презентація звіту дослідження економічної кон'юнктури [17; 19-20].

Кон'юнктуру як у статичному, так і у динамічному аспекті можна виділити у широкому та вузькому значенні слова.

У широкому значенні кон'юнктура – це динаміка народного господарства в цілому на прикладі конкретного господарського життя, означеного коливальними рухами, спричиненими сезонними коливаннями, відновлювальними процесами, чисто кон'юнктурними коливаннями тощо [20-21].

У вузькому значенні кон'юнктуру слід розуміти як властиві товарно-міновому господарському устрою стихійні біль-менш періодичні коливальні рухи господарського організму, спричинені кількісними та якісними змінами у сфері ринку, цін, доходів тощо [20-21].

Також у теоретичному плані кон'юнктуру розділяють на загальногосподарську та галузеву. ***Загальногосподарська кон'юнктура*** характеризує стан усього відтворювального процесу в масштабах світового господарства та економіки будь-якої держави на той чи інший період. ***Під галузевою кон'юнктурою*** розуміють відношення стану кон'юнктури тієї чи іншої галузі народного господарства до загальної народногосподарської кон'юнктури в даний момент [1-2; 12-13].

М. Д. Кондратьєв галузеву кон'юнктуру розділяв на просту і диференційну. Під ***простою спеціальною кон'юнктурою*** розуміють кон'юнктуру, яка характеризує ступінь зміни характеристик та складових частин певного регіону, галузі чи товару на заданий момент в порівнянні з попереднім

моментом. ***Диференційна кон'юнктура*** – це проста кон'юнктура даної галузі у порівнянні або по відношенню до кон'юнктури інших галузей [12].

Поняття відносної або диференційної кон'юнктури доречне не лише для порівняння кон'юнктур галузей, а й до значно ширшого кола об'єктів (систем), причому як одного рангу, так і різних. При цьому проста кон'юнктура може вважатися як перше наближення в дослідженні кон'юнктури, а диференціальні – як наступні, так як згідно властивості ієрархічності будь-яку систему можна розглядати як сукупність елементів, що в свою чергу є системами, які також описуються поняттям кон'юнктури. Проста кон'юнктура вказує на загальні тенденції галузі чи економіки в цілому, а диференціальна показує положення галузі відносно інших галузей або, наприклад, економіки Німеччини відносно економік країн ЄС з позицій сприяння умовам господарювання [1; 12].

Форми прояву кон'юнктури, крім вже зазначених, можна вказати таким чином:

І. Залежно від тривалості кон'юнктурних коливань розрізняють:

1) Кон'юнктури з довгими хвилями, які тривають 5–10 років;

2) Кон'юнктури з короткими хвилями. Вони обумовлені економічними та соціальними явищами, які носять періодичний характер [20-21]. До них можна віднести:

а) коливання, пов'язані з визначеними строками платежів та поставок;

б) сезонні коливання;

в) коливання кон'юнктур, обумовлені змінами в моді [20-21].

II. Залежно від причин кон'юнктури:

1) Ендогенні.

2) Екзогенні [20-21].

Окремою групою виділяється так звана антиципаційна кон'юнктура, що означає передбачення, прогнозування розвитку подій.

Розходження позицій у визначенні категорії «кон'юнктура» представлено на рис. 3.2



Рис. 3.2. Класифікація підходів до визначення економічної кон'юнктури

Кон'юнктура характеризується:

по-перше, постійною мінливістю, значними коливаннями;

по-друге, має суперечливий характер, оскільки різні кон'юнктурні показники в один і той же час відображають різні тенденції.

Отже, під **економічною кон'юнктурою** кожного моменту часу потрібно розуміти напрямок і ступінь зміни сукупності елементів бізнес-середовища у порівнянні з попереднім моментом часу [12; 20].

Кон'юнктура ринку – це економічна ситуація, яка склалася на ринку і характеризується рівнями попиту та пропозиції, ринкової активності, цінами, обсягами продажів тощо.

3.3 Фактори формування економічної кон'юнктури

Стан економічної кон'юнктури значною мірою є віддзеркаленням макро- і мікросередовища світової економіки і товарних ринків. Саме поняття «кон'юнктура» містить у собі сукупність взаємозалежних і в той же час суперечливих відносин, прямих і зворотних зв'язків, що визначають зміни ринкової ситуації [1; 12].

Характеристика ринкової ситуації включає, як правило:

- ступінь збалансованості ринку (співвідношення попиту і пропозиції), що сформувалася, намітилась або змінилась;
- тенденції його розвитку;
- вплив й масштаб конкурентної боротьби;

- рівень усталеності або мінливості його основних параметрів;
- обсяги ринкових операцій і ступінь ділової активності;
- рівень комерційного ризику;
- стан ринку у визначеній точці економічного або сезонного циклу [1-2; 12].

Кон'юнктура ринку характеризується кількома найважливішими принципово відмінними рисами [12].

Першою рисою кон'юнктури є її мінливість і часті коливання. Одні коливання відображають дію сил, що короткочасно впливають на кон'юнктуру, інші – результат факторів довгострокового впливу на стан ринкової кон'юнктури. Найбільш яскравим прикладом: цієї риси є фондовий ринок. Цей ринок дуже швидко реагує на найменші зміни в економіці, політиці тощо [22-23].

Другою рисою кон'юнктури є її виключна суперечливість. Це знаходить своє відображення в тому, що різні показники кон'юнктури в один і той же час свідчать про наявність протилежних тенденцій – підйому й спаду [12; 22].

Третьою рисою кон'юнктури є її нерівномірність, що особливо добре видно, коли співпадає напрям динаміки розвитку різних показників, але не збігаються темпи: виробництво одних товарів падає чи зростає швидше, інших – повільніше [12].

Четвертою рисою кон'юнктури є те, що, незважаючи на виключну суперечливість, вона являє собою єдність протилежностей, що складаються в процесі відтворення

суспільного капіталу. Загальний зв'язок елементів кон'юнктури видно з аналізу міжнародних товарних ринків [13].

П'ятою рисою кон'юнктури є те, що весь процес відтворення розглядається безпосередньо в ринковому вираженні. Як відомо, конкретний процес відтворення являє собою єдність протилежностей процесу виробництва та обігу, і отже, усі ті додаткові елементи нестійкості, що вносить сфера обігу у весь процес відтворення, повинні також бути предметом вивчення кон'юнктури. Вивчаючи кон'юнктуру, слід аналізувати не тільки особливості внутрішньої сфери обігу, а й вплив міжнародних відносин, міжнародної торгівлі та світового ринку [13].

Основою руху загальногосподарської й товарної кон'юнктури є циклічні закономірності розвитку економіки. Для того щоб розуміти процеси на товарних ринках, недостатньо фіксувати коливання цін, рух запасів і зміну інших показників. Науковий аналіз ринкової кон'юнктури вимагає знання циклічних закономірностей розвитку економіки, у тому числі характерних ознак кожної фази циклу (криза, депресія, пожвавлення і підйом) та умов переходу з однієї фази в іншу, тому що основні коливання кон'юнктури відбуваються саме за умов такого переходу. Одна кон'юнктура притаманна кризі і зовсім інша – підйому [22-23].

Кон'юнктура світового господарства, окремої галузі чи товарного ринку в кожний конкретний момент часу визначається великою кількістю сукупності факторів, причин і умов розвитку господарства. *Розвиток кон'юнктури визначається* впливом: економічних; політичних; військових;

науково-технічних; природно-кліматичних; психологічних (чуток, паніки, очікувань) та інших факторів [1; 24].

Уся сукупність ***кон'юнктуроформуючих факторів*** структурується на дві групи: постійно діючі та тимчасові. До числа останніх відносять фактори або випадкові, спекулятивні, сезонні або стихійні. В свою чергу постійно діючі фактори розрізнять на циклічні та нециклічні. Така класифікація факторів формування світового ринку є достатньо універсальною і може бути застосована і як до ринків окремих країн, так і до конкретних товарних ринків. При цьому слід виходити з того, що будь-який товарний ринок є логічним ланцюгом світового ринку в цілому і розвивається під впливом спільних для всього світового ринку постійно діючих факторів [1; 12].

Прикладом одного з найважливіших факторів є фактор циклічності виробництва. Першоосновою цього фактору є процес оновлення капіталу, що є однією з причин виникнення світових фінансових криз. Саме стійкий циклічний характер розвитку світового господарства можна прослідкувати останні 100 років, що й визначає фон загальногосподарської кон'юнктури [22-23].

Ринкові цикли можуть мати різну тривалість і послідовність. У межах одного циклу звичайно простежуються сезонні зміни, інтенсивність яких оцінюється коефіцієнтами варіації. Характер і сила ринкових циклів розрізняються для окремих товарів і по-різному виявляються у різних кліматичних і економічних зонах [21-22].

До циклічних факторів належать усі процеси та причини, які складають основу механізму циклу відтворення. Ці фактори постійно діючі. До них належать:

- процес оновлення основного капіталу;
- попит на товари широкого вжитку (стан сфери обігу);
- активність розвитку грошово-кредитної сфери [13; 22].

У процесі дослідження потрібно встановити активність та характер впливу циклічних факторів, здійснити оцінку фази циклу, в якій знаходиться економіка у даний конкретний момент часу, визначити терміни переходу циклу в наступну фазу [21-22].

Разом з тим кон'юнктура характеризується і певною самостійністю щодо циклу. Крім циклічних закономірностей, на розвиток кон'юнктури впливають також інші чинники, що називаються нециклічними. До групи **нециклічних факторів** належать усі процеси й причини, розвиток яких за своєю природою не має циклічного характеру [12].

Група нециклічних факторів структурується на дві підгрупи: сукупність постійно діючих (НТП, рівень монополізації, державне регулювання, інфляція) та тимчасово діючих (сезонність, соціальні та політичні кризи, стихійні лиха) факторів [1; 12].

Постійно діючі фактори:

Науково-технічний прогрес (НТП) спричиняє якісний стрибок у розвитку продуктивних сил, що:

а)прискорює процес оновлення основного капіталу в традиційних галузях економіки. Внаслідок чого підвищеною увагою на ринку користуються засоби праці, які

характеризуються енерго- та матеріалозберігаючим ефектом, малим терміном окупності;

б) стимулює бурхливий розвиток нових галузей промисловості (аерокосмічної, лазерної, біотехнічної тощо). Ці галузі на ринку пред'являють зростаючий попит на різні фактори виробництва [28-30].

На кон'юнктуру товарних ринків НТП впливає по-різному. На ринках нових, прогресивних виробів спостерігається випереджаюче (порівняно з ринками традиційних товарів) перевищення попиту над пропозицією. Кон'юнктура ринку морально застарілих товарів, навпаки, суттєво погіршується [28; 30].

Рівень монополізації, концентрації та конкуренції виробництва впливає на стан кон'юнктури товарних ринків прямо та опосередковано:

- прямо – через пряме регулювання виробництва та цін монополіями внаслідок недостатньої конкуренції;
- опосередковано – шляхом зв'язків монополістів зі своїми зарубіжними філіями [25-26].

Адже, як правило, монопольне становище на ринку мають великі транснаціональні компанії (ТНК). Всередині кожної ТНК існує особливий, штучно створений ринок – внутрішньо корпоративний. Штучно сформовані пропорції цін, обсягів попиту, які встановлюються у взаємній торгівлі між філіями однієї корпорації, впливають на відповідні пропорції у національних масштабах. Кон'юнктура світових ринків знаходиться під впливом цих особливим внутрішньофірмових ринків.

Державне регулювання економічних процесів внаслідок використання більшою чи меншою мірою нижченаведених інструментів спроможні сприяти зниженню витрат виробництва приватних підприємств, що, у свою чергу, підвищує їх конкурентоспроможність на світових товарних ринках **шляхом прямого чи опосередкованого регулювання цін внутрішнього ринку** або шляхом бюджетного субсидування експорту та імпорту (пряме субсидування експорту; зниження або відміна тарифів на певні види імпорту) [25; 27].

Найбільш розповсюджений перший вид регулювання, тобто підтримка державою певного гарантованого рівня цін. Це може бути, наприклад, зниження цін на продукцію і послуги державних підприємств, які обслуговують приватні підприємства. Крім того, таке регулювання може здійснюватись шляхом надання виробникам субсидій з бюджету у випадку зниження ринкових цін нижче гарантованого мінімуму [25].

Вплив держави на ціни промислових виробів здійснюється і опосередковано за допомогою таких заходів, як:

- фінансування науково-дослідних робіт;
- бюджетне фінансування експорту;
- протекціоністська митна політика.

Інфляція суперечливо впливає на кон'юнктуру товарних ринків: напрями впливу і ступінь впливу залежать від темпів інфляції.

Інфляція, яка розвивається відносно невисокими темпами, так звана «повзуча» (2–4 % на рік), стимулює попит, у

результаті чого кон'юнктура одержує стимули для пожвавлення (ефект «втечі від грошей», прагнення перевести їх у товарну форму). Логіка дуже проста: якщо не придбати ці матеріали сьогодні, завтра за них потрібно буде заплатити більше. Така політика носить назву «інфляційна психологія». Тобто інфляція певною мірою стимулює економічне зростання. Але коли темпи інфляції перевищують 10%, інфляція перетворюється на фактор загрози для економіки. Зниження купівельної спроможності населення підриває попит, порушується функціонування кредитної системи [22-23].

Тимчасово діючі фактори:

Сезонність періодично впливає на кон'юнктуру багатьох товарних ринків: на ринки продуктів сільського господарства, рибальства, лісового господарства, на ринки товарів деяких сезонних галузей промисловості – цукрової, консервної, будівельної, виноробної. Наприклад, пропозиція сільськогосподарської продукції буде більшою після збирання врожаю; обсяг будівельних робіт розширюється у літні місяці і скорочується в зимові тощо [1; 12].

На деякі галузі економіки сезонність впливає опосередковано – через зв'язок із сезонними галузями сільського господарства і промисловості або у зв'язку з сезонністю споживання даного товару. Так, під впливом сезонності виробництва багатьох видів сільгосппродукції відбуваються різні коливання вантажообігу залізниць (збільшуються у період збирання врожаю і скорочуються в зимові місяці). Сезонність у виробництві автомобілів є наслідком сезонності попиту. Найбільший попит на автомобілі

спостерігається у весняно-літні місяці (у країнах з континентальним кліматом). У США, наприклад, на березень-серпень припадає 2/3 продажі всіх автомобілів за рік. Відповідно найбільший попит на пальне також припадає на літні місяці [12].

Сезонним характером робіт у сільському господарстві також пояснюється періодичне підвищення і зниження попиту на ринку сільськогосподарських машин.

Прикладом сезонних коливань може бути також збільшення обігу роздрібної торгівлі у святкові дні.

Такі сезонні коливання не можуть суттєво і на довгий період змінити динаміку розвитку, вони дають лише тимчасові відхилення, приблизно однакові з року в рік.

Після закінчення розгляду кон'юнктуро утворюючих факторів завжди уважно аналізуються *зміни ціни* – довготривалий фактор чи причина, яка впливатиме на ціну протягом незначного періоду, після чого ціни знову повертатимуться до попереднього рівня. Прикладом таких короткочасних змін можуть бути сезонні коливання. Важливо для кожного товару знати періоди та величину цих коливань для того, щоб короткочасні сезонні зміни ціни не прийняти за серйозне зрушення циклічного характеру. *Стихійні лиха* – снігові заноси, землетруси, засухи, лісові пожежі тощо призводять до більш або менш відчутних порушень діяльності суспільства або окремих галузей економіки, знищення матеріальних цінностей. Цей фактор також впливає на розвиток ринкової кон'юнктури. Наприклад, після землетрусів зазвичай відбувається підвищення попиту на будівельні

матеріали. А після приморозків, від яких страждають сільськогосподарські насадження, підвищуються ціни на сільгосппродукцію [24].

Досить значні короткострокові зміни цін спостерігаються при вимушених продажах або вимушених закупівлях, які мають бути здійснені у найкоротші терміни. До таких операцій можна віднести, наприклад, продаж «наплаву». Особливо значним буває зниження цін при вимушених продажах товарів, що швидко псуються – винограду, цитрусових тощо.

Можливий і інший випадок – вимушена закупівля за завищеними цінами. Наприклад, покупець, передбачаючи, що ціни знизяться, різко скоротив закупівлю сировини. Але зниження цін не відбулось, усі наявні запаси вичерпані, і потрібно, щоб не спинилося виробництво, закупити партію сировини за будь-якою ціною, оскільки збитки від зупинки підприємства будуть ще вищими, особливо в галузях з безперервним технологічним процесом.

Основна складність дослідження кон'юнктури полягає не в тому, щоб чітко визначити коло факторів і елементів її формування. Найважливішим завданням будь-якого дослідження кон'юнктури, від успіху розв'язання якого залежить не тільки глибина охоплення і ґрунтовність аналізу, але й точність та правильність прогнозу її розвитку, є визначення величини сили впливу окремих факторів на формування кон'юнктури; виявлення головних факторів, які визначають кон'юнктуру в кожний окремий момент часу й на найближчу перспективу [1; 12; 16].

3.4. Система показників, що визначає тенденції економічної кон'юнктури

Для кількісної оцінки змін та визначення тенденцій у розвитку кон'юнктури під впливом цілого комплексу факторів використовується відповідна система показників кон'юнктури.

Показники, що виступають у ролі індикаторів кон'юнктури, залежно від поставлених цілей аналізу й особливостей розвитку ринку, можуть бути як абсолютними, так і відносними величинами. Їх можна систематизувати за такими групами:

1) дані про промислове виробництво;

2) показники внутрішнього товарообігу;

3) показники зовнішньої торгівлі;

4) динаміка вкладень в основний капітал (інвестування);

5) показники ділової активності та портфелю замовлень;

6) показники діяльності кредитно-грошової сфери [31; 34-35].

Перші три групи показників переважно використовуються для аналізу кон'юнктури, тобто для оцінки стану економіки країни або товарного ринку на даний момент. Ці показники допомагають врахувати найважливіші зміни, які відбулися за звітний період [31; 34].

Наступні три групи включають показники, більша частина яких необхідна для складання прогнозу, тобто для визначення перспективи розвитку кон'юнктури [34-35].

Дослідження кон'юнктури необхідно здійснювати на основі аналізу змін не одного показника, навіть не однієї групи, а всього комплексу, тим більш правильно і точно можна буде визначити стан на даний момент і перспективи подальшого розвитку [31; 33; 35].

1. Показники сфери матеріального виробництва включають дані про видобуток корисних копалин, врожаї сільськогосподарських культур і промисловому виробництві, що можуть бути виражені в абсолютних одиницях виміру або за допомогою індексів [31; 38].

Індекси промислового виробництва або фізичного обсягу є віддзеркаленням динаміки випуску промислової продукції. Значення їх полягає в тому, що вони дають можливість оцінити зміни в обсязі виробництва як усієї промисловості, так і окремих галузей. Обсяг виробництва у вартісному вираженні розраховуються (обчислюються) в поточних цінах, які змінюються, причому в різних країнах і галузях в різному ступені. Тому для встановлення реального руху обсягів виробництва виникає необхідність вносити в ці дані корективи на зміну цін, що саме по собі пов'язане з певними труднощами. Крім того, вартісні показники обсягів виробництва в кожній країні даються в національних валютах, курсів співвідношення між якими в сучасних умовах піддається частим і досить значним коливанням [38; 40]

Ще одним важливим показником пропозиції і у той же час його детермінантою виступає *виробничий і сировинний потенціал* (рівень виробничих можливостей), тобто здатність виробництва зробити й виставити на ринок певний обсяг

товарів (продуктів або послуг), що забезпечує відповідний обсяг і структуру пропозиції [1; 12].

Їй протистоїть споживчий потенціал, який проявляється у вигляді можливості ринку «поглинути» (тобто купити) певну кількість продуктів і послуг.

Непрямими показниками, що відбивають динаміку виробництва, є зайнятість, фонд заробітної плати, тривалість робочого тижня [38; 40].

2. Показники внутрішнього товарообігу характеризують стан внутрішнього ринку. До їхнього числа відносяться дані про роздрібну й оптову торгівлю, платоспроможний попит населення, рух товарних запасів, внутрішніх перевезеннях [31; 38].

Дані про роздрібну й оптову торгівлю - показники кон'юнктури, використовувані в першу чергу при вивченні ринків товарів споживчого призначення. При розширенні промислового виробництва у фазах пожвавлення і підйому збільшуються і обороти внутрішньої торгівлі; у фазах кризи і депресії виробництво скорочується, у результаті падають і обсяги торгівлі. Отже, у ході циклу відтворення показники роздрібної й оптової торгівлі змінюються паралельно зі зміною показників матеріального виробництва [38].

Платоспроможний попит населення – найважливіший розрахунковий показник внутрішнього товарообігу; він визначається конкретними статистичними показниками: ставками заробітної плати, індексами вартості життя, а також величиною споживчого кредиту [39-40].

Ставки номінальної заробітної плати, широко публікуються в розвинених країнах, застосовуються для оцінки платоспроможного попиту. Їхнє збільшення потенційне може свідчити про зростання попиту.

Показником, що відбиває втрати населення від інфляції, **є індекс вартості життя,** що представляє відносну (тобто в порівнянні з базисним роком) вартість набору товарів і послуг, що купуються протягом року «середньою» родиною. Зіставлення динаміки ставок заробітної плати з індексом вартості життя і дає можливість оцінити реальне (на відміну від номінального) зміна платоспроможного попиту [39-40].

Рух товарних запасів трохи відстає від темпів виробництва: вони досягають максимуму на початку кризи, коли вже почалося падіння виробництва, і скорочується до мінімуму при переході з фази депресії у фазу пожвавлення, тобто коли виробництво вже починає розширюватися. Прямий зв'язок існує між обсягом виробництва і розмірами запасів сировини: розширення виробництва вимагає збільшення запасів, при скороченні виробництва запаси зменшуються. Рух запасів готових виробів відбувається в напрямку, зворотному рухові промислового виробництва в ході циклу, тобто при збільшенні виробництва запаси зменшуються, а при скороченні - ростуть [35].

У цілому збільшення запасів у торговельній мережі свідчить про зниження попиту і поліпшення кон'юнктури.

Як непрямий показник внутрішнього товарообігу можуть використовуватися **дані про обсяги внутрішніх перевезень вантажів.** Скорочення промислового виробництва зменшує

споживання сировини і матеріалів, а також постачання готових виробів підприємствам оптової і роздрібної торгівлі. У результаті зменшується обсяг перевезень вантажів [34].

3. Показники зовнішньої торгівлі. Усі зміни, що перетерплює економіка країни, знаходять свій прояв у показниках зовнішньої торгівлі – **обсягах експорту, імпорту** і товарообігу в цілому. Зростання промислового виробництва, як правило, супроводжується збільшенням зовнішньоторговельного обігу, а за падінням виробництва випливає скорочення обсягів зовнішньої торгівлі [36-37].

Разом з тим спостерігається деяке відставання динаміки зовнішньої торгівлі від темпів зростання виробництва, спад або підйом у виробництві настає раніш, ніж це відбивається в показниках зовнішньої торгівлі. Таке відставання пояснюється більшою тривалістю виконання контрактних зобов'язань у зовнішній торгівлі, збільшенням частки довгострокових контрактів у міжнародній торгівлі, а також прагненням компаній розвитих країн перебороти труднощі збуту на внутрішньому ринку за рахунок розширення експорту. Найчастіше початок кризи в країні супроводжується збільшенням експорту при одночасному зниженні імпорту сировинних матеріалів у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва.

4. Дані про обсяг капіталовкладень – один з найважливіших показників кон'юнктури. Їхнього динаміка відбиває процес відновлення і розширення основного капіталу. Капіталовкладення визначають масштаби виробництва і збільшення замовлень на виробниче устаткування. Якщо обсяг

капіталовкладень у ту або іншу галузь збільшується, то це означає, що попит на її продукцію зростає і виробництво буде розширюватися. І навпаки, якщо капіталовкладення скорочуються, отже, попит знижується, що може привести до згортання виробництва [34-35]

5. Показники ділової активності та портфелю замовлень. Показниками, що відбивають стан промисловості і перспективи її розвитку є портфель і надходження нових замовлень [32-33].

Портфель замовлень – це обсяг замовлень, що зосереджені в окремій фірмі або у всієї галузі на визначену дату (як правило, на кінець року), незалежно від часу їхнього надходження. Портфель замовлень фірми дає можливість судити про ймовірне завантаження її підприємств у майбутньому, а дані про величину портфеля замовлень усіх підприємств галузі – про перспективи завантаження цієї галузі [32].

Надходження замовлень – це обсяг замовлень, отриманих фірмою або галуззю за визначений період (за місяць, квартал).

Збільшення портфеля замовлень свідчить про підвищення попиту, що в майбутньому знайде прояв у розширенні виробництва. І навпаки, скорочення портфеля замовлень – показник погіршення кон'юнктури й ознака майбутнього падіння виробництва [33; 35].

Зіставлення щомісячного надходження нових замовлень із щомісячними відвантаженнями і продажами дає можливість судити про напрям розвитку кон'юнктури.

6. Показники кредитно-грошової сфери мають важливе значення насамперед для оцінки загальногосподарської кон'юнктури в країні. Показники кредитно-грошової сфери опосередковано характеризують кон'юнктуру товарного ринку. До числа основних показників цієї групи належать:

- емісія цінних паперів;
- курс акції;
- обсяг продажів на вторинному ринку ЦП;
- обліковий процент;
- кількість банкрутств [34-35].

Емісія цінних паперів означає випуск ЦП на ринок з метою мобілізації вільних грошових кошті для розширення та оновлення основного капіталу. У цьому напрямі спостерігаються такі причинно-наслідкові зв'язки: емісія ЦП зростає, коли економіка знаходиться на підйомі і падає у періоди кризи [35].

Курс акції – це ціна, за якою купують акції, що дають право власнику на отримання доходу. Попит на акції тієї чи іншої компанії, що виробляє товари, і, відповідно, курс її акцій певною мірою залежить від положення фірми на ринку. Курс прямо пропорційний розміру дивіденду і обернено пропорційний ставці банківського відсотка. Повороти у курсі акції, як правило, передують зміні кон'юнктури [35].

Крім конкретних котирувань, тобто курсів акцій, що купуються на фондових біржах, **відносним показником ціни акціонерного капіталу є спеціально розраховані індекси. Найчастіше зустрічається індекс Доу-Джонса**, який

визначається на основі даних про ціни акцій 30 найбільших компаній США [35].

Коливання курсів акцій під впливом різних причин зазвичай відбувається у значно більших межах, ніж зміни інших кон'юнктурних показників. Так, у фазі підйому курс акцій підвищуються значно більшою мірою, тож зростає виробництво. У період кризи, коли починається панічне «скидання» паперів, які знецінюються, падіння курсів акцій також відбувається у багато більших розмірах, ніж падіння товарних цін і скорочення виробництва.

Динаміка курсу акцій залежить також від дії випадкових факторів – спекуляції на фондовій біржі, розповсюдження не достовірних чуток.

В врахуванням впливу на динаміку курсів акції вищевказаних факторів цими показниками можна користуватися для прогнозу кон'юнктури.

Чутливим показником стану й кон'юнктури ринку позичкового капіталу є *рівень облікового (позичкового) процента*, який є ціною банківського капіталу. На рівень облікового відсотка впливають зміни кон'юнктури, а також кредитна політика держави. Підвищення облікового відсотка свідчить про розширення попиту на позичковий капітал, що в свою чергу, є показником активізації інвестиційної діяльності і наявності тенденції до розширення промислового виробництв [35].

Банкрутство – встановлена у судовому порядку неплатоспроможність підприємства, тобто нездатність його повернути борги за своїми зобов'язаннями через відсутність

коштів. У період занепаду економіки кількість банкрутств зростає, а в період пожвавлення – скорочується [22-23].

Кількість банкрутств – величина, обернено пропорційна до змін виробництва [22-23].

До повного (широкомасштабного) аналізу кон'юнктури включають й інші показники кредитно-грошової сфери:

– показники руху банківських депозитів;
– показник капіталу;
– грошового обігу та інше.

Вони вказують на зміни, які відбуваються на ринку.

У процесі дослідження кон'юнктури головну роль відіграють ***ціни.*** По-перше, це пояснюється тим, що ціни *є акумулюючим показником кон'юнктури*. Вони відображають рух багатьох інших показників, що характеризують розвиток кон'юнктури. По-друге, це найважливіший показник для вивчення всіх інших індикаторів, які носить допоміжний характер [1; 12].

Система показників повинна відбивати різні види диференціації ринкових цін: асортиментний, територіальний, за часом, різними субринками. Оцінка рівня цін, крім констатації стану цін на момент або за відрізок часу і диференціації рівня цін («високий», «низький»), включає характеристику структури ціни і закономірностей поводження ринкових цін: взаємний вплив рівнів цін різних товарів, рівня цін і якості товару, залежність цін від різних чинників, коливання цін у просторі й часі [1; 12; 16].

Важливим завданням **аналізу цін** є вивчення структури ціни, зв'язку структурних елементів. Пропорції між

елементами ціни складаються під впливом ринкових закономірностей, залежать від кон'юнктури ринку, одночасно регулюються державою через податкову політику й адміністративне регулювання цін. При дослідженні коливань цін у динаміці визначається тенденція їхньої зміни в часі [1; 12].

Найважливішим показником, що характеризує стан і динаміку розвитку світового ринку, є світові ціни на товари, що є предметом міжнародної торгівлі. *Світова ціна* – є грошове вираження інтернаціональної ціни виробництва того або іншого товару, що об'єктивно складається на світовому ринку. Ціни багатьох товарів формуються в умовах жорсткої відкритої цінової конкуренції в рамках функціонування, так званих, «вільних ринків», тоді як інші розвиваються, навпроти, під прямим і непрямим впливом державно-монополістичного регулювання, зокрема, транснаціональних корпорацій або міжнародних економічних організацій виробників і експортерів відповідної продукції [25; 36-37].

Для сучасного світового ринку надзвичайно характерно таке явище, як множинність цін, що полягає в тім, що на той самий товар однакової якості і що постачається на аналогічних умовах одночасно складаються різні за рівнем ціни. У їхньому числі: біржові ціни, довідкові ціни основних виробників, ціни великих експортерів і імпортерів, зрозуміло, ціни фактичних угод між численними учасниками міжнародної торгівлі, а також прейскурантні, аукціонні, так називані трансферні, ціни й інші [25].

Такого роду множинність цін у першу чергу відбиває різні види взаємин між продавцями і покупцями, разовий або

довгостроковий характер їхніх угод, форми прямої оплати або в кредит, на компенсаційній основі і т. п. Питання часто полягає в тому, які з реально діючих на ринку цін даного товару варто прийняти в якості світових, тобто найбільш представницьких, що більш адекватно відображають реальну динаміку розвитку ринку в коротко-, середньо- довгострокових планах і які можуть бути прийняті в якості основного, найбільше достовірного показника стану товарного ринку в процесі його аналізу і прогнозування [25; 36].

Для кожного конкретного товарного ринку в залежності від властивого йому типу ринкової структури (атомістичний або, навпроти, монополістичної) і особливостей переважних для нього форм і методів міжнародної торгівлі світова ціна повинна відповідати наступним основним вимогам:

- саме на базі цього виду ціни мають складатися основні обсяги експортно-імпортних угод, що об'єктивно фіксують рівень контрактних цін;
- ця інформація повинна бути загальнодоступною для всіх інших учасників світового ринку;
- угоди, що укладаються, повинні носити прямий характер між продавцем і покупцем у вільно конвертованій валюті, звичайно в доларах США рідше в інших основних світових валютах;
- угоди, що укладаються, повинні бути досить масштабними, носити систематичний характер між постійними учасниками міжнародної торгівлі, але в той же час не бути частиною довгострокових, багаторічних контрактів, програм міждержавного співробітництва й економічної

взаємодопомоги або зустрічних закупівель, а також оплатою по довгостроковому кредиті або на компенсаційній основі [25; 36].

Типовим прикладом класичних світових цін можна вважати котирування Лондонської біржі металів на основні кольорові (мідь, свинець, цинк, олово, алюміній, нікель) і дорогоцінні метали (золото, срібло, платина, паладій), а також біржові котирування в Лондоні, Нью-Йорку й інших містах на багато видів сільськогосподарської сировини – кава, какао-боби, пшеницю, натуральний каучук, бавовну, вовну, цукор та інші товари. Слід відзначити, що та важлива роль, що відіграють на світовому ринку біржові котирування, зовсім не означає, що тільки винятково по них здійснюються всі угоди купівлі-продажу цих товарів, але очевидно і те, що левова частина контрактів по цих товарах орієнтується, бере за основу і базу саме рівень і рух біржових цін. Сама ж біржа, її досить специфічний механізм функціонування грає винятково важливу роль у питанні ціноутворення на біржові товари, оскільки виступає як чуйний барометр оцінки стану загальногосподарської і товарно-ринкової кон'юнктури і відрізняється негайної, можна сказати миттєвою реакцією на будь-які зміни в проявах і впливі кон'юнктуроутворюючих факторів формування ринку, забезпечуючи при цьому присутність для всіх учасників міжнародної торгівлі, у тому числі і «інформаційну прозорість» [25].

Механізм біржової торгівлі в останні роки перетерплює серйозні зміни, що у вирішальному ступені пов'язане з активним впровадженням у зовнішньоторговельну практику новітніх інформаційних технологій і Інтернету. Це, у свою чергу,

знаходить прояви в істотному розширенні числа учасників біржової торгівлі і принциповій зміні їхнього якісного складу, з одного боку, і трансформації самого механізму біржового ціноутворення, характеру і динаміки цін на цю групу товарів на світовому ринку, з іншої [28-30].

Електронні форми біржової торгівлі сьогодні це не просто один з конкурентів традиційним методам роботи на ринку, вони створюють принципово нові умови і якість ділових взаємин між учасниками міжнародної торгівлі, що має як важливі позитивні, так і значною мірою негативні сторони, що безсумнівно варто брати до уваги при аналізі тенденцій світових цін і оцінці ролі бірж у ціноутворенні. Мова йде про спекулятивний характер, тобто «гра на біржі» з метою одержання додаткових доходів за рахунок різниці цін у межах їхній короткострокових (кон'юнктурних) коливань, причому, в основному, під впливом знову ж короткострокових факторів формування ринку тимчасового, випадкового і спекулятивного характеру [31; 35].

З погляду реальної оцінки стану і рівня біржових котирувань як світових цін, ринкова ситуація в усе більшому ступені визначається не провідними виробниками і споживачами товару або відповідно великими, традиційними торговельними фірмами, а випадковими, хоча і досить численними учасниками ринку, що не формують реальне співвідношення попиту та пропозиції на ринку, а створюють «поверхневий» ефект фактичних коливань біржових котирувань спекулятивного характеру.

Звідси випливає, що широке впровадження форм електронної біржової торгівлі неминуче зменшує економічну

показовість біржових котирувань як реальних надійних барометрів оцінки світової економічної кон'юнктури, і робить котирування усе більш нестабільними, що в цілому, безсумнівно, зменшить їхня роль як орієнтирів світових цін. Для не біржових сировинних товарів, наприклад, сталеварного прокату і сортової сталі, роль світових цін грають довідкові ціни західноєвропейських, або американських виробників – останні відповідно на американському континенті. Аналогічну роль грають шведські і фінські експортні ціни на хвойні лісоматеріали для європейського ринку і ціни канадських лісопромисловців – для американського і т. п.rxx [28; 29].

Трохи складніше з визначенням найбільш представницьких світових цін складається у відношенні машинотехнічної продукції й інших готових виробів, що, як відомо, відрізняються найширшим асортиментом і швидкою змінюваністю моделей і видів, що надходять на ринок. Тут визначальну роль у формуванні світового рівня цін найчастіше відіграють довідкові і прейскурантні ціни найбільших фірм-виробників і експортерів відповідних видів продукції, переважно із західноєвропейських країн, США і Японії, як правило, на регіональному і рідше на загальносвітових рівнях.

3.5. Циклічні детермінанти економічної кон'юнктури розвинених країн

Хронологія кредитних циклів – важлива умова періодизації та виокремлення основних подій розвитку на ринку грошей та кредиту. Практично всі типи періодизації

обмежуються циклічною моделлю. Межі циклу визначаються крайніми точками – початком та кінцем, при цьому відлік ведеться за певними подіями, які являються вузловими або граничними для встановлення етапів розвитку. Для пояснення особливостей формування економічної кон'юнктури розвинених країн інформативним виступає врахування фінансових, банківських, біржових та кредитних змін в суспільстві. Так, наприклад, при аналізі стану на ринку кредитування, можна, залежно від цілей дослідження, аналізувати фактори, які залежать від кредиту, здійснюють вплив на його коливання або витікають безпосередньо з самого кредиту. На мікрорівні до параметризації обставин, що викликають зміни ринкових показників, які визначають розвиток кредиту або умови його обігу, приступили відносно недавно. Калібруванням займаються рейтингові агентства, управляючи портфельними інвестиціями, аналітики, експерти з питань іпотечного кредитування, розробники кредитних та біржових індексів [41-42].

В природі кожен сезон є окремим етапом (фазою) річного циклу. В економіці, так само як і в природі, є свої «сезони» – етапи або фази, в межах яких переважають одні і ті ж тенденції; послідовна сукупність фаз з різними тенденціями являє собою один цикл [41-42].

Весна. За кожним спадом слідує відновлення. В економіці, так само як і в природі, відбувається відновлення – це час інвестування та кредитування. Ціни ще низькі, але очікується зростання: «купи дешево – продай дорого» – цей простий закон ще ніхто не відміняв. Можливо, комусь може видатись, що в хід

йде проста спекуляція, але в даному випадку це не так, адже вкласти кошти на посткризовій стадії означає пришвидшити вихід економіки з рецесії. Завдання зводиться до майбутнього росту. В цей період інвестиції більш ризикові й, відповідно, дохід очікується більш високим. До того ж, при відновленні зростає попит, що підвищує ціни, а виробництво може не встигати за швидкозростаючим попитом. Саме тому інвестори на ранній стадії відшкодовують свої інвестиції. Якщо інвестори зволікають з інвестиціями, то відбудеться теж саме, що і в природі: не отримаєш гарного врожаю, якщо не завчасно не підготуєш ґрунт. Звісно, можна почати інвестувати, коли ціни вже почнуть зростати, але тоді не використається головна перевага: ранній старт і хороший врожай – високий дохід [47-49].

Літо. За весною слідує літо. Перехід відбувається непомітно, але коли він завершується, то сезон в розпалі. Так само як і в природі, де літом вся увага зосереджується на врожаї (вчасно полити, але й вберегти від надлишку вологи та надмірного сонця), так і в економіці: кредити й інвестиції підтримують розвиток, і тоді результат – економічний ріст – досягається немовби сам по собі. Головне на цьому етапі – не допустити кредитний перегрів економіки. Декому може здаватись, що бізнес-процеси ще на підйомі, а тому потребують додаткового кредитування, але кредит потрібен виключно для підтримку розвитку, а не для нарощування виробництва [47-48].

Осінь. Осінь – найцікавіший та корисний сезон в природі, та не менш цікавий в економіці. В цей період в природі все

зосереджується на зборі врожаю, а в економіці – на досягненнях росту попередніх двох сезонів (весни і літа).Осінній результат економіки – перегрів та бульбашки. Формально «бульбашка» визначається досить просто: ціни на який-небудь продукт або акцію стрімко зростають без логічних на те пояснень. Але на практиці все не так очевидно: в період загального прискорення всі спрямовуються до найбільш зростаючим активам і часто обирають ті, які росли швидше за інші, але після додаткових ін'єкцій капіталу їхній ріст згортається. Ціни на такі акції виявляються завищеними і не дають очікуваної віддачі. Так біло, наприклад, в США наприкінці 1990-х років під часу буму високотехнологічних компаній, коли ціни акцій деяких з них за рік-два виросли в десятки разів, але більшість таких компаній не дали доходу і не виплатили дивідендів. Багато з них збанкрутіли під часи кризи 2000-х років. В 2007 році ця ситуація повторилась на ринку нерухомості, який на початку 2000-х років швидко зростав: щорічно ціни зростали на 10-15%. Прикметно, що розрив між цими подіями складав саме сім років [42; 48].

Восени господар прагне зібрати весь врожай, продати його або зберегти для наступної посівної, або для продажу з більш високою ціною (але далеко не завжди ціна зростає при більш пізньому продажу). В економіці період дешевих покупок (був весною) вже пройшов, можна лише продати все ще дорого. Загальне правило на цій стадії: продавати все – перетворити в ліквідні активи і залишити дохід на грошовому ринку. Водночас, спостерігаючи за зростанням цін, багато хто вирішує зволікти з продажами в надії на подальший ріст цін і більший

дохід. В таких випадках інвестори продовжують інвестувати капітали, власники грошей – кредитувати, а підприємці – нарощувати виробництво і борги. Але весінній і літній сезони вже пройшли, й зусиллями інвесторів та кредиторів відбувається перевиробництво, а в економіці виникають бульбашки. За таких умов спад уже неминучий. Наступає так званий «сезон бульбашок» (в природі – перших заморозків), коли стає зрозумілим, що за такими високими цінами збут продукції неможливий. Історичний факт: завжди за сезоном бульбашок слідує спад. Все питання полягає в тому, коли він настане в черговий раз, і коли за спадом послідує відновлення [41-42].

Зима. Не дивно, що зимою спостерігається загальний застій та спад. Так само і в економіці під час рецесії нічого не відбувається. Точніше, не відбувається нічого позитивного. Зазвичай в цей час ціни падають, збут ускладнюється і нерідко взагалі зупиняється, скорочується виробництво і зростає безробіття. Якщо бізнес не готовий до цього, тоді спад для нього може виявитись руйнівним (так само і в природі: не підготовлені до зими фруктові дерева можуть замерзнути та загинути). На першій стадії спаду попит на кредит підвищений, оскільки всі ще сподіваються повернути втрачені позиції та відновити рівновагу; але економіка вже скорочується, і додаткові кредити лише підсилюють падіння. Коли економіка досягла дна, попит на кредит стискається – промисловці скоротили або заморозили виробництво, а також прагнуть уникнути боргових зобов'язань [47-48].

Якщо на стадії спаду інвестори і кредитори повернули свої інвестиції та перевили їх на грошовий ринок, то вони підготовлені й пройдуть стадію не лише без втрат, але й, можливо, з прибутком (операція на грошовому ринку і з валютою приносять пристойний дохід). Наприкінці зими для інвесторів цікавими стають акції, різні інвестиційні фонди й, звісно, нерухомість: ціни мінімальні, а попереду очікується ріст. Кінець зими – це час купувати, адже потім слідують весна і літо. Але в цей час далеко не у всіх є гроші для дешевих покупок. Та і мало хто може правильно оцінити ,коли саме завершиться зима.

Тож чотири сезони – чотири фази циклу, і на кожній фазі кредит розвивається по-різному [41; 42]:

1. Бум – *boom* (підйом, ажіотаж). На цій стадії спостерігається перевиробництво, а також перекредитування та переінвестування, тобто відбувається надлишкове кредитне та інвестиційне стимулювання економіки. Ціна грошей зростає, адже попит на кредит максимальний, і всім потрібні гроші – очікується гарна віддача від вкладень. Уряд найчастіше за все прагне продовжити стадію росту та штучно занижує ціну грошей, тим самим стимулюючи попит. В таких випадках бульбашка розростається більше, і наслідки її колапсу серйозніші. Верхня точка буму – пік. Вона передує руйнуванню кредитної піраміди й колапсуванню фінансових бульбашок[47-48];

2. Падіння (спад) – *bust* (руйнування, банкрутство). Економіка стискається, і кредитування скорочується. На початковій стадії падіння спостерігається підвищений попит на кредит: економічній агенти за рахунок кредиту нерідко

намагаються продовжити існування та штучно стимулювати зростання [48];

3. Нижня точка падіння (дно) – *trough* (найглибша точка падіння, котловина). Попит на кредит мінімальний, у економічних агентів немає необхідності в кредитах. В таких умовах ціна грошей мінімальна [47];

4. Рецесія – дуже повільне зростання. Попит на кредит мінімальний, держава сприяє зростанню за допомогою дешевих грошей і стимулювання інвестиційної активності. В ході рецесії відбувається підготовка до відновлення та підйому господарства [43; 47].

Проведемо ряд термінологічних уточнень:

1) ***термін «бум»*** все частіше замінюється терміном «*expansion*» (розширення, експансія, зростання);

2) ***термін «падіння»*** має багато найменувань:

• **«криза»** – термін отримав розповсюдження в XIX ст., а зараз він використовується здебільшого для «жорсткої» характеристики стану циклу;

• **«депресія»** – термін з'явився в XX ст. Термін «криза» використовувався у негативній конотації, тому його стала підміняти словом «депресія», але потім і воно себе дискредитувало, і у термінологічному обігу переважає нині **термін «рецесія»** для позначення даної фази циклу. Наприкінці XX ст. даний термін також стали вживати менше з огляду на асоціації з рецесією 1970-х років;

• в 1980-их рр. розробили новий термін, який об'єднував два процеси в умовах кризи, які до того не були поєднувані, – падіння та інфляція – **«стагфляція».** Цей термін позначає

особливий тип депресії, яка поєднувала інфляцію з падінням виробництва і високого безробіття (раніше інфляція скорочувалась і здебільшого переходила в дефляцію при падінні виробництва і зростанні безробіття). В 2008–2014 рр. в розвинених країнах спостерігалась дефляція при незначних темпах росту. Вона завершилась в 2015 р. під впливом стимулювання державою інфляції, яка, на думку багатьох економістів, пришвидшує економічний ріст;

- в останні роки в науковому термінологічному обороті використовується **термін «slowdown»** (спад, уповільнення, гальмування). Новий термін адаптивний для пояснення кризових процесів кінця минулого та початку нового століття;
- **термін «contraction»** (стискання, скорочення, усадка) використовують при невеликих падіннях;
- **новий термін «soft landing»** (м'яка посадка, плавне зниження) адаптивний для пояснення кризи, яка не здійснює руйнівного впливу на економічну кон'юнктуру. Даному терміну протиставляється **термін «hard landing»** (жорстка, аварійна посадка), який позначає вкрай кризову ситуацію;
- **«meltdown»** – досить «м'який» термін для позначення кризи;
- **«collapse»** – вкрай «жорсткий» термін для позначення кризи [41-43; 49-50].

Така зміна термінів – певна термінологічна пастка, водночас в окремих випадках за їхньої допомоги вдається надавати певні відтінки циклічним коливанням і підкреслювати їхні специфічні особливості.

Відтак картина розвитку економіки представляє собою бізнес-цикл – це не пряма лінія економічного росту, яка зображується графіком коливань і загального вектору розвитку, адже останній ніколи не проходить гладко. В цілому при тривалому розгляді завжди спостерігався економічний ріст, однак він не був прямим і постійно висхідним трендом, а складався з постійних коливань – злетів та падінь, які виступають його невід'ємною рисою. Коливання завжди мали кількісні характеристики, які піддаються математичним обрахункам та вимірюванню [41-43]

Зазвичай про існування циклів згадують під час криз і забувають в стабільні сприятливі роки, адже на стадіях підйому і розквіту всі думають, що попереду – краще, і такою є людська природа. Саме вона допомагає якнайшвидше вийти з кризової стадії, коли поступово починають виробляти, витрачати, інвестувати, кредитувати, брати в борг і позичати, споживати, впроваджувати інновації, розширювати діяльність. Відновлення довіри на цьому етапі відіграє чи не найважливішу роль: кредитору повертається впевненість в тому, що позики повернуть, а боржник починає розуміти, що дохід уможливить повернення позики і отримання прибутку; населення вірить, що завтра також буде робота і доходи для нових покупок; виробники – що випущені товари знайдуть свого покупця; інвестори вірять в те, що інвестиції принесуть прибуток [47-48].

Економічна криза може розвиватися за кількома траєкторіями:

1) W-образно, коли обвал ВВП змінюється швидким зростанням;

2) L-образно, що передбачає тривалу відсутність зростання і затяжну рецесію.

3) K-образний рух передбачає, що деякі сфери економіки можуть успішно розвиватись (демонструвати темпи росту), тоді як решта перебувають в занепаді [24; 50].

В 2020 р. розпочався саме такий K-образний рух економічної кон'юнктури, який залишається домінуючою моделлю і станом на 2025 рік, що супроводжується структурною нерівністю, асиметрією відновлення та зміною глобальних економічних лідерів. Наслідком K-образного руху економічної кон'юнктури є посилення соціальної нерівності в суспільстві [24].

Контрольні запитання та завдання

1. Охарактеризуйте поняття «економічна кон'юнктура», спираючись на історичний та еволюційний підхід.

2. Чим були продиктовані принципово важливі зміни в методологічних підходах до відстеження та прогнозування економічної кон'юнктури?

3. Творці Гарвардського барометра припускали, що структура економіки еволюціонує рівномірно або «гладко», і ця еволюція може бути представлена (за винятком рідкісних змін напрямку, «переломів») лінійними трендами – а цикли є відхиленнями вниз або вгору від цих трендів і являють собою окремий і «відокремлюваний» феномен. Аргументовано

доведіть помилковість таких припущень, використовуючи емпіричні дані.

4. Охарактеризуйте види кон'юнктури.

5. Дайте визначення понять простої та диференціальної кон'юнктури за Н.Д. Кондратьєвим.

6. Визначте методику аналізу динаміки економічної кон'юнктури.

7. Охарактеризуйте етапи методики статистичного дослідження економічної кон'юнктури.

8. Виокреміть специфіку загальногосподарської кон'юнктури.

9. Охарактеризуйте специфічні характеристики галузевої кон'юнктури.

10. Охарактеризуйте специфічні характеристики простої спеціальної кон'юнктури.

11. Охарактеризуйте специфічні характеристики диференційної кон'юнктури.

12. Проаналізуйте форми прояву кон'юнктури залежно від причин кон'юнктури.

13. Охарактеризуйте антиципаційну кон'юнктуру.

14. Перерахуйте складові характеристики ринкової ситуації.

15. Кон'юнктура ринку характеризується кількома найважливішими принципово відмінними рисами. Прокоментуйте їх.

16. Науковий аналіз ринкової кон'юнктури вимагає знання циклічних закономірностей розвитку економіки, у тому числі характерних ознак фаз циклу (криза, депресія,

пожвавлення і підйом) та умов переходу з однієї фази в іншу. Охарактеризуйте кожну з них.

17. Перерахуйте фактори, що чинять вплив на розвиток кон'юнктури.

18. Уся сукупність кон'юнктуроутворюючих факторів структурується на дві групи: постійно діючі та тимчасові. Конкретизуйте кожну з них.

19. До циклічних факторів належать усі процеси та причини, які складають основу механізму циклу відтворення. Конкретизуйте їх.

20. Група нециклічних факторів впливу на кон'юнктуру структурується на дві підгрупи. Охарактеризуйте кожну з них.

21. Охарактеризуйте механізми та інструменти державного регулювання економічних процесів.

22. Проаналізуйте інструменти державного впливу на ціни промислових виробів.

23. Сезонність періодично впливає на кон'юнктуру багатьох товарних ринків. Наведіть приклади, спираючись на емпіричні дані.

24. Показники, що виступають у ролі індикаторів кон'юнктури, залежно від поставлених цілей аналізу й особливостей розвитку ринку, можуть бути як абсолютними, так і відносними величинами. Систематизуйте їх за групами.

25. Охарактеризуйте показники сфери матеріального виробництва.

26. Охарактеризуйте показники внутрішнього товарообігу.

27. Проаналізуйте індикатори платоспроможного попиту населення.

28. Охарактеризуйте показники зовнішньої торгівлі.

29. Охарактеризуйте дані про обсяг капіталовкладень на предмет їхньої репрезентативності стадій економічної кон'юнктури.

30. Охарактеризуйте показники ділової активності та портфелю замовлень.

31. Охарактеризуйте значення показників кредитно-грошової сфери для оцінки загальногосподарської кон'юнктури в країні.

32. Перерахуйте спеціально розраховані індекси, які виступають відносним показником ціни акціонерного капіталу.

33. Чутливим показником стану й кон'юнктури ринку позичкового капіталу є рівень облікового (позичкового) процента, який є ціною банківського капіталу. Охарактеризуйте його сучасний стан в обраній для аналізу економічної кон'юнктури країні.

34. Дайте визначення світової ціни. Яким основним вимогам повинна відповідати світова ціна для кожного конкретного товарного ринку в залежності від властивого йому типу ринкової структури (атомістичний або, навпроти, монополістичної)?

35. Типовим прикладом класичних світових цін можна вважати котирування Лондонської біржі металів на основні кольорові (мідь, свинець, цинк, олово, алюміній, нікель) і дорогоцінні метали (золото, срібло, платина, паладій), а також біржові котирування в Лондоні, Нью-Йорку й інших містах на

багато видів сільськогосподарської сировини. Проаналізуйте особливості ціноутворення на обраній для аналізу товарній біржі.

36. Визначальну роль у формуванні світового рівня цін найчастіше відіграють довідкові й прейскурантні ціни найбільших фірм-виробників і експортерів відповідних видів продукції, переважно із західноєвропейських країн, США і Японії, як правило, на регіональному і рідше на загальносвітових рівнях. Проаналізуйте ціни найбільших фірм-виробників й експортерів розвинених країн.

Тестові питання

1) **Термін «кон'юнктура» походить від латинського слова:**

а) conjunctus – «спільний»

б) consensus – «згода»

в) conjungo – «з'єдную», «зв'язую»

г) consumere – «споживати»

2) **Хто був засновником Гарвардського економічного барометра?**

а) Вернер Зомбарт

б) Вільгельм Рьопке

в) Уоррен М. Персонс

г) Саймон Кузнець

3) **Який німецький економіст у 1892 р. дав перше розгорнуте визначення економічної кон'юнктури?**

а) Вільгельм Рьопке

б) Адольф Вагнер

в) Вернер Зомбарт

г) Клемент Жюгляр

4) **Який економіст визначав кон'юнктуру як «співвідношення попиту і пропозиції на будь-якому ринку»?**

а) Вернер Зомбарт

б) Саймон Кузнець

в) Вільгельм Рьопке

г) Фрідріх фон Хайєк

5) **Автор першої монографії з середньострокових економічних циклів:**

а) Уеслі Мітчел

б) Ф. Лассаль

в) Ернст Вагеман

г) Клемент Жюгляр

6) **Формула О. Конта, якою керувався М. Кондратьєв:**

а) «передбачати, щоб знати»

б) «знати, щоб передбачати; передбачати, щоб керувати»

в) «керувати, щоб передбачати»

г) «знати, щоб управляти»

7) **Що характеризує економічну статику?**

а) Кількісні зміни у динаміці

б) Якісні зміни у динаміці

в) Економічні явища поза їх зміною в часі

г) Сукупність факторів виробництва

8) **До якої категорії належить вивчення економічних явищ у процесі їх зміни в часі?**

а) Економічна динаміка

б) Економічна статика

в) Кон'юнктура

г) Індексація

9) **Загальногосподарська кон'юнктура відображає:**

а) Лише зміни у сфері торгівлі

б) Тільки ситуацію на фондовому ринку

в) Стан усього відтворювального процесу

г) Стан окремої галузі

10) **Галузева кон'юнктура буває:**

а) Абсолютною і відносною

б) Простої і диференційної

в) Статичною і динамічною

г) Локальною і глобальною

11) **До коротких хвиль кон'юнктури належать:**

а) 5–10-річні цикли

б) Столітні цикли

в) сезонні коливання, строки платежів, зміни моди

г) Інфляційні цикли

12) **Антиципаційна кон'юнктура означає:**

а) Передбачення, прогнозування розвитку подій

б) Циклічні коливання

в) Стихійні зміни

г) Сезонні впливи

13) **Основою руху загальногосподарської кон'юнктури є:**

а) Політичні процеси

б) Соціальні явища

в) Циклічні закономірності розвитку економіки

г) Державне регулювання

14) **До циклічних факторів формування кон'юнктури належить:**

а) Сезонність

б) Оновлення основного капіталу

в) Стихійні лиха

г) Зміни моди

15) **До постійно діючих нециклічних факторів належить:**

а) Сезонні коливання

б) Науково-технічний прогрес

в) Стихійні лиха

г) Паніка на ринку

16) **Який тип інфляції може стимулювати попит і пожвавлення кон'юнктури?**

а) Гіперінфляція

б) Галопуюча інфляція

в) «Повзуча» інфляція (2–4 %)

г) Дефляція

17) **Який фактор викликає підвищення попиту на будматеріали після стихійних лих?**

а) Циклічний

б) Монополістичний

в) Тимчасовий (стихійні фактори)

г) Психологічний

18) **Яка риса кон'юнктури полягає у протилежних тенденціях показників у той самий час?**

а) Нерівномірність

б) Суперечливість

в) Мінливість

г) Єдність протилежностей

19) **Яка риса кон'юнктури виявляється у різних темпах динаміки для різних товарів?**

а) Мінливість

б) Статичність

в) Суперечливість

г) Нерівномірність

20) **Хто з учених визначав залежність всіх верств населення від економічної кон'юнктури як фатальну?**

а) В. Рьопке

б) Фердинанд Лассаль

в) У. Мітчел

г) К. Жюгляр

21) **Який індикатор вважається акумулюючим показником кон'юнктури?**

а) Обсяг інвестицій

б) Ціни

в) Зайнятість

г) Курс акцій

22) **Який показник відображає реальну зміну купівельної спроможності населення?**

а) Номінальна зарплата

б) Курс акцій

в) Індекс вартості життя

г) Рівень інвестицій

23) **Портфель замовлень відображає:**

а) Обсяг замовлень на певну дату

б) Динаміку зайнятості

в) Рівень інфляції

г) Ступінь конкуренції

24) **Найбільш поширений біржовий індекс у США:**

а) NASDAQ

б) Доу-Джонса

в) S&P 500

г) Russell 2000

25) **Хто заснував Національне бюро економічних досліджень у США?**

а) Ф. Хайєк

б) С. Кузнець

в) Уеслі Мітчел

г) К. Жюгляр

26) **Який чинник кон'юнктури проявляється через чутки та паніку?**

а) Економічний

б) Політичний

в) Природно-кліматичний

г) Психологічний

27) **Що є прикладом сезонного фактора кон'юнктури?**

а) Криза 1929 р.

б) Рівень інфляції

в) Державне регулювання цін

г) Підвищення попиту на автомобілі влітку

28) **Який барометр використовувався у США на початку XX ст.?**

а) Лондонський

б) Гарвардський

в) Берлінський

г) Віденський

29) **Яка кон'юнктура характеризує взаємозв'язки між галузями?**

а) Диференційна

б) Проста

в) Абсолютна

г) Сезонна

30) **Хто з учених пов'язав кон'юнктуру із загальним станом ринкових відносин?**

а) В. Рьопке

б) Вернер Зомбарт

в) А. Вагнер

г) У. Мітчел

31) **До якої групи показників відносяться обсяги роздрібної й оптової торгівлі?**

а) Внутрішній товарообіг

б) Промислове виробництво

в) Зовнішня торгівля

г) Кредитно-грошова сфера

32) **Який фактор належить до прямих важелів впливу монополій?**

а) Психологічний вплив

б) Сезонність

в) Регулювання виробництва та цін

г) Чутки

33) **Що відбувається з кількістю банкрутств у період кризи?**

а) Зменшується

б) Не змінюється

в) Залежить від інфляції

г) Зростає

34) **Який показник у фазі підйому зростає швидше за інші?**

а) Запаси сировини

б) Обсяг перевезень

в) Курс акцій

г) Рівень безробіття

Відповіді до тестових завдань: 1. в, 2. в, 3. б, 4. в, 5. г, 6. б, 7. в, 8. а, 9. в, 10. б, 11. в, 12. а, 13. в, 14. б, 15. б, 16. в, 17. в, 18. б, 19. г, 20. б, 21. б, 22. в, 23. а, 24. б, 25. в, 26. г, 27. г, 28. б, 29. а, 30. б, 31. а, 32. в, 33. г, 34. в.

Список використаних джерел

1. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків : навчальний посібник. Київ : ВАДЕКС, 2017. 360 с.

2. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 256 с.

3. Burns A. F., Mitchell W. C. Measuring Business Cycles. New York : NBER, 1946.

4. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting. Chicago : University of Chicago Press, 1992.

5. Tichy G. Konjunktur. Stilisierte Fakten, Theorie, Prognose. Berlin : Springer, 1994.

6. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. Chicago : University of Chicago Press, 2019.
7. Klein P. A., Moore G. H. Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Countries: Developing and Using International Economic Indicators. Cambridge : Ballinger, 2018.
8. Business Cycle Dating Committee: The CEPR and NBER Approaches. URL: http://www.cepr.org
9. Business Cycle Dating Committee FAQs. URL: http://www.cepr.org
10. Statement of the NBER Business Cycle Dating Committee on the Determination of the Dates of Turning Points in the U.S. Economy. URL: http://www.nber.org
11. The NBER's Business Cycle Dating Procedure: Frequently Asked Questions. URL: http://www.nber.org/cycles/recessions_faq.html
12. Business Cycle Dating Committee FAQs. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-faqs
13. [Business Cycle Dating Committee: The CEPR and NBER Approaches. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-cepr-and-nber-approaches
14. Euro Area Business Cycle Dating Committee: Methodological Note. Brussels : Centre for Economic Policy Research, 2020. URL: http://www.cepr.org/Data/Dating/Dating-Methodology-Nov-2020.pdf
15. European Business Cycle Indicators. Brussels : European Union, 2020. 20 p. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/cycle_indicators/2020/pdf/ebci_4_en.pdf

16. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. Brussels : European Union, 2014. P. 26–49.

17. Buss G. Tracking economic activity in the euro area // OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2019. Vol. 2. P. 1–19.

18. Klein P. A., Moore G. H. *Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Countries: Developing and Using International Economic Indicators*. Cambridge, Mass. : Ballinger Publishing Company, 2018. 382 p.

19. Stock J. H., Watson M. W. *Business Cycles, Indicators and Forecasting*. Chicago ; London : The University of Chicago Press, 2019. 120 p.

20. Claessens S., Kose M., Terrones M. What happens during recessions, crunches and busts? // IMF Working Paper. 2008. December. P. 16.

21. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes // NBER Working Papers. 2014. January. No. 19823. P. 4.

22. Yatsenko O., Nitsenko V., Abbas M., Tananaiko T. The impact of global risks on the world trade and economic environment // Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2018. № 27. P. 435–444. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i27.154279.

23. World Trade Report 2019. Geneva : World Trade Organization, 2020. 62 p.

24. Ghodsi M., Grübler J., Reiter O., Stehrer R. The Evolution of Non-Tariff Measures and their Diverse Effects on Trade // Research

Reports. No. 419. The Vienna Institute for International Economic Studies. URL: https://ideas.repec.org/p/wii/rpaper/rr419.html
25. Top-5 harmful policy instruments // GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018
26. Industry 4.0 Concept: Background and Overview. URL: http://online-journals.org/index.php/i-jim/article/viewFile/7072/4532
27. Industry 4.0 and cybersecurity. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/3749_Industry4-0_cybersecurity/DUP_Industry4-0_cybersecurity.pdf
28. The Fourth Industrial Revolution. URL: https://www.sogeti.de/globalassets/global/special/sogeti-things3en.pdf
29. European Business Cycle Indicators. Brussels : European Union, 2020.
30. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. Brussels : European Union, 2014. P. 26–49.
31. European Business Cycle Indicators. Brussels : European Union, 2020.
32. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. Brussels : European Union, 2014. P. 26–49.
33. Buss G. Tracking economic activity in the euro area // OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2019. Vol. 2. P. 1–19.
34. Klein P. A., Moore G. H. Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Countries: Developing and Using International Economic

Indicators. Cambridge, Mass. : Ballinger Publishing Company, 2018. 382 p.

35. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. Chicago ; London : The University of Chicago Press, 2019. 120 p.

36. World Trade Statistics 2024. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm

37. World Trade Statistical Review 2023. WTO. URL: https://wtocenter.vn/file/19093/wtsr_2023_e.pdf

38. Eurostat. Statistics explained: Short-term business statistics and the economic sentiment indicator. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained

39. Eurostat. Statistics explained. Glossary: Economic sentiment indicator (ESI). URL: https://ec.europa.eu/eurostat

40. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/

41. Burns A. F., Mitchell W. C. Measuring Business Cycles. New York : NBER, 1946. P. 11.

42. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting. Chicago ; London : The University of Chicago Press, 1992. 610 p.

43. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. Chicago ; London : The University of Chicago Press, 2019. 120 p.

44. Business Cycle Dating Committee FAQs. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-faqs

45. Statement of the NBER Business Cycle Dating Committee on the Determination of the Dates of Turning Points in the U.S. Economy. URL: http://www.nber.org/cycles/general_statement.html

46. The NBER's Business Cycle Dating Procedure: Frequently Asked Questions. URL: http://www.nber.org/cycles/recessions_faq.html

47. Claessens S., Kose M., Terrones M. What happens during recessions, crunches and busts? // IMF Working Paper. 2008.

48. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes // NBER Working Papers. 2014. No. 19823.

49. Roubini N., Backus D. MBA Lectures in Macroeconomics. URL: http://aviation.itu.edu.tr/

50. Eastern Europe Consensus Forecasts. Digest of Economic Forecasts. 2018. August.

Тема 4

ДОСЛІДЖЕННЯ БІЗНЕС-ЦИКЛІВ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФЛУКТУАЦІЙ ПРИ ОЦІНЦІ ТА ПРОГНОЗУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ

4.1 Місце форсайт-досліджень у прогнозуванні економічної кон'юнктури

4.2 Теоретичне підґрунтя дослідження бізнес-циклів для опису економічної кон'юнктури

4.3 Адаптивність теорії економічних циклів Й. Шумпетера для аналізу стану економічної кон'юнктури

4.4 Адаптивність кейнсіанської теорії бізнес-циклів для аналізу стану економічної кон'юнктури

4.5 Аналітичний потенціал монетарної теорії бізнес-циклів для аналізу стану економічної кон'юнктури

4.6 Рівноважна теорія бізнес-циклів: гіпотеза раціональних очікувань як аналітичний інструмент пояснення ситуації на ринку

4.7 Інструменти корекції економічної кон'юнктури в австрійській теорії бізнес-циклів. Причини спаду економічної активності

4.8 Моделі реальних бізнес-циклів. Фактори немонетарної природи як детермінуючі чинники економічної кон'юнктури

4.9 Нові кейнсіанські теорії бізнес-циклу. Показник безробіття як абсолютний індикатор фази циклу економічної кон'юнктури

4.10 Особливості бізнес-циклів та макроекономічних флуктуацій як детермінуючих ознак економічної кон'юнктури

4.11 Цикли зростання як візуалізатор стану економічної кон'юнктури в дослідженнях Інституту досліджень економічних циклів

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

4.1. Місце форсайт-досліджень у прогнозуванні економічної кон'юнктури

Форсайт-дослідження і інша прогностична діяльність, включаючи розробку сценаріїв, моделювання і планування майбутнього, відіграють важливу роль в передбаченні майбутніх тенденцій. Там, де це доцільно, вони використовуються не тільки для оцінки характеристики розвитку майбутнього, але і для формування тенденцій, що більшою мірою відповідають загальним інтересам. Тим не менш, у багатьох випадках подібні прогностичні проєкти зазнавали невдачі, оскільки не могли передбачити тенденції, що зароджуються та «джокери» з сильним ефектом впливу через високий ступінь їх непередбачуваності і невизначеност [1-2]. Як наслідок, багато країн стали організовувати проєкти зі сканування горизонтів, які націлені на ідентифікацію тенденцій, що зароджуються з сильним ефектом впливу, «джокерів» і супутніх їм сигналів в забезпечення більш гнучкої політичної лінії. У 2007 р. була зроблена спроба впорядкування і зіставлення результатів національних проєктів зі сканування горизонтів, реалізованих в трьох країнах. Всі ці дослідження багато в чому базувалися на концепціях тенденцій, що зароджуються, «джокерів» і слабких сигналів. У деяких з проєктів «bluesky», які підтримувалися Єврокомісією, детально вивчалися функції зазначених концепцій [3-4].

Європейська Комісія, зокрема в межах програми Horizon Europe, здійснила системну інтеграцію форсайту в процеси

стратегічного планування. Такий підхід дозволяє не лише передбачати майбутні виклики, а й формувати політики, адаптовані до високого ступеня невизначеності [5]. У 2024 році було створено платформу Futures4Europe, яка об'єднує експертів з форсайту, аналітиків політики та дослідників з усієї Європи. Вона виконує функції: агрегування національних та європейських форсайт-проєктів; просування futures literacy (грамотності щодо майбутнього); публікації форсайт-аналітики у вигляді policy briefs [6].

Було створено Strategic Foresight Intelligence System (SAFIRE) — комплексну платформу, що включає бібліотеку сценаріїв, «джокерів» (wild cards), механізми моніторингу слабких сигналів та оцінки політичних опцій. У вересні 2025 року Європейська Комісія оприлюднила Strategic Foresight Report 2025, який представив концепцію «Resilience 2.0» — нову парадигму стійкості ЄС до 2040 року. Згідно з нею, SAFIRE відіграє ключову роль у: виявленні нових ризиків і можливостей; моделюванні складних сценаріїв (включно з технологічними, геополітичними та соціальними); підтримці стратегічної автономії та інноваційної спроможності ЄС [7].

Потенційні тенденції, що зароджуються

Концепція тенденцій, що зароджуються, часто використовується в скануванні горизонтів та інших орієнтованих на майбутнє видах діяльності, але в концептуальному плані не має чіткого визначення. Аналіз результатів проєктів Sigma (Великобританія, Нідерланди) і DASTI (ОЕСР) показує, що опис багатьох тенденцій засновані на реалістичних сюжетних лініях розвитку майбутнього, які

мають позитивний характер і тому потребують підтримуючих або стимулюючих заходів або несуть в собі загрозу, що вимагає компенсаційних або адаптивних дій. Описувані подібним чином тенденції фактично є такими, що «потенційно» зароджуються, перегукуючись з концепцією «наративів майбутнього» (future narratives) [1; 3-4].

«Наративи майбутнього»

М. ван дер Стеен характеризує «наративи майбутнього» як сюжети, які описують майбутнє, його реалістичні або гіпотетичні (в залежності від вмісту сюжету) варіанти, і пов'язують ці можливі сценарії з поточними тенденціями, роблячи їх предметом політичних дебатів (дискурсу). Вони служать аналогом «наративів сьогоднішнього дня», що фокусуються на поточних подіях, які, згідно з ван дер Стееном, «вже спостерігалися і зв'язуються автором наративу з певними політичними рішеннями». Різні «наративи майбутнього» (потенційно виникаючі тенденції) змушені конкурувати один з одним, а також з «наративами сучасності», щоб привернути увагу осіб, що приймають рішення. Таким чином, в результаті сканування горизонтів повинні бути виявлені такі тенденції, які зароджуються, які можуть в повній мірі конкурувати в протистоянні «наративам сучасності» [3-4].

Тренди

Тренд можна визначити як загальний напрямок або стан речей, що має місце протягом певного періоду часу і відрізняється порівняно передбачуваним характером. Тренди зазвичай виявляються шляхом екстраполювання історичних даних в майбутнє з використанням статистичних і

математичних моделей. Приклади – демографічні тенденції, зростання глобального масиву знань, глобальний економічний розвиток [1].Тренди можуть викликати довгостроковий і сильний ефект (мегатренди), але також виявитися короткостроковими і мати більш слабкий вплив. У будь-якому випадку, вони можуть бути частиною тенденцій, що зароджуються або її причиною. В якості трендів можуть виступати і течії, які не піддаються вимірюванню, але, тим не менш, носять видимий характер, такі як тренди в дизайні або моді. Однак явища, які спочатку виглядали всього лише модними трендами, наприклад, «екологічне» сільське господарство або «зелений» спосіб життя, іноді переростають в довгострокові і стійкі [8].

Штучний ажіотаж

Поняття «ажіотаж» зазвичай характеризує надмірний ентузіазм, надлишковий галас щодо певної теми, агресивну рекламу або пред'явлення завищених вимог. Американська аналітична компанія Gartner ввела термін «цикл ажіотажу», що характеризує «пік очікувань» щодо технологій, зокрема інформаційних. На даному етапі агресивна реклама зазвичай породжує нереалістичні очікування. Наприклад, технологія може мати кілька успішних програм, але в більшості випадків її чекає провал. Після проходження цієї стадії завищені очікування змінюються гірким розчаруванням у міру того, як люди усвідомлюють, що їх очікування не можуть реалізуватися [1].

Джокер

Поняття «джокери» (wild cards) поступово стало близьким для багатьох експертів, зайнятих різними видами діяльності з вивчення майбутнього – Форсайтом, плануванням і дослідженням майбутнього і т. і. Вивчення «джокерів» почалося після таких подій, як аварія в Чорнобилі і на Фукусімі, терористична атака 11 вересня, «арабська весна», кризи субстандартного кредитування і грецьких боргових зобов'язань [9–11]. Потужним джокером початку 2020-х років став вплив COVID-19 на світову торгівлю й економічну кон'юнктуру, за яким послідувало російське вторгнення в Україну (2022) — подія, що спричинила геополітичну перебудову, енергетичну кризу та переосмислення безпекової політики ЄС [12-13]. Сюди можуть відноситися і менш масштабні події, включаючи повінь в Новому Орлеані, цунамі в Південно-Східній Азії, лісові пожежі в Середземномор'ї, повені в Центральній Європі та землетруси в Туреччині та Сирії 2023 року, які мали значний економічний ефект. Швидке впровадження штучного інтелекту викликало дискусії щодо регулювання, безпеки та впливу на ринок праці. Наступ подібних подій, як правило, йде врозріз з результатами багатьох прогнозних досліджень, які передбачали поступовий хід подій, зокрема енергетичних, економічних і навіть демографічних прогнозів [9–11].

«Джокери» – це події, яким притаманні низька ймовірність, несподіване настання і надзвичайно серйозні наслідки. Проте, відомо, що в дійсності вони трапляються досить регулярно. «Джокер» являє собою: подію або низку подій з імовірно низькою ймовірністю і високою

невизначеністю, настання яких радикально змінює стан речей в звичному світі (сильні шоки і руйнування); подія, яку ми не можемо чи не хочемо передбачити, і яка, таким чином, виявляється несподіванкою. Що стосується аспекту несподіванки, очевидно, що багато «джокерів», хоча і є несподіваними, але не для всіх. Так, у разі терористичної атаки 11 вересня ніхто наперед не знав, що має статися, за винятком тих, хто планував і здійснював терористичну атаку, а також, можливо, вузьке коло осіб, наближених до терористів, які не мали можливості або не захотіли інформувати тих, хто повинен був прийняти оборонні заходи проти цих атак. Бувають «джокери», від настання яких виграють або зазнають збитків усі сторони, але в більшості випадків в результаті їх реалізації виявляються як переможці, так і переможені. Нарешті, що не менш важливо, «джокери» можуть надавати як надзвичайно сильні впливи глобального масштабу (подібно COVID-19, подій 11 вересня 2001 року і фінансової кризи 2008–2009 рр., російське вторгнення в Україну 2022 р.), так і менш виражені ефекти локального характеру (землетруси в Туреччині та Сирії 2023 р.). В багатьох випадках неможливо оцінити їхній вплив на різні сфери життя, в тому числі тому, що сам процес розвитку подій, що лежить в основі «джокера», часто буває невизначеним [9-10].

У випадку землетрусу, що стався у Туреччині та Сирії в лютому 2023 року, неможливо було передбачити ні його силу, ні масштаб наслідків. Хоча регіон вважався сейсмічно активним, сценарії такого рівня руйнування не домінували у прогнозах. Землетрус спричинив десятки тисяч жертв, масові руйнування та гуманітарну кризу. Аналітики вказували на історичні

приклади землетрусів у регіоні, але не очікували, що наслідки матимуть трансрегіональний вплив. Найгірші сценарії — повторні поштовхи у густонаселених районах або руйнування критичної інфраструктури — не реалізувалися. Проте подія стала нагадуванням про обмеження традиційного прогнозування, яке часто не враховує «джокери» — події з низькою ймовірністю, але високим впливом. Подібна історія сталася і в разі витоку нафти з глибоководної платформи BP в Мексиканській затоці, де також не можна було визначити період, після закінчення якого вдасться взяти витік під повний контроль, і експерти зображували сюжети тотального лиха в разі, якщо пролом в платформі досягне неконтрольованих розмірів. Економічні та екологічні наслідки такої події виявилися набагато масштабнішими. Аналогічний феномен має місце і в разі стихійних лих, що викликали аварію на АЕС «Фукусіма». Поки подія мала місце, не можна було передбачити її тривалість і сумарні наслідки [12-13].

«Чорні лебеді» (black swans)

Карл-Хайнц Штайнмюллер з компанії Z-Punkt характеризує «джокерів» як «землетрус» ментального ландшафту, що радикально змінює уявлення про майбутнє. Протягом останніх років його підхід набув методологічного розвитку: «джокери» дедалі частіше розглядаються як інструменти тестування стратегій, що дозволяють моделювати нестандартні сценарії та формувати стійкі політики. Нассім Ніколас Талеб в своїх працях використовує термін «чорні лебеді» (black swans) для опису подій, які для спостерігача спочатку виглядають несподіваними і мають серйозний ефект,

але згодом, при проведенні ретроспективного аналізу, приймаються як даність (мали місце бути) і розглядаються так, як ніби вони очікувалися [9]. Більш конкретно «чорний лебідь» – це явище або подія, настання якого неминуче, і на нього не можна вплинути вольовими зусиллями (виникнення пандемій, зокрема, по типу COVID-19). Відкриття Америки виявилося неминучим після того, як став загальновідомим той факт, що Земля має форму кулі (хоча континент, звичайно ж, був відомий людям, які там жили).Чорні лебеді (птиці виду Cygnus atratus) були виявлені після того, як нога європейця вступила на австралійську землю. Н. Талеб підкреслює непередбачуваність подібного роду стохастичних подій низької ймовірності. К.-Х. Штайнмюллер акцентує на трансформаційному потенціалі «джокерів», які не лише порушують поточні тренди, а й переформатовують уявлення про майбутнє, змушуючи переосмислити минуле. Він вказує і на той факт, що потенційні «джокери» працюють як системи раннього оповіщення, а слабкі сигнали служать провісниками прийдешніх подій. Малюючи картину уявних «джокерів», компанії мають можливість протестувати нові, менш традиційні стратегічні опції; іншими словами, проявити нестандартне мислення (новий погляд на процеси) і сформувати більш «міцні» стратегії (за допомогою поглибленого дослідження негативного сценарію розвитку подій) [10].

«Чорні лебеді» – група «джокерів», яка має властивості, які були невідомі до того, як вони відбулися, і неясно, чи відбудуться вони в майбутньому. Цікаво відзначити, що термін

«чорний лебідь», за визначенням Н. Талеба, означає невідомі нам події, які неминуче можуть відбутися. «Чорні лебеді» за своїми характеристиками схожі з «наративами катастрофічних подій», але їх відмінність в тому, що в певній мірі ми можемо вплинути на реалізацію або наслідки «чорних лебедів». Можливість зробити це зростає в міру того, наскільки добре ми розуміємо оточуючий нас світ [9-10]

Реалізовані та потенційно можливі «джокери»

З одного боку, «джокери» означають події, які вже реалізувалися, а з іншого – явища, які можуть статися в майбутньому і які ми можемо уявити (так звані уявні «джокери»). Останні можуть використовуватися як інструмент прийняття превентивних рішень з метою забезпечення стійкості до зовнішніх впливів, але вони також можуть застосовуватися і застосовуються багатьма акторами у всьому світі як засоби впливу на майбутній дискурс. У дослідженні SESTI нові уявні «джокери», покликані вплинути на осіб, котрі приймають рішення, розглядалися як первинний сигнал. Після їхнього аналізу були виявлені індикатори, які можуть використовуватися для моніторингу розвитку «джокерів» від стадії уяви до етапу реалізації або зникнення. В рамках проєктів FAR Horizon і i-Know респондентам пропонувалося вигадати потенційних «джокерів», які потім збиралися дослідниками і використовувалися для перевірки різних систем на стійкість до зовнішніх впливів. Придумані респондентами «неймовірні» події також служили джерелом натхнення для організаторів згаданих проєктів при ідентифікації нових «джокерів». «Джокери», які реалізувалися, відбувалися або з

природних причин (пандемія, землетруси, виверження вулканів, повені) або були викликані людськими діями або бездіяльністю (війни і революції, фінансова криза, терористичні атаки, подібні до подій 11 вересня, падіння Берлінської стіни, ядерна або інші великі техногенні катастрофи, пандемії) [10-11].

Можна також стверджувати, що деякі з цих «джокерів» в дійсності є результатом зростання напруженості (наприклад, з посиленням дисбалансу між поставками енергії і попиту на неї зростає ризик катастрофи – особливо це стосується глибоководних станцій, енергетичні кризи — як результат дисбалансу між попитом і пропозицією, технологічні збої — як наслідок надмірної складності цифрових систем, соціальні протести — як реакція на структурну нерівність), в той час як землетруси і виверження вулканів, швидше за все, викликані зростанням напруги всередині земної кори. Інші «джокери» з більшою очевидністю є результатом випадкових збігів (наприклад, падіння астероїда або технічний збій) [9-10].

4.2. Теоретичне підґрунтя дослідження бізнес-циклів для опису економічної кон'юнктури

Пояснення бізнес-циклів, які, в основному, залежали від фінансових криз та інших зовнішніх збурень, були цілком задовільними для періодів, які передували технологічним інноваціям та промисловій революції другої половини XVIII-го століття. В цей період виробництво знаходилось під впливом

значних збурень і включало переробку сировинних ресурсів для споживання. В інші періоди виробництво було відносно стабільним. В зв'язку з цим, короткі та випадкові флуктуації в торгівлі та запасах продукції пояснювали економічну нестабільність цього періоду. Варто зазначити, що до 1800-го року флуктуації в Англії не пояснювалися як «циклічні», а пояснювалися неекономічними чинниками чи комерційними або фінансовими «кризами». Пояснюючи причини кризи, такі вчені, як Ж. Сісмонді і К. Родбертус розглядали коливальні процеси як затухаючі коливання за принципом «звужуючої спіралі» [9-10].

М. Туган-Барановський першим у світі розробив вчення про закономірність циклічності економічної динаміки, пов'язаної із періодичністю промислових криз. М. Туган-Барановський дослідив сукупність явищ і в результаті дійшов висновку, що головна причина циклічних коливань полягає у диспропорційності між рухом заощаджень та інвестицій. Тим самим, М. Туган-Барановський був попередником Дж. М. Кейнса щодо основної ідеї теорії циклів. Він показав закономірність не тільки виникнення криз, але й їх подолання завдяки активізації інвестиційної та соціальної політик. Охарактеризувавши промислову історію Англії та ряд інших капіталістичних країн як чергування періодів процвітання та спаду, вчений писав: «Але при кожному повороті гвинтоподібної лінії, якою можна графічно зобразити рух капіталістичного прогресу, промисловість країни не повертається до початкового пункту, а піднімається все вище та вище» [16].

Наприкінці XIX – початку XX-го століть вчені багатьох країн присвячували увагу теорії економічних криз та циклів. Це У. Джевонс, Р. Макдональд, Т. Уільямс, Ж. Лескюр, А. Афталіон, М. Ленуар, А. Шпитгоф, К. Каутський, Т. Веблен, К. Віксель, В. Парето, Парвус-А. Гельфанд. Вони вивчали рух цін та процентних ставок у XIX-му столітті та виявили, що у доповненні до «звичайних» ділових циклів К. Жугляра існують більш довгострокові коливання світової кон'юнктури. В результаті вже у 1913-му році голландський економіст Ян Ван Гельдерен вперше узагальнив тезу наявності довгострокових економічних циклів, що охоплюють усі сторони відтворювального процесу і представляють собою цілком самостійне явище [10; 13].

На початку XX-го століття екзогенні теорії бізнес-циклів поступово замінювалися теоріями, які намагалися розв'язати проблему інерційності бізнес-циклів. Адже незалежно від причини, яка породжувала кризу в економічній діяльності, поставало питання про причини тривалості цих криз, про неможливість швидкого відновлення економічної рівноваги [16].

Теорії неокласичної літератури про бізнес-цикли, від 1890-го до 1930-го років, приділяли основну увагу внутрішнім динамічним процесам капіталістичної економіки: в який спосіб взаємодіють різні компоненти ділової активності в послідовних фазах виробництва продукції, з якою інтенсивністю та чому. Таким чином, ці теорії були, в основному, ендогенними, які намагалися пояснити, як економічні піднесення створюють надлишки виробництва, які потім зменшуються під час спаду

чи помірної рецесії, та в який спосіб більш драматичні спади можуть стати причиною депресії, яка потім якимось чином змінюється знову фазою піднесення [10-11].

Найцікавішими моментами цих теорій було те, що вони розглядали **бізнес-цикли внутрішньо спорідненими з довгостроковим реальним трендом зростання, а також те, що вони включали номінальні змінні та очікування.** Зовнішні події розглядалися як такі, які впливали на кінцеві результати процесу циклічного зростання, іноді досить в значній мірі, але, як правило, вони розглядалися як вторинні чинники у взаємодіях між внутрішніми економічними факторами [11.

На відміну від різних історичних теорій «самогенеруючих» (ендогенних) циклів, пізніші моделі макроекономічних флуктуацій більше базуються на зовнішніх чинниках та випадкових шоках і значно менше приділяють уваги внутрішній динаміці економічних процесів. Ці моделі є, в основному, екзогенними в тому плані, що, хоча вони моделюють економіку як динамічно стабільну (будь-який одиничний шок створює лише затухаючі осциляції), однак, вона стає нестабільною, коли підпадає під потік випадкових шоків (збурень). Розуміння того, що економічний механізм розповсюдження перетворює випадкові «імпульси» у регулярні коливання піднесень та спадів, було формалізовано у відомій статі Р. Фріша при значному внеску таких інтелектуалів як А. Пігу та Е. Слуцького [15].

Всі економіки знаходяться під впливом різного роду шоків, деякі з яких є безперечно значимими. Але більшість із зовнішніх змін (шоків) є слабими та розсіяними, та їх впливи є

незначними, а часом такими, які гасять одні одних. Більше того, багато таких подій не є строго екзогенними; звичайно, існує декілька важливих факторів, які впливають на економіку, але на які економіка не впливає. Більше того, нелегко назвати такі зовнішні зміни, які могли б самостійно створювати регулярні та персистентні (інерційні) коливання та пояснити їх спостережувані закономірності та особливості [11;15].

Перехід від, в основному, ендогенних до, в основному, екзогенних теорій бізнес-циклів відзеркалює зміну тенденцій економічної думки, основна з яких полягає в радикалізації старої теорії загальної рівноваги, де ціни приймаються такими, що зрівноважують пропозицію та попит на всіх типах ринків значно швидше, ніж це було прийнято в ранніх макроекономічних моделях, навіть економістами з досить сильним класичним нахилом. Таким чином, «нові класики» розглядають зарплати та ціни як абсолютно гнучкі та вважають, що негнучкість є завжди підсилюючою характеристикою добробуту нації досконало конкурентних ринків [11; 15].

Теорія економічної рівноваги та теорія бізнес-циклів видаються на перший погляд несумісними. Адже перша теорія говорить про економіку, яка прямує до певної (можливо, статичної) рівноваги, і яку економіка намагається відтворювати постійно. Щодо другої теорії, то мова йде про цикли, тобто про певні порушення рівноваги. Більшість економістів неокласичного напрямку трактували бізнес-цикли як коливання ділової активності, які тимчасово порушують рівноважну економічну діяльність [9; 11].

Такі проблеми в дослідженні бізнес-циклів були розв'язані завдяки працям Р. Фріша та Е. Слуцького, коли вони презентували свої теорії стохастичних циклів. В своїх підходах вони не намагалися знайти чітко визначені детермінанти (чинники) бізнес-циклів. Навпаки, в їх працях йде мова про те, що будь-які природні, економічні, соціальні явища можуть виступати в ролі реальних шоків для рівноважного стану економіки. Ці шоки є абсолютно стохастичними. Це означає, що більшість шоків є відносно незначними та приблизно половина з них мають позитивний чи негативний вплив. Значні шоки, позитивні чи негативні, трапляються нечасто. Однак, поява певного значного негативного шоку виключала (з великою ймовірністю) негативну появу значного позитивного шоку. Таким чином, єдиний значний негативний шок міг, на думку вчених, відхилити надовго економічну діяльність від її рівноважного стану. З часом, звичайно, вплив цього єдиного шоку поступово затухатиме: економіка повертатиметься до рівноваги, яка може знову зазнати впливу, на цей раз, позитивного шоку [10; 15].

Знову виникла чергова проблема, яку треба було розв'язати. Здавалось би, що негативний вплив шоку можна було б негайно нейтралізувати штучно створеним значним позитивним шоком, в ролі якого мала виступити вдала макроекономічна стабілізаційна політика. В реальному житті ця задача є надзвичайно важкою, оскільки вона вимагає реалізації цілого ряду корекцій цін, процентних ставок, рівня безробіття, сукупних попиту та пропозиції і т. п., тим більше, якщо врахувати неоднакові лагові відгуки (запізнення) різних

макроекономічних показників на шокові впливи. Інколи нездатність відшукати необхідну скоординованість антициклічних стабілізаційних заходів може навіть підсилити певні характеристики бізнес-циклів, в т. ч. персистентність (постійність); негнучкість цін, зарплат, процентних ставок в короткостроковому періоді також здійснюють свій внесок в неможливість реалізації навіть «вдалих» стабілізаційних заходів [10].

Теорія бізнес-циклів Р. Фріша і Є. Слуцького послужила важливим етапом на шляху наступних досліджень економічних флуктуацій. Саме на основі цієї теорії та при використанні значних здобутків у створенні в 50-х роках теорії економічного зростання, вагомих зрушень у створенні дієвих економетричних методів та, головним чином, неможливістю кейнсіанської теорії бізнес-циклів пояснити економічну ситуацію в 70-х роках, була побудована теорія реальних бізнес-циклів (РБЦ), яка, поряд з теорією економічного зростання Р. Солоу, може вважатися значним внеском в побудову макроекономіки в цілому [15].

4.3. Адаптивність теорії економічних циклів Й. Шумпетера для аналізу стану економічної кон'юнктури

Для того, щоб зрозуміти теорію бізнес-циклів Й. Шумпетера, треба мати на увазі, що його теорія, в основному, стосується довгих циклів в економічній діяльності, які формують довгострокову траєкторію економічного

розвитку та складовими частинами яких є короткострокові макроекономічні флуктуації [17; 18]

Теорія розвитку та бізнес-циклів Й. Шумпетера часто асоціюється з поняттям довгих циклів в економічній активності, які вперше були запропоновані М. Кондратьєвим. М. Кондратьєв вважав, що капіталістична економіка характеризується 50-річними циклами у ВВП, зайнятості та зростанні, які є наслідком технічних змін та накопичення капіталу. Матеріальну основу великих циклів кон'юнктури складають зношення і заміна, або розширення «основних капітальних благ». Роль інновацій при поясненні природи великих циклів кон'юнктури відіграє надзвичайну роль. В праці «Бізнес-цикли» Й. Шумпетер подав теоретичний аналіз макроекономічних флуктуацій в капіталістичних економіках, наголошуючи на тому, що довгі коливання є наслідком рушійних сил економічного розвитку, в ролі яких виступають інновації та імітації, в той час, як коротші 11-річні інвестиційні коливання і 3-річні цикли запасів генеруються другорядними процесами [17; 19].

Прив'язка Й. Шумпетера до довгих хвиль дещо приховує інший аспект його праці, який має безпосереднє відношення до макроекономіки. Теорія Й. Шумпетера про розвиток та бізнес-цикли є, зокрема, спробою детально проаналізувати роль бізнес-циклів в процесі економічного зростання. Його праці «Теорія економічного розвитку» і, до меншої міри, «Бізнес-цикли» є спробою створити теорію бізнес-циклів як конструктивних елементів капіталістичного розвитку, де кожна

фаза циклу відіграє особливу роль в саморегулюванні та розвитку економіки [19].

Метою Й. Шумпетера було не лише створити модель економіки, яка створює циклічні траєкторії розвитку з певними економічними характеристиками. Скоріше навпаки, Й. Шумпетер намагається пояснити функцію бізнес-циклів як невід'ємну частину капіталістичного ринкового механізму. В суспільстві, яке характеризується приватною власністю та конкуренцією, сама конкуренція сприяє появі інноваційного капіталу за рахунок старого капіталу. Метою Й. Шумпетера є проаналізувати спосіб, в який такий фундаментальний процес, як конкуренція, формує виключно емпіричну категорію, а саме категорію макроекономічних флуктуацій, надаючи цій категорії значення невід'ємної частини процесу економічного розвитку. В цьому сенсі, теорія бізнес-циклів Й. Шумпетера відіграє ту саму роль, як і теорія загальної рівноваги Л. Вальраса [17; 19].

Ідея Л. Вальраса, що ціни координують різноманітні види економічної діяльності, тим самим, генеруючи єдину економічну систему, на перший погляд, із незалежних акцій економічних суб'єктів, є, звичайно, не емпіричною теорією, яка намагається пояснити певний набір статистичних закономірностей. Скоріше, це є спроба інтегрувати ціни в таку аналітичну конструкцію, яка дає економічний зміст емпіричній категорії «ціни».

Аналогічно, теорія бізнес-циклів Й. Шумпетера є спробою оцінити процес економічного розвитку, який характеризується конкурентними відношеннями між новим (інноваційним)

капіталом та старим (зношеним) капіталом. Хоча це може формувати основу для емпіричної теорії про бізнес-цикли, як це Й. Шумпетер намагався зробити в праці «Бізнес-цикли», насправді, це є спроба оцінити використання «творчого руйнування» в інноваційній економіці для розвитку економічної системи в цілому. Аналогічно всім базовим теоріям, ця теорія намагається інтегрувати факти в конструкцію причинних та наслідкових пояснень, тобто, для того, щоб надати «фактам» строгий економічний зміст. Теорія Й. Шумпетера охоплює ендогенні механізми – інноваційні процеси, які зумовлюють циклічний розвиток економічної системи. Такі процеси виникають завдяки діяльності підприємців, які реалізують нові комбінації [17].

Згідно із поглядами Й. Шумпетера, економічний розвиток породжується причинами випадкової природи. В основі механізму, який пояснює циклічні коливання, також лежить ймовірнісний принцип: неочікувана поява великої кількості підприємців-інноваторів добре описується стохастичними потоками подій [17].

Еволюція теорії бізнес-циклів, від класичної моделі, яка передувала Великій Депресії до ідей Дж. Кейнса, М. Фрідмена та їх послідовників, дає можливість виявити потенційні можливості та обмеження кожного з підходів при поясненні впливів на економічну діяльність таких чинників, як державна політика, пропозиція грошей, продуктивність праці та заробітна плата. Існують дві проблеми, які докейнсіанські теорії бізнес-циклів не можуть пояснити: чому відхилення від рівноважного стану бувають досить тривалими (і, які чинники сприяють поширенню

таких відхилень на всі сектори економіки); які чинники самих відхилень від рівноваги [10].

Неокласична модель економічного зростання Р. Солоу показує, що довгострокове економічне зростання можливе лише, якщо технологічний прогрес може подолати спадну віддачу до капіталу і до інших факторів виробництва. Модель Р. Солоу не є єдиною, яка акцентує увагу на технології як ключі до довгострокового економічного зростання. **Модель Й. Шумпетера про творче руйнування надає інноваціям головну роль в зростанні економіки** [18]. Через важливість технологій економісти розробляють різноманітні моделі для пояснення впливу технологічного прогресу на продуктивність факторів виробництва. Однак, на відміну від моделі Р. Солоу, яка припускає, що технологічний прогрес задається екзогенно (поза моделлю), ці нові моделі часто називають моделями ендогенного технологічного прогресу, і називають їх так тому, що вони «ендогенізують» процес, який примушує технологію змінюватися [15]

Теорія бізнес-циклів в подальшому розвивалася в таких трьох напрямках – кейнсіанська теорія бізнес-циклів, монетарна теорія бізнес-циклів та теорія реальних бізнес-циклів. Кожному із цих теоретичних напрямків відповідає значний обсяг емпіричних досліджень, які підтверджують або не підтверджують ці теорії та моделі [10; 11].

4.4. Адаптивність кейнсіанської теорії бізнес-циклів для аналізу стану економічної кон'юнктури

Найкращим прикладом того, як криза може допомогти глибокому розумінню внутрішніх економічних процесів, є Велика Депресія, яка мала драматичний вплив на економічне мислення того часу і яка зіграла вирішальну роль в становленні макроекономіки як окремої галузі економіки. Якщо до початку Великої Депресії питанню макроекономічних флуктуацій приділялася значна увага, то тепер першочерговим завданням стала проблема створення такої теоретичної конструкції економічної поведінки всіх господарюючих суб'єктів, і в першу чергу, держави, щоб можна було уникнути подібних депресій в майбутньому [15].

Праця «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» якраз і була такою теоретичною конструкцією, оскільки автор запропонував теорію депресивної економіки, положення якої заперечували здатність ринкових механізмів відновлювати ринкову рівновагу. ***Тепер функція відновлення рівноваги переходила в руки державних органів, які мали стимулювати зростання сукупного попиту, використовуючи різноманітні важелі державного регулювання економічної діяльності.*** Суть кейнсіанської ідеї мала в своїй основі два основні твердження:

1) економіка не обов'язково знаходиться в рівноважному стані в кожний даний момент часу, головними причинами

якого є негнучкість цін на товари та негнучкість заробітної плати.

2) розвиток економіки визначається, в основному, сукупним попитом. Згідно з цими положенням, макроекономічні флуктуації зумовлюються саме коливаннями сукупного попиту, а не факторами виробництва, на чому наголошували класики [15].

Для знаходження величини сукупного попиту використовувалися сукупні значення функцій споживання та інвестицій без належного врахування мікроекономічних чинників. Такий підхід до моделювання сукупного попиту став досить популярним в емпіричних дослідженнях для обґрунтування державного регулювання економічної діяльності з допомогою фіскальних та грошово-кредитних важелів [15].

З погляду економістів-кейнсіанців інвестиційні витрати є основним джерелом імпульсів, які породжують економічні флуктуації. Інвестиційні рішення, в значній мірі, залежать від співвідношення оптимізму та песимізму інвесторів щодо майбутнього розвитку економіки. Таким чином, згідно з таким підходом, коливання інвестицій є причиною змін в сукупному попиті, що, зрештою, призводить і до змін в сукупному випуску кінцевої продукції [15].

Кейнсіанський підхід до оцінки макроекономічних флуктуацій широко використовувався в 1950–1960-х роках. Стосовно даного підходу *Д.* Гіббс стверджує: «Цей підхід відзеркалював економічний стиль мислення в той період. Пропозиція економіки вважалася строго фіксованою, а зміни в сукупному попиті розглядалися як єдині фактори існування

ділового циклу… Це відображало впевненість економістів в тому, що економіка має тенденцію рухатися до неефективних». ***Таке визначення циклу формувало відповідну оцінку трендової складової ВВП (синонімом якої можна вважати потенційний рівень ВВП), яка є максимально можливою, тобто яка відповідає природному рівню використання факторів виробництва*** [10; 15].

Переорієнтація Дж. Кейнсом уваги економістів від досліджень динамічних процесів до статичних, надаючи особливої ваги визначенню поточних взаємозв'язків між основними економічними агрегатами (**зайнятість, дохід, процентна ставка та ціна**) змінювала самий стиль теоретичного та емпіричного економічного мислення. Це, звичайно, не найкращий внесок автора в макроекономічну теорію, оскільки його прихильникам в наступні періоди доводилося долати такі обмеження, включаючи статику Дж. Кейнса в динамічні моделі. З іншого боку, такий підхід сприяв кращому розумінню поточної причинності між основними економічними показниками. Отже, Дж. М. Кейнса вважають засновником макроекономічної теорії [10-11].

4.5. Аналітичний потенціал монетарної теорії бізнес-циклів для аналізу стану економічної кон'юнктури

Монетаризм на початку свого зародження як нова теоретична економічна конструкція був, в першу чергу, реакцією

на кейнсіанство за ігнорування ним значення пропозиції грошей як важливого чинника сукупного доходу, а також за надання великої ваги фіскальній політиці та знеціненні важливості монетарної політики. ***На думку апологетів монетаризму, не сукупний попит, а зміна пропозиція грошей є головним чинником змін в номінальному доході, оскільки в цій теоретичній конструкції пропозиція грошей є відносно стабільною функцією***. Тобто, існує стабільний взаємозв'язок між реальними залишками, постійним доходом та очікуваною відсотковою ставкою на альтернативні активи [15].

Теорія монетаризму безпосередньо не сформувала певного підходу до пояснення макроекономічних флуктуацій, який можна було б назвати окремою теорією. Водночас, наявність лагів в процесах, коли корегуються рівні цін та зарплат, та змінюються фази високих та низьких темпів зростання пропозиції грошей, формує флуктуації в сукупному попиті та в реальній економічній діяльності. Тривалі періоди незначного, хоча позитивного темпу зростання пропозиції грошей, як правило, спричинюють зниження ділової активності, а тривалі періоди негативних темпів зростання пропозиції грошей можуть навіть спровокувати депресивні стани в економічній діяльності. ***Запропоноване М. Фрідменом поняття природного рівня безробіття в довгостроковій перспективі, чинниками якого є чисто реальні фактори преференцій та технологій, формує трендову складову ВВП.*** Як наслідок такого підходу, макроекономічні флуктуації є відхиленнями ВВП від трендової траєкторії.

Але, окрім критики кейнсіанства, монетарна течія економічної думки запропонувала і нову ідею, зокрема, і про значну вагу адаптивних очікувань у ключових взаємозв'язках між макроекономічними показниками, яка разом із положенням монетаризму про взаємозв'язок між реальним та номінальним сукупним доходом дозволила виявляти їх взаємну поточну детермінацію. Монетарна теорія була дуже впливовою і стала поряд із кейнсіанською теорією своєрідною ортодоксальною течією економічного мислення до середини 1970-х років.

4.6. Рівноважна теорія бізнес-циклів: гіпотеза раціональних очікувань як аналітичний інструмент пояснення ситуації на ринку

Нові класики замінили гіпотезу адаптивних очікувань М. Фрідмена гіпотезою раціональних очікувань, згідно з якою господарські суб'єкти можуть раціонально оцінити оголошені державними установами монетарні та фіскальні заходи та можуть сформувати свої очікування швидко та коректно. А очікування, як відомо, реалізуються через ринкові механізми, оскільки відповідна інформація має відображатися в рівні цін. Скоректований рівень цін приводить всі ринки до рівноваги. Таким чином, оскільки всі господарські суб'єкти є раціональними та забезпеченими необхідною інформацією,

ринки є, в основному, конкурентними, а всі ціни – гнучкими, виходить, що економіка автоматично повертається до рівноважного стану та з природним рівнем безробіття. Нові класики, по суті, повертають до життя закон Сея. Міжчасове заміщення між працею та відпочинком дає змогу новим класикам на макрорівні використовувати індивідуальні функції корисності. Р. Лукас, наприклад, пише: «щоб пояснити, чому люди надають перевагу безробіттю, ми маємо знати, чому вони надають перевагу безробіттю перед будь-якими іншими видами активності» [15].

В 1976-му році ***Р. Лукас висунув нову макроекономічну теорію, згідно з якою економічна діяльність окремих фірм та споживачів визначається раціональними очікуваннями***. На відміну від кейнсіанського підходу з його акцентами на взаємозв'язках між макроекономічними показниками, ***основу підходу Р. Лукаса складали детальні мікроекономічні показники про споживацькі преференції, технології, які використовуються окремими фірмами та про особливості взаємодії між різними господарюючими суб'єктами***. Саме на основі цих параметрів встановлювалися взаємозв'язки між основними економічними показниками на макрорівні, а також формулювалися умови загальної динамічної рівноваги. Однак, моделювання взаємозв'язків на макрорівні з одночасним врахуванням мікроекономічних чинників, виявилося досить нелегким завданням, бо таке моделювання мало би бути динамічним на відміну від статичного кейнсіанського моделювання. Саме таке динамічне моделювання дозволило б більш реально описувати механізми прийняття рішень

домашніми господарствами відносно споживання та фірмами відносно інвестиційної діяльності із врахуванням раціональних очікувань (тобто, оптимальної поведінки, спрямованої в майбутнє) [10-11].

Нових класиків часто називають теоретиками рівноваги, оскільки їхній підхід ґрунтується на твердженні, що економіка швидко повертається до рівноваги після будь-якої зміни середовища. Сама по собі економіка при відсутності будь-яких впливів зовнішніх збурень завжди буде в рівновазі. Тому не дивно, що відома праця Р. Лукаса називається «Рівноважна модель бізнес-циклів» [15].

Рівноважна теорія стверджує, що ринкова економіка відновлює рівновагу повної зайнятості після будь-яких випадкових шоків, так що єдине, що потрібно – це зрозуміти природу бізнес-циклів та застосувати до них аналіз рівноважних станів. Р. Лукас створює теорію бізнес-циклів в тому розумінні, що згідно з цією теорією, генеруються «серійно корельовані… флуктуації в реальному ВВП», але ці коливання є результатом впливу екзогенних шоків, а не внутрішньо притаманними характеристиками економічної системи: «механізм, який генерує ці флуктуації включає несистематичні монетарно-фіскальні шоки…». Таким чином, початковими чинниками флуктуації є не структура самої ринкової економіки, а помилки державних органів, тому що державні інститути, очевидно, не володіють раціональними очікуваннями, і повторюють час від часу помилки. Господарські суб'єкти, з іншого боку, є раціональними та, якщо не завжди вони правильно коректують свою поведінку, то лише через те, що їм потрібний певний час для обробки

інформації. Отже, недосконалість інформації може пояснювати невелику частину циклічних коливань [10-11; 15].

4.7. Інструменти корекції економічної кон'юнктури в австрійській теорії бізнес-циклів. Причини спаду економічної активності

Спочатку задумана в праці *Л*. Мізеса та пізніше остаточно сформована в праці Ф. Хайека ***австрійська теорія бізнес-циклів є теорією комерційного успіху (буму), який постійно підлягає руйнації.*** *Л*огіка теорії полягає в припущенні, що система цін є мережею комунікацій. Помилкові результати інформації, результатом яких є процентна ставка, яка встановлюється центральним банком і, яка є нижчою від ринкової (природної) процентної ставки, зміщує економіку з її траєкторії зростання. При існуючих споживчих преференціях та наявних ресурсах такий спровокований політикою бум містить в собі зерна свого наступного заперечення. Тимчасове розміщення ресурсів не узгоджується із преференціями споживачів. З часом така неузгодженість приводить до спаду економічної активності [15].

Причини спаду в австрійській теорії пов'язані з диспропорцією між структурою виробництва та реальним попитом. Коли виявляється, що інвестиції не відповідають споживчим преференціям, відбувається масове коригування — банкрутства, скорочення виробництва, зростання безробіття.

Це не є випадковим збоєм, а неминучим наслідком попереднього буму, який був викликаний політикою, а не ринковими умовами [15].

Унікальність австрійської теорії бізнес-циклів полягає в позаринковому зародженні буму (політика центрального банку) та в самозаперечуючих ринкових процесах, які змінюють періоди буму на періоди спаду (макроекономічні флуктуації). На відміну від кейнсіанської моделі, де спад розглядається як провал ринку, що потребує державного стимулювання, австрійська школа трактує депресію як необхідний етап очищення економіки від неефективних інвестицій [15].

У сучасному контексті, особливо після глобальної фінансової кризи 2008 року та пандемії COVID-19, австрійська теорія отримала нову актуальність. Надмірне стимулювання економіки через кількісне пом'якшення (quantitative easing) призвело до утворення фінансових «бульбашок» у секторах нерухомості, технологій та криптовалют. Дисбаланси в структурі капіталу стали очевидними, а ризик спіралеподібного падіння економіки в умовах затяжної монетарної експансії — предметом дискусій серед сучасних представників австрійської школи. Хоча класична австрійська теорія не акцентує на глибоких депресіях, сучасні дослідники (зокрема Дж. Хюльсмана, М. Мерфі) визнають, що тривале втручання в ринок може призвести до системної нестабільності, яка виходить за межі циклу «бум–спад». Це вимагає переосмислення інструментів корекції економічної кон'юнктури з урахуванням австрійських принципів:

обмеження монетарного втручання, забезпечення прозорості цінових сигналів та підтримки ринкової координації [10-11; 15].

4.8. Моделі реальних бізнес-циклів. Фактори немонетарної природи як детермінуючі чинники економічної кон'юнктури

Еволюція теорії бізнес-циклів сама нагадує циклічну траєкторію, тобто повернення до попередніх теорій на іншому рівні. До 1960–70-х років минулого століття широко використовувалася IS-LM модель, яка включала криву Філіпса. Маючи в своїй основі ключові елементи кейнсіанської парадигми така конструкція є базовою для більшості великомасштабних макроекономічних моделей, які використовуються центральними банками, урядовими установами та комерційними структурами, які займаються прогнозуванням. В таких моделях макроекономічним флуктуаціям відводиться головна роль у варіаціях попиту, а поступова корекція зарплат та цін є чинником короткострокових флуктуацій. Оскільки пізніше в цю модель були включені певні класичні елементи, які мали відношення до довгострокової перспективи, зокрема, вертикальна крива Філіпса, то це було підставою для того, щоб П. Самуельсон назвав таку теоретичну конструкцію неокласичним синтезом [10-11].

Однак, консенсус щодо неокласичного синтезу внаслідок стагфляції 70-х років минулого століття – явища, яке заперечувало традиційну криву Філіпса, а також нездатності державних органів з допомогою макроекономічних політик, спрямованих на корекцію сукупного попиту досягнути повної зайнятості, був порушений [15]. З теоретичної точки зору теорія раціональних очікувань Р. Лукаса заперечувала кейнсіанську економіку як через нестачу мікроекономічних її підтверджень, так і через критику Р. Лукаса, яка наголошувала на неможливості оптимального вибору макрополітичних режимів з використанням даної конструкції [10-11].

Економісти Ф. Кідленд та Е. Прескотт були нагороджені Нобелівською премією в 2004-му році за фундаментальний внесок у дві тісно пов'язані галузі макроекономіки. Перша стосується проєктування макроекономічної політики: лауреати розкрили внутрішні недосконалості, а саме – питання вірогідності здатності уряду здійснювати бажану економічну політику. Друга галузь розглядає флуктуації ділового циклу: лауреати показали, як мінливості технологічного розвитку (саме вони є головним джерелом довгострокового економічного зростання) можуть спричинювати короткострокові флуктуації [15].

Опублікована в 1982-му році праця Ф. Кідленда та Е. Прескотта радикально змінювала процедуру макроекономічного аналізу. По-перше, ця праця включала загальну схему, яка давала можливість практично змоделювати теоретичні положення Р. Лукаса. По-друге, запропонована авторами модель економічних флуктуацій базувалася на

використанні стохастичної версії неокласичної моделі економічного зростання Р. Солоу. По-третє, було показано, що *технологічні шоки (тобто, раптові короткострокові відхилення від тренду технологічного розвитку) можуть бути причиною коливань сукупного кінцевого продукту.* Слід детальніше зупинитися на етапах створення новітньої теорії макроекономічних флуктуацій, так званої, теорії реальних бізнес-циклів (РБЦ) [15].

Намагання Ф. Кідленда і Е. Прескотта об'єднати теорію економічних флуктуацій з теорією економічного зростання за умови, що технологічні шоки можуть бути важливим джерелом короткострокових коливань сукупного кінцевого продукту, було вагомою підставою звернутися до неокласичної моделі економічного зростання Р. Солоу. Ще однією причиною використання неокласичної моделі зростання була необхідність розмежування короткострокової та довгострокової складових економічного розвитку [11; 15].

Використовуючи нові здобутки в динамічній економічній теорії Ф. Кідленд та Е. Прескотт побудували модель економічних флуктуацій, яка потім отримала назву реальних бізнес-циклів в праці Дж. Лонга та Ч. Плоссера. **У терміні реальний бізнес-цикл слово «реальний» означає, що номінальні величини у поясненні економічних бізнес-циклів не враховуються. Іншими словами, визначальними чинниками циклічності є фактори немонетарної природи – технологія, ресурси, методи виробництва та інші** [11; 15].

В теорії реальних бізнес-циклів чинником, який формує бізнес-цикли, є відхилення продуктивності праці від того значення, яке прогнозується моделлю продуктивності праці.

Модель продуктивності праці, яка використовується в теорії реальних бізнес-циклів, була створена теоретиками економічного зростання в 1940–1950-х роках. Ця модель стверджує, що середня продуктивність праці (ВВП на одного працівника) позитивно корелює з кількістю капіталу на одного працівника. Різницю між зростанням фактичної продуктивності праці та його прогнозним значенням часто називають залишком Солоу. Позитивний залишок, тобто зростання продуктивності праці, яке перевищує те значення, яке може бути пояснене зростанням капіталу на одного працівника, вказує на зростання технологічної складової економіки. В теорії економічного зростання позитивні залишки вважаються головними детермінантами економічного зростання; в теорії реальних бізнес-циклів флуктуації залишків вважаються головними детермінантами бізнес-циклів [15].

За висновками праць Кідленда-Прескотта та Лонга-Плосера циклічна поведінка сукупної ділової активності визначається певним видом шоків, які пропорційно змінюють продуктивність всіх факторів виробництва. Такий шок, який часом відносять до залишків Солоу та називають загальним фактором продуктивності (ЗФП), може віддзеркалювати, як показано в праці Е. Прескотта, не тільки нерівномірний темп створення нових технологій, а також зміну цін на сировинні матеріали, зміну законних правил управління державними органами економічної діяльності і т. ін. [15].

Дві характеристики залишку Р. Солоу давали підстави для того, щоб вони служили базою для побудови теорії реальних бізнес-циклів. Перша з них означає, що в ті періоди, коли

залишок перевищує значення трендової величини, тим самим, вказуючи на зростання технологічного потенціалу економіки, зростає інвестиційна активність фірм. Щоб задовільнити зростаючий попит на інвестиційні товари, фірми наймають на роботу значно більшу кількість працівників, що, в свою чергу, спричиняє зростання зайнятості. Останнє, в свою чергу, сприяє зростанню витрат на споживання. Ця узгодженість в змінах поведінки ключових макроекономічних показників є однією з головних характеристик економічних циклів. Друга властивість стосується того, що існує тісний взаємозв'язок між послідовними часовими значеннями залишку Р. Солоу. Таким чином, значення залишку в якийсь певний рік залежить, зокрема, від зваженої суми випадкових шоків, які впливали на залишок в минулі роки [10-11; 15].

Теорія реальних бізнес-циклів мала значний успіх при поясненні економічних флуктуацій. Як показано в праці С. Чатер'ї, значення більшості макроекономічних показників, передбачених теорією, є близькими до їх фактичних значень для періоду від 1954-го до 1985-х років та, що теорія реальних бізнес-циклів пояснює біля 70 % післявоєнних економічних флуктуацій економіки США [11; 15].

Слід також зазначити, що теорія реальних бізнес-циклів містить багато положень інноваційної теорії економічних циклів Й. Шумпетера. Вважається, що нерівномірна динаміка інноваційної активності зумовлює довгострокові коливання основних макроекономічних показників. Однак, теорія реальних бізнес-циклів намагається пояснити не лише довготривалі економічні коливання, які зумовлені інноваційним чинником, а й

короткострокові флуктуації ділової активності [17-18]. Так, у рамках цієї теорії, короткострокові коливання обсягів виробництва пояснюються тимчасовими змінами продуктивності факторів виробництва. До цих змін (або шоків пропозиції) належать раптові зміни цін на сировину, енергоносії, різні аспекти державної економічної політики.

Творці теорії стверджують, що флуктуації залишків Р. Солоу є результатом технологічних та інституційних змін, хоча первинна конструкція цієї теорії на сьогоднішній день доповнена великою кількістю публікацій, в яких до згаданих детермінант додаються такі, як фіскальна та монетарна політика, зовнішня торгівля, негнучкість цін та заробітних плат, грошових агрегатів, інфляції [15].

Вимірювання внеску технологічної складової в економічне зростання складається з наступних процедур. Спочатку, виходячи з виробничої функції, розраховують частки праці та капіталу в сукупному кінцевому продукті. Частина, яка залишається (так звана, «залишок Солоу»), вважається внеском технологічного прогресу. В основу своєї концепції Ф. Кідленд та Е. Прескотт поклали стохастичну динамічну модель загальної рівноваги закритої економіки в умовах досконалої конкуренції. В розвитку економіки можна спостерігати періоди піднесення, коли темпи технологічного зростання перевищують середнє значення, та спаду, коли темпи технологічного зростання опускаються нижче середніх значень [11; 15].

Нові класичні теорії – теорії реальних бізнес-циклів – базуються на наступних припущеннях:

1. ціни гнучкі навіть в короткому періоді

2. гроші нейтральні в довгостроковому періоді

3. основним джерелом флуктуацій є реальні шоки, в основному, технологічні, які можуть бути як тимчасовими, так і постійними [15].

При таких припущеннях економіка постійно знаходиться в рівновазі, тому немає потреби у втручанні держави в процес її функціонування. Зважаючи на те, що гроші є нейтральними по відношенню до тренду довгострокового зростання, монетарна політика не впливатиме на реальну економіку, а може лише спровокувати інфляційні процеси [11; 15].

Значний успіх даної макроекономічної конструкції з часом змінився певними сумнівами щодо здатності її пояснити ряд економічних явищ. Твердження теорії РБЦ про те, що технологічні шоки є єдиним джерелом макроекономічних флуктуацій, заперечувалося в ряді фахових публікаціях. Другим джерелом скептицизму є нейтральність грошей, яка може спостерігатися лише в досконалих ринкових структурах з досконалою конкуренцію та досконало гнучкими цінами, що, звичайно, не узгоджується з реальною економікою [11; 15].

Для подолання згаданих вад теорії РБЦ в динамічну стохастичну загальнорівноважну модель інтегруються певні елементи кейнсіанської теорії. Цей новий клас моделей включає негнучкість монетарних показників та недосконалу конкуренцію, тим самим, заперечуючи нейтральність грошей традиційної РБЦ та, до певної міри, включаючи оптимальну поведінку домогосподарств та фірм на мікроекономічному рівні. Таке поєднання кейнсіанських та неокласичних положень дало підставу назвати його новим неокласичним синтезом, в

рамках якого спостерігається значна кількість досліджень макроекономічних флуктуацій [11].

Таким чином, Ф. Кідленду та Е. Прескотту вдалося об'єднати аналіз довгострокового економічного зростання з аналізом короткострокових циклічних коливань в основних макроекономічних показниках та переконливо довести, що найважливіший фактор довгострокового економічного розвитку, а саме технологічний прогрес, також може бути причиною короткострокових циклічних коливань кінцевого продукту [15].

4.9. Нові кейнсіанські теорії бізнес-циклу. Показник безробіття як абсолютний індикатор фази циклу економічної кон'юнктури

Згідно з неокейнсіанським мисленням трендова складова ВВП відповідає природному рівню безробіття. Таким чином, відхилення безробіття від його природного рівня є абсолютним індикатором фази циклу. Наприклад, в підручниках Г. Манківа та Д. Ромера, флуктуації – це відхилення від природного рівня сукупної ділової активності. Інше тлумачення нових кейнсіанців потенційного ВВП полягає в твердженні, що потенційний ВВП – це рівень сукупної ділової активності при ефективному використанню всіх наявних ресурсів на природному рівні. Тобто, приймається гіпотеза про існування деякого природного рівня всіх факторів виробництва [15].

Як результат, макроекономічні флуктуації є відхиленням ВВП від свого потенційного рівня. Спостерігаючи за інтенсивністю використання різноманітних ресурсів, можна визначати фазову структуру коливань. Під рівнем ділової активності слід розуміти обсяг створених товарів та послуг, чи валову додану вартість. Найбільш близьким до цього визначення є ВВП чи національний дохід, скориговані на рівень інфляції, тобто реальний ВВП) [10; 11].

Відмінності між неокейнсіанськими та неокласичними теоріями економічних флуктуацій зводяться до того, що перші дотримуються думки, що саме шоки попиту є детермінантами економічних флуктуацій. Негнучкість цін та зарплат є причиною відхилень економічної діяльності від довгострокової пропозиції, тобто від трендової траєкторії. Однак, економічні механізми коректують ціни та зарплати, внаслідок чого рівновага економіки відновлюється. Інша особливість кейнсіанського мислення, яка відрізняється від неокласичного, полягає в тому, що економіка може тривалий час залишатися в стані нерівноваги, що вимагає сталі втручання держави в економічну діяльність для проведення антициклічної політики [15].

Сьогодні економісти говорять про плюси та мінуси обох теорій при оцінюванні їх ролі в сфері дослідження макроекономічних флуктуацій. Очевидно, справжня модель економічного зростання та відхилень від зростання ще очікує на своє створення шляхом неокласично-неокейнсіанського синтезу. Поки що, якщо використовується кейнсіанський підхід, акцент робиться на наявності детерміністичного тренду,

який повністю визначається виробничою функцією економіки, її структурою та динамікою. В короткостроковому періоді шоки попиту відхиляють розвиток економіки від її тренду [10-11].

Моделі макроекономічних флуктуацій можна розділити на рівноважні та нерівноважні моделі. До рівноважних моделей відносяться ті, які створені економістами-класиками. Підхід полягав в тому, що економіка після відхилення від рівноважного стану повертається до нього знову. Ці моделі не сприймалися більшістю економістів, оскільки вважали їх утопічними [10; 15].

Нерівноважні моделі є результатом кейнсіанського підходу, який враховував недосконалості ринкової економіки, і який заперечував швидку корекцію нерівноваги, тобто який заперечував швидке повернення економічної активності до рівноважного стану. Моделі макроекономічних флуктуацій також можна розділити за принципом їх приналежності до часткових рівноважних або загальних рівноважних моделей. Загальні рівноважні моделі беруть до уваги, що кожний ринок (ринок товарів, грошові та фінансові ринки, ринок праці...) взаємодіють один з одним. Часткові рівноважні моделі розглядають рівновагу лише на окремих ринках [10-11; 15].

Рівноважні моделі відповідають вальрасівському підходу до аналізу економіки, який полягає в тому, що не існує надлишку попиту чи надлишку пропозиції, якщо розглядати одночасно всі ринки економіки. Однак, це не означає, що такі надлишки попиту чи пропозиції не можуть існувати на

окремому ринку. Тобто, це означає, що як рівноважні, так нерівноважні моделі можна назвати вальрасівськими [15].

Широкою популярністю користується поділ макроекономічних флуктуацій на ендогенні та екзогенні моделі. Ендогенні моделі формують циклічну поведінку економічної діяльності завдяки динамічній взаємодії між ендогенними показниками даної моделі. Навіть, якщо взяти до уваги, що виключно ендогенні моделі не можуть віддзеркалювати реалії економічної діяльності, тим не менше, вони мало залежать від зовнішніх шоків або від екзогенних показників. Можна сказати, що "основним критерієм для класифікації чисельних теорій ділових циклів докейнсіанського періоду є значення, яке в цих теоріях надається екзогенним та ендогенним чинникам, як джерелам циклічних коливань" [10-11].

4.10. Особливості бізнес-циклів та макроекономічних флуктуацій як детермінуючих ознак економічної кон'юнктури

Дослідження бізнес-циклів чи макроекономічних флуктуацій в реальній економічній діяльності має довгу історію. З часу публікації відомої праці А. Бернса та У. Мітчелла дослідження циклічної нестабільності обмежувалося аналізом внеску експансій та рецесій в рівні економічної активності, тобто аналізувалися класичні бізнес-цикли. В 70-х роках минулого століття під впливом праці

Р. Лукаса та все ширшого вживання вимірювання ВВП-розривів, від яких, в значній мірі, залежав вибір режиму монетарної політики, флуктуації в реальному ВВП по відношенню до тренду ВВП (так звані, «цикли зростання») привертали все більшу увагу дослідників. З того часу вимірювання, так званих, стилізованих фактів, таких як синхронність чи несинхронність циклів зростання реального ВВП та циклічних компонент ключових макроекономічних показників стало звичною практикою в більшості фахових публікацій, які відносилися до сфери досліджень макроекономічних флуктуацій [9-11; 15].

Для розвинених економік **флуктуації розглядаються популярною на сьогодні теорією реальних бізнес-циклів (РБЦ) як оптимальні відгуки всіх господарюючих суб'єктів на виклики як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.** Інша картина характерна для нерозвинених економік, де флуктуації ВВП значно більші від тих, які характерні для країн з ринковою економікою. Такі флуктуації, очевидно, також є відгуком господарських суб'єктів на різні виклики, однак, відсутність ефективного інституційного середовища, а також відсутність ринкової структури та інструментів, які зрівноважують дію різноманітних факторів, створює можливість виникнення значних флуктуацій відносно довгострокової тенденції розвитку економіки [10-11; 13; 15].

Емпіричні дослідження економічних флуктуацій проводяться в багатьох університетах і дослідних інститутах у всьому світі. Зацікавленість в інформації про прогнози змін економічних та фінансових показників (тобто, про флуктуації в

широкому їх розумінні) є велика, і вона постійно зростає зі сторони ділових та державних структур [10-11].

Термін «флуктуація» (від. англ. fluctuation; від. латин. fluctatto – хвилювання, безперервний рух) означає багаторазову зміну значення величини, розмах її коливань. Взагалі, можна стверджувати, що ***терміни цикл та флуктуація в економіці можна трактувати як синоніми*** [10; 13].

Макроекономічні флуктуації є широко розповсюдженими явищами в сукупній діловій активності та в багатьох її різних складових (компонентах) та аспектах. *Для* багатьох країн регулярні послідовності піднесень та спадів ділової активності тривають в середньому 4–5 років. Хоча *для* таких коливань традиційно використовують поняття «цикли», вони не є періодичними [9-11].

На сьогоднішній день різниця між поняттями «бізнес-цикли» та макроекономічними флуктуаціями зникає завдяки багаточисленним публікаціям про теорії реальних бізнес циклів (РБЦ), в яких ці поняття вважаються синонімами [11; 15]. Однак, в методологічному плані, можливо, доцільно вживати ці поняття окремо – ***коли йде мова про датування поворотних точок коливань, то вживати поняття «бізнес-цикли»***; *коли із часового ряду деякого макроекономічного показника усувається тренд для аналізу циклічної компоненти, то остання підпадає під поняття «макроекономічні флуктуації»* [9; 10].

В практиці вимірювання поворотних точок бізнес-циклів використовується переважно таксономія, запропонована І. Мінцом. Поворотні точки в рівнях реальних макроекономічних

показників означають піки та низини, а період між піком та низиною (низиною та піком) означають відповідно фазу рецесії або фазу експансії. Для циклів зростання поворотні точки у профільтрованих економічних показниках, відповідно, є точками піднесення та спаду з періодами між точками піднесення та спаду (між точками спаду та піднесення), які означають фази низького зростання та високого зростання [12].

В праці Д. Гардінга та А. Пагана визначалися поворотні точки для ВВП Європейського союзу, а також у різних рядах з використанням лінійного детерміністичного детрендингу і фільтру Годріка-Прескотта. Вимірювання поворотних точок в рівнях початкових рядів показало, що тривалість циклу складала приблизно 69 місяців, а вимірювання поворотних точок у рядах після усунення тренду показало тривалість циклу в межах від 33-х до 48-ми місяців. Діапазон тривалостей циклів у профільтрованих рядах свідчить про різні ступені серійної кореляції в $Zt = Ct + Jt$ [11; 12].

Іншим аргументом за доцільність аналізу Zt (циклічної компоненти) є те, що ці ряди часто в прикладних макроекономічних моделях трактуються як ВВП-розриви, тобто як показники нерівноважних станів, які є важливими з огляду на те, що вони представляють зв'язок монетарної та реальної сфер економіки [11; 15].

Важливо зауважити, що аргументи за доцільність аналізу Zt прямо не відносяться ні до бізнес-циклів, ні до циклів зростання, оскільки значення має чи $Zt \geq 0$, а не $\Delta Zt \geq 0$ або $\Delta Yt \geq 0$. Макроекономічний часовий ряд часто ототожнюють з «ВВП-розривом». Логіка такого ототожнення полягає в тому, що

перманентна компонента відображає впливи з боку пропозиції, а тимчасова – з боку попиту; в свою чергу, «ВВП-розрив» намагається відокремити попит від пропозиції. Однак, «ВВП-розрив» не має відношення до циклу. Звичайно, може існувати цикл в часовому ряді «ВВП-розриву», але сам «ВВП-розрив» не слід вважати циклом [11; 15].

Кожний раз, коли мова йде про вимірювання класичних бізнес-циклів, використовується запропонований Національним бюро економічних досліджень (НБЕД) метод встановлення поворотних точок в рівнях економічної активності. Як правило, показником такої активності слугує ВВП, а його поворотними точками є його максимальні та мінімальні значення у даній вибірці. Звичайно, зручніше працювати із встановленням поворотних точок із ВВП в логарифмічній формі – $Yt = Ln(yt)$, ніж yt. Оскільки значення поворотних точок залишаються незмінними, така трансформація не веде до втрати інформації [9-10].

Загально вживане поняття «рецесія» стосується зниження рівня ділової активності. Звичайно, фаза спаду починається від верхньої поворотної точки. Локальний пік, тобто максимальне значення, має місце в момент часу t, якщо Yt перевищує значення Ys для $t-k<s<t$ та $t+k>s>t$, де k представляє певне симетричне вікно в часі навколо t. Нижня поворотна точка визначається в аналогічний спосіб. Чим більше значення k, тим краще наголошується на ідеї про тривалий період спаду чи піднесення. У використовуваній НБЕД програмі визначення поворотних точок для аналізу місячних часових рядів пропонується, щоб $k = 5$. Оскільки в більшості випадків

дослідження бізнес-циклів проводяться над квартальними даними, то k = 2 [9-10; 12].

Іншими словами, рецесія має місце, якщо рівень економічної активності знижується впродовж двох кварталів, а піднесення – якщо він зростає впродовж двох кварталів. На практиці згаданий алгоритм також вимагає, щоб фази скорочення та експансії мали мінімальну тривалість – шість місяців, а мінімальна тривалість повного циклу – п'ятнадцять місяців. Алгоритм в праці Г. Брая та Ц. Бошана досить простий у використанні. Його результати не залежать від зміни обсягу вибірки, але чутливі до зміни ширини вікна k [9; 12].

Вимірювання поворотних точок у профільтрованих рядах є можливим, та залежно від обставин дослідження – доцільним, однак, його інтерпретація повинна бути відмінною від інтерпретації поворотних точок класичних циклів. Імпульсом до зацікавлення профільтрованими рядами послужив той факт, що у випадках з яскраво вираженим детерміністичним трендом, інколи неможливо знайти періоди із зниженням Yt у рівнях; такі випадки виключають існування поворотних точок в розумінні поворотних точок класичних циклів [11-12].

Така ситуація мала місце в післявоєнній економіці Німеччини та Японії. В таких випадках, звичайно, можна визначати поворотні точки у рядах, позбавлених детерміністичного тренду. В економіках з відносно невисокими темпами економічного зростання – 2–3,5 % на рік, періоди негативного зростання є періодами зменшення ВВП в рівнях, що дає підставу вважати двоквартальне негативне зростання

початком рецесії. Таким чином, в економіках з високими темпами економічного зростання усунення детерміністичного тренду є виправданим, однак, не є обгрунтованим усунення перманентної стохастичної компоненти. Однак, для деяких країн, особливо тих, які не мають розвиненої ринкової економіки, та які характеризуються високими темпами економічного зростання, спади в рівнях економічної активності не є частими явищами [11-12].

В 1999-му році економіка Японії почала зростати після тривалого спаду. Рецесії в цій країні визначалися не за класичним принципом, а розглядалися як періоди, коли економічне зростання падає нижче свого середнього трендового рівня. Іншими словами, те явище, яке багато економістів розглядали як тривалу рецесію, було, фактично, періодом економічного зростання нижче середнього рівня. Такі флуктуації в процесі зростання відносно тренду відомі під назвою «цикли зростання». Під час класичної бізнес-циклічної рецесії економіка спадає або зростає темпом нижче нуля (з від'ємним темпом). Рецесія циклу зростання, з іншого боку, визначається як період зростання нижче тренду. Періоди зростання нижче тренду не обов'язково означають, що класична бізнес-циклічна рецесія є неминучою. Такі періоди, які є більш характерними для країн ОЕСР, носять назву циклів зростання. Їх аналіз стосується спостережень за фазами (вище або нижче тренду) темпів зростання, або за коливаннями ВВП-розривів [12].

Від початку 1970-х до початку 1990-х років цикли зростання були значною частиною міжнародних досліджень

макроекономічних флуктуацій Інституту Досліджень Економічних Циклів (США). Ряд економік, досліджуваних цією організацією, переживали тривалі періоди піднесень без класичних рецесій. Впродовж двох десятиліть після Другої світової війни, економіка Німеччини зростала без рецесій. Економіка Японії пережила лише одну рецесію між 1954-м та 1992-м роками. Однак, в цих економіках спостерігалися цикли зростання. Іноді економічне зростання було вищим, ніж середнє трендове зростання, та іноді нижчим. Відповідно, постала доцільність спостереження за періодами зростання вище або нижче трендових значень, періодами, так званими, циклами зростання в пошуках подібностей та відмінностей серед різних ринково-орієнтованих економік [12].

Але намагання прогнозувати економічні поворотні точки з використанням циклів зростання є проблематичним, оскільки воно вимагає знання трендових значень в даний момент часу, тобто є можливість обчислити трендові значення минулих періодів, але немає можливості визначати трендові значення поточного періоду. Однак, концепція циклів зростання допомагає поглибити розуміння економічних флуктуацій [12].

На початку 1980-х років ряд організацій, зокрема, ОЕСР, започаткували дослідження циклів зростання і продовжують їх до цього часу. Політики не можуть приймати економічні рішення лише на основі трендових значень минулих періодів; вони мають мати точне трендове значення поточного моменту [12].

Ось чому для прогнозних цілей Інститут досліджень економічних циклів (ІДЕЦ) використовує ще один підхід до

аналізу макроекономічних флуктуацій – дослідження циклів темпів зростання, окрім використання класичних бізнес-циклів. Бізнес-цикл формується піднесеннями та спадами сукупної ділової активності [9; 12]. Це можна побачити з рисунку 4.1.

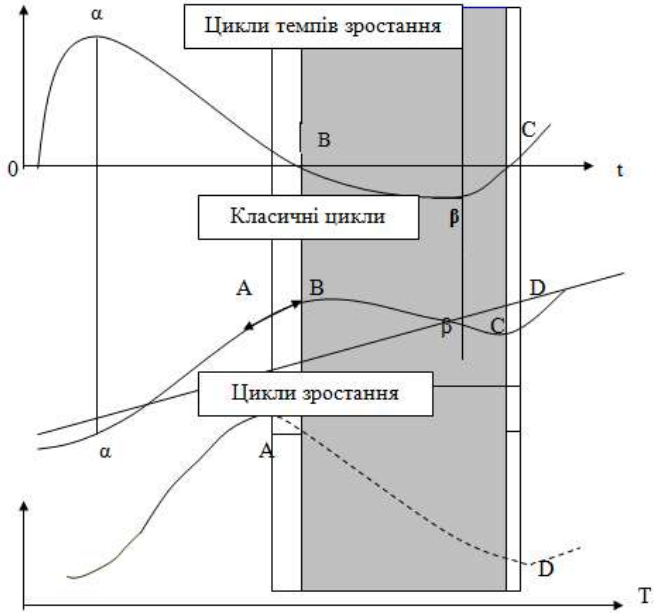


Рис. 4.1. Бізнес-цикли, цикли зростання та цикли темпів зростання [12].

Пік бізнес-циклу знаходиться в точці, де зупиняється піднесення та починається спад: це відповідає точці В. Низина бізнес-циклу – це точка С, де припиняється скорочення і починається піднесення. Точки В і С – це, так звані, поворотні точки бізнес-циклу. Цикли зростання є відхиленням від трендових значень часового ряду. Екстремальні значення цих відхилень відповідають точкам А та D циклу зростання. Цикли

темпів зростання відносяться до змін в темпах економічного зростання, їхні екстремальні значення відповідають точкам α і β [12].

Виявлення поворотних точок лише в одній із трьох форм макроекономічних флуктуацій, як правило, у формі бізнес-циклів, є загальновживаним методом дослідження нестабільності економічних процесів. Однак, на думку Л. Ахутхана та А. Банер'ї, замість дослідження поворотних точок лише бізнес-циклів значно більше інформації можна отримати, якщо розглядати процес спаду економіки, який спочатку матеріалізується максимальним значенням циклу темпу зростання (точка α); потім, якщо спад продовжується інтенсивніше, темп зростання знизиться нижче трендового темпу зростання (точка А) і, нарешті, якщо спад стає ще інтенсивнішим, темп зростання стає негативним (точка В), перетворюючись в рецесію [12].

4.11. Цикли зростання як візуалізатор стану економічної кон'юнктури в дослідженнях Інституту досліджень економічних циклів

Фахівці Інституту досліджень економічних циклів в своїй практиці виявлення поворотних точок користуються одночасним аналізом бізнес-циклів та циклів темпів зростання. Цикли зростання, на їх думку, є менш інформативними для прогнозування, оскільки трендові значення для поточного

періоду встановити практично неможливо. Однак, для академічних досліджень флуктуацій цикли зростання використовуються досить інтенсивно, бо трендові значення минулих періодів встановлюються більш-менш коректно, залежно від методу виділення тренду [12].

Сам перехід від класичних циклів до циклів зростання дещо змінює зміст понять «поворотних точок» та «фаз», які, як відомо, широко вживаються при дослідженні класичних бізнес-циклів. Для останніх – поворотні точки знаходяться в місцях локальних максимальних та мінімальних значень ВВП. Для циклів зростання такі екстремальні значення визначаються з використанням поняття ВВП-розриву [9; 12].

Коли поворотні точки відомі, тоді визначають довжину класичного циклу. Для класичних циклів період між низиною та піком називається фазою зростання, а період між піком та низиною – фазою спаду. Для циклів зростання верхня фаза стосується періоду, коли темп зростання є більшим від темпу зростання довгострокового тренду, а нижня фаза – навпаки [9; 12].

Важливо пам'ятати, що класичний цикл та цикл зростання мають відмінну концептуальну основу. В той час, як аналіз класичного циклу є, в основному, описовою процедурою, цикли зростання включають попереднє відокремлення трендової та циклічної компонент ВВП, що пов'язане як із статистичними, так і концептуальними труднощами [11-12]

Цикли зростання мають як свої переваги, так і недоліки порівняно з класичними бізнес-циклами. Зокрема, цикли зростання слід використовувати для аналізу макроекономічних

флуктуацій у випадку високих трендових показників зростання ВВП та різких коливань у динаміці темпів його зміни. Звичайно, ідентифікація циклічності ускладнюється залежністю статистичної оцінки циклів зростання від обраного методу виділення тренду. Ідентифікація та оцінка циклів зростання є, як правило, коректними у тих випадках, для яких характерна наявність довготермінового тренду зростання ВВП з позитивним нахилом. Застосування такої емпіричної моделі для ідентифікації макроекономічних флуктуацій України є проблематичним, однак, можливим. Паралельно із дослідженням циклів зростання можна визначати поворотні точки ділової активності за методикою НБЕД США. Відсутність статистичних даних про динаміку основних макроекономічних індикаторів за тривалий період часу є найбільшою перешкодою для визначення довгострокового тренду ВВП та інших макроекономічних показників [9; 11-12].

Поведінка макроекономічних змінних впродовж різних фаз бізнес-циклів тривалий час є об'єктом досліджень економістів. Важливим аспектом цієї поведінки є виявлення асиметрії бізнес-циклів. Асиметричний цикл є той цикл, в якому певна фаза циклу є відмінна від дзеркального відображення протилежної фази, наприклад, фаза скорочення може бути крутішою в середньому, ніж фаза піднесення. Хоча можна знайти інформацію про асиметрію циклів в деяких ранніх дослідженнях, однак, лише в останній час є значні намагання дослідити це питання емпірично. Останні дослідження асиметричності свідчать про те, що дослідники

намагаються знайти економічний підтекст такої поведінки макроекономічних флуктуацій [9-10; 13].

Розрізняються два типи волатильності: кризова та трендова (структурна або нормальна) волатильність. ***Кризова волатильність характеризується значними одномоментними різкими змінами економічного показника, наприклад, зміною в зростанні ВВП*** [13].

Трендова волатильність характеризується повторними, але поміркованими, хоча непередбачуваними коливаннями навколо детерміністичного або стохастичного тренду протягом тривалішого періоду часу, що можна побачити з рисунку 4.2 [13].

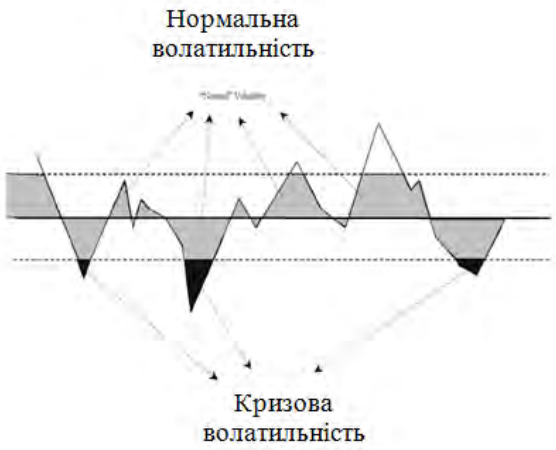


Рис. 4.2. Розклад волатильності [13].

На рис. 4.2 показано розклад волатильності на кризову та нормальну; штриховими лініями зображено стандартне відхилення флуктуацій. Якщо волатильність розкладається на кризову компоненту, яка відображає вплив глибоких рецесій,

та компоненту, яка відображає вплив некризових флуктуацій, то регресії показують, що саме кризова компонента волатильності має особливо негативний вплив на довгострокове зростання. Ці результати вказують на необхідність використання монетарної та фіскальної політик, а також на важливість досконалого ринкового інституційного середовища з метою усунення кризової компоненти волатильності [13; 15].

Контрольні запитання та завдання

1. Оцініть роль і місце форсайт-досліджень у сучасному прогнозуванні економічної кон'юнктури; наведіть приклади інструментів (scanning, scenario planning, SAFIRE/Futures4Europe).
2. Охарактеризуйте концепцію тенденцій, що зароджуються.
3. М. ван дер Стеен характеризує «наративи майбутнього» як сюжети, які описують майбутнє, його реалістичні або гіпотетичні (в залежності від вмісту сюжету) варіанти, і пов'язують ці можливі сценарії з поточними тенденціями, роблячи їх предметом політичних дебатів (дискурсу). Проаналізуйте міжнародну економічну політику обраної, на Ваш розсуд, розвиненої країни та оцініть вплив «наративів майбутнього» на неї.

4. Охарактеризуйте вплив трендів і мегатрендів (демографія, технології, декарбонізація, діджиталізація) на економічну кон'юнктуру досліджуваної розвиненої країни.

5. Розрізніть поняття «джокер» (wild card) і «чорний лебідь» (black swan). Наведіть приклади 2010–2025 рр. та оцініть їхній економічний вплив.

6. Дайте оцінку впливу пандемії COVID-19 на методи прогнозування та політику макростабілізації у розвинених країнах.

7. Які слабкі сигнали варто моніторити для раннього виявлення «джокерів» у фінансово-економічній сфері?

8. Проаналізуйте, як швидке розповсюдження ШІ (Generative AI) може стати «трендом, що зароджується» або джокером для ринку праці й продуктивності.

9. Охарактеризуйте теорії самогенеруючих (ендогенних) циклів і наведіть приклади авторів/моделей.

10. Виокреміть теорії, які ідентифікували бізнес-цикли внутрішньо спорідненими з довгостроковим реальним трендом зростання, а також включали до розгляду номінальні змінні та очікування.

11. Доведіть, чому на перший погляд теорія економічної рівноваги і теорія бізнес-циклів здаються несумісними; як це протиріччя розв'язували Фріш і Слуцький?

12. Наведіть приклади теорій стохастичних циклів і поясніть їхні емпіричні наслідки.

13. Охарактеризуйте теорію реальних бізнес-циклів (РБЦ): основні припущення, роль технологічних шоків і «залишку Солоу».

14. Оцініть адаптивність теорії економічних циклів Й. Шумпетера (творче руйнування, довгі хвилі) для аналізу стану економічної кон'юнктури.

15. Розкрийте змістовну характеристику кейнсіанської теорії бізнес-циклів. Оцініть її адаптивність для аналізу стану економічної кон'юнктури.

16. Розкрийте зміст кейнсіанської теорії бізнес-циклів і її сучасні модифікації — наскільки вона придатна для аналізу після-ковідної та пост-енергетичної кон'юнктури?

17. Запропоноване М. Фрідменом поняття природного рівня безробіття в довгостроковій перспективі, чинниками якого є чисто реальні фактори преференцій та технологій, формує трендову складову ВВП. Охарактеризуйте обопільний вплив безробіття та роботизації на економічну кон'юнктуру досліджуваної розвиненої країни.

18. Проаналізуйте австрійську теорію бум-спад: які інструменти корекції вона пропонує і як її висновки можна інтерпретувати у світі кількісного пом'якшення та низьких ставок?

19. Оцініть прогностичний потенціал рівноважної теорії бізнес-циклів (Lucas-type models) у періоди великих шоків

20. Порівняйте неокейнсіанські та неокласичні підходи до флуктуацій для аналізу стану економічної кон'юнктури.

21. Розгляньте гіпотезу раціональних очікувань як аналітичний інструмент пояснення ситуації на ринку.

22. Рівноважна теорія стверджує, що ринкова економіка відновлює рівновагу повної зайнятості після будь-яких випадкових шоків, так що єдине, що потрібно – це зрозуміти

природу бізнес-циклів та застосувати до них аналіз рівноважних станів. Спростуйте чи підтвердіть дану тезу, спираючись на конкретний емпіричний матеріал.

23. Перерахуйте інструменти корекції економічної кон'юнктури в австрійській теорії бізнес-циклів. Назвіть причини спаду економічної активності.

24. Унікальність австрійської теорії бізнес-циклів полягає в позаринковому зародженні буму (політика Центрального банку) та в самозаперечуючих ринкових процесах, які змінюють періоди буму на періоди спаду (макроекономічні флуктуації). Охарактеризуйте економічну кон'юнктуру досліджуваної розвиненої країни, спираючись на даний підхід.

25. Охарактеризуйте моделі реальних бізнес-циклів.

26. Оцініть фактори немонетарної природи як детермінуючі чинники економічної кон'юнктури.

27. Спростуйте чи підтвердіть тезу про те, що технологічні шоки (тобто, раптові короткострокові відхилення від тренду технологічного розвитку) можуть бути причиною коливань сукупного кінцевого продукту.

28. Перерахуйте чинники циклічності з акцентом на факторах немонетарної природи. Спираючись на конкретний емпіричний матеріал, доведіть чи спростуйте їх детермінуючий вплив на економічну кон'юнктуру.

29. Оцініть фактори немонетарної природи (ресурсні, технологічні, інституційні) як детермінанти кон'юнктури з конкретними прикладами 2000–2025 рр.

30. Охарактеризуйте вплив «залишку Солоу» на циклічність: як інновації і TFP-шоки транслюються в флуктуації?

31. Охарактеризуйте вплив загального фактору продуктивності на економічну кон'юнктуру.

32. Циклічна поведінка сукупної ділової активності визначається певним видом шоків, які пропорційно змінюють продуктивність всіх факторів виробництва. Охарактеризуйте вплив такого шоку на економічну кон'юнктуру досліджуваної розвиненої країни.

33. Теорія реальних бізнес-циклів містить багато положень інноваційної теорії економічних циклів Й. Шумпетера. Проведіть їхній компаративний аналіз.

34. Перерахуйте припущення, на яких базуються нові теорії реальних бізнес-циклів (РБЦ).

35. Для подолання вад теорії РБЦ в динамічну стохастичну загальнорівноважну модель інтегруються певні елементи кейнсіанської теорії. Перерахуйте їх.

36. Охарактеризуйте нові кейнсіанські теорії бізнес-циклу.

37. Оцініть показник безробіття як абсолютний індикатор фази циклу економічної кон'юнктури та охарактеризуйте економічну кон'юнктуру досліджуваної розвиненої країни крізь його призму.

38. Наведіть відмінності між неокейнсіанськими та неокласичними теоріями економічних флуктуацій.

39. Особливість кейнсіанського мислення, яка відрізняється від неокласичного, полягає в тому, що економіка

може тривалий час залишатися в стані нерівноваги, що вимагає сталі втручання держави в економічну діяльність для проведення антициклічної політики. Охарактеризуйте міжнародну економічну політику досліджуваної розвиненої країни на предмет її контрциклічного впливу.

40. Моделі макроекономічних флуктуацій можна розділити на рівноважні та нерівноважні моделі. Наведіть їхні приклади.

41. Виокреміть особливості бізнес-циклів та макроекономічних флуктуацій як детермінуючих ознак економічної кон'юнктури.

42. Для розвинених економік флуктуації розглядаються популярною на сьогодні теорією реальних бізнес-циклів (РБЦ) як оптимальні відгуки всіх господарюючих суб'єктів на виклики як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Охарактеризуйте економічну кон'юнктуру досліджуваної розвиненої країни крізь призму теорії РБЦ.

43. Охарактеризуйте поняття макроекономічних флуктуацій та оцініть їхній вплив на стан економічної кон'юнктури досліджуваної розвиненої країни.

44. Наведіть відмінності між поняттями «бізнес-цикли» та «макроекономічні флуктуації».

45. В практиці вимірювання поворотних точок бізнес-циклів використовується переважно таксономія, запропонована І. Мінцом. Прокоментуйте її.

46. Загально вживане поняття «рецесія» стосується зниження рівня ділової активності. Охарактеризуйте її ознаки на прикладі досліджуваної розвиненої країни.

47. Охарактеризуйте запропонований Національним бюро економічних досліджень (НБЕД) метод встановлення поворотних точок в рівнях економічної активності на предмет його адаптивності до пояснення стадій економічної кон'юнктури.

48. Оцініть підхід Інституту досліджень економічних циклів (ІДЕЦ) до аналізу макроекономічних флуктуацій.

49. Прокоментуйте цикли зростання як візуалізатор стану економічної кон'юнктури в дослідженнях Інституту досліджень економічних циклів.

50. Цикли зростання мають як свої переваги, так і недоліки порівняно з класичними бізнес-циклами. Проведіть їхній порівняльний аналіз.

51. Проаналізуйте, як «наративи майбутнього» щодо енергетики/ШІ/ клімату транслюються в інвестиційні цикли й створюють бульбашки або бум-спади.

52. Як цифрові валюти та зміни платіжної інфраструктури можуть вплинути на передачу монетарної політики і циклічність?

53. Оцініть вплив енергетичних шоків (після 2021) та геополітичних ризиків (зокрема війни, санкцій) на циклічність та стійкість економіки розвиненої країни.

Тестові завдання

1. Що є головною метою форсайт-досліджень у прогнозуванні економічної кон'юнктури?

а) Виявлення довгострокових сценаріїв розвитку

б) Збирання статистичних даних

в) Коригування монетарної політики

г) Оцінка сезонних коливань

2.Який термін описує слабкі, малопомітні сигнали, що передують значним змінам?

а) Джокери

б) Тенденції, що зароджуються

в) Чорні лебеді

г) Інноваційні хвилі

3. Хто запропонував поняття «наративи майбутнього»?

а) М. ван дер Стеен

б) Й. Шумпетер

в) Дж. М. Кейнс

г) Ф. Хайєк

4. До мегатрендів у світовій економіці відносять:

а) Сезонні коливання попиту

б) Циклічність ринку нерухомості

в) Короткострокові валютні коливання

г) Цифровізацію та демографічні зміни

5. Що таке «чорний лебідь»?

а) Подія з низькою ймовірністю та високим впливом

б) Подія, що має прогнозований характер

в) Звичайна економічна рецесія

г) Нормальний елемент бізнес-циклу

6. Який приклад відноситься до «джокера»?

а) Сезонний спад у туризмі

б) Інфляційне зростання

в) Зміна податкових ставок

г) Пандемія COVID-19

7. Який фактор найбільше вплинув на світову економіку у 2020–2021 рр.?

а) Роботизація

б) Державний борг

в) Пандемія COVID-19

г) Демографічні зміни

8. Теорії самогенеруючих циклів пояснюють коливання як:

а) Внутрішньо зумовлені процеси економіки

б) Випадкові стохастичні процеси

в) Зовнішні шоки

г) Результат політики центробанку

9. Яка теорія акцентує на ролі очікувань?

а) Теорія Шумпетера

б) Монетарна теорія

в) Теорія раціональних очікувань

г) Австрійська школа

10. Чому теорія рівноваги і теорія циклів здаються несумісними?

а) Через роль зовнішньої торгівлі

б) Через відсутність інновацій

в) Бо рівновага означає стабільність, а цикл – флуктуації

г) Через ігнорування монетарних чинників

11. Хто пов'язав циклічні коливання з випадковими шоками?

а) М. Фрідмен

б) Дж. М. Кейнс

в) Р. Фріш та Є. Слуцький

г) Ф. Хайєк

12. Теорія реальних бізнес-циклів пояснює флуктуації через:

а) Фіскальну політику

б) Зайнятість

в) Технологічні шоки

г) Інфляцію

13. Який економіст пов'язав цикли з «творчим руйнуванням»?

а) М. Фрідмен

б) Й. Шумпетер

в) Дж. М. Кейнс

г) І. Мінц

14. Кейнсіанська теорія бізнес-циклів підкреслює:

а) Пропозиційні шоки

б) Інноваційні хвилі

в) Недостатність сукупного попиту

г) Глобалізаційні тенденції

15. Монетарна теорія бізнес-циклів вважає головним чинником:

а) Продуктивність праці

б) Коливання грошової маси

в) Державні витрати

г) Демографію

16. Хто сформулював поняття «природного рівня безробіття»?

а) М. Фрідмен

б) Дж. М. Кейнс

в) Р. Лукас

г) Ф. Хайєк

17. Австрійська теорія бізнес-циклів пов'язує бум із:

а) Недостатнім попитом

б) Технологічними шоками

в) Зростанням продуктивності

г) Штучно заниженими відсотковими ставками

18. Який показник найчастіше визначає фазу економічного циклу?

а) Державний борг

б) Валютний курс

в) Рівень безробіття

г) Податкові надходження

19. Чим відрізняються бізнес-цикли від макроекономічних флуктуацій?

а) Виключно монетарним характером

б) Масштабністю та методологією аналізу

в) Відсутністю інноваційних факторів

г) Однаковою тривалістю

20. Який інститут встановлює поворотні точки у США?

а) МВФ

б) OECD

в) Світовий банк

г) NBER

21. Хто запропонував класифікацію циклів за таксономією?

а) М. Фрідмен

б) Й. Шумпетер

в) Р. Лукас

г) І. Мінц

22. Що є головною ознакою рецесії?

а) Зростання експорту

б) Зниження відсоткових ставок

в) Зниження ділової активності

г) Зростання інвестицій

23. Який підхід використовує ІДЕЦ у дослідженні флуктуацій?

а) Лише теорію РБЦ

б) Тільки кейнсіанський підхід

в) Цикли зростання як інструмент аналізу

г) Монетарні шоки

24. Порівняння бізнес-циклів і циклів зростання показує:

а) Вони тотожні

б) Цикли зростання завжди точніші

в) Цикли зростання мають як переваги, так і недоліки

г) Класичні цикли не мають обмежень

25. Який чинник відносять до немонетарних детермінант циклів?

а) Технологічні інновації

б) Грошова маса

в) Кредитна експансія

г) Зміна облікової ставки

26. Який фактор належить до немонетарних детермінант економічної кон'юнктури?

а) Інституційні реформи

б) Грошова маса

в) Рівень процентних ставок

г) Курс національної валюти

27. Що відображає «залишок Солоу» у макроекономічному аналізі?

а) Рівень безробіття

б) Фіскальний дефіцит

в) Сукупну факторну продуктивність

г) Грошову пропозицію

28. Який підхід підкреслює необхідність державного втручання у разі довготривалої нерівноваги?

а) Неокласична школа

б) Кейнсіанська школа

в) Австрійська школа

г) РБЦ

29. Що є ключовим у теорії реальних бізнес-циклів?

а) Роль банківських кредитів

б) Вплив технологічних шоків

в) Фіскальні дисбаланси

г) Соціальна нерівність

30. Який показник вважають абсолютним індикатором фази циклу?

а) Індекс фондового ринку

б) Валовий експорт

в) Рівень безробіття

г) Державний борг

32. Що є унікальною рисою австрійської теорії бізнес-циклів?

а) Вплив зовнішньої торгівлі

б) Демографічні зміни

в) Сезонні фактори

г) Позаринкове зародження буму через політику Центрального банку

32. Який вид шоків у РБЦ пропорційно змінює продуктивність усіх факторів виробництва?

а) Сукупний фактор продуктивності (TFP shock)

б) Монетарні шоки

в) Фіскальні стимули

г) Демографічні зміни

33. Що підкреслює неокейнсіанська теорія бізнес-циклу?

а) Виключно роль інновацій

б) Жорсткість цін і заробітних плат

в) Енергетичні ресурси

г) Лише фіскальну політику

34. Який показник є центральним у моделі рівноважної теорії бізнес-циклів Лукаса?

а) Державні витрати

б) Імпорт

в) Раціональні очікування

г) Населення

35. У чому полягає відмінність між неокейнсіанськими та неокласичними підходами?

а) У ставленні до зовнішньої торгівлі

б) У впливі інфляції

в) У визнанні можливості тривалої нерівноваги

г) У ролі технологій

36. Що характеризує поняття «макроекономічні флуктуації»?

а) Короткі сезонні зміни

б) Відхилення економіки від тренду внаслідок шоків

в) Тільки інфляційні процеси

г) Зміни валютного курсу

37. Який підхід уважає, що економіка сама відновлює рівновагу після випадкових шоків?

а) Кейнсіанський

б) Австрійський

в) Рівноважна теорія

г) Поведінковий

38. Яка теорія акцентує на кумулятивній ролі інноваційних хвиль?

а) Монетарна теорія

б) РБЦ

в) Теорія Й. Шумпетера

г) Рівноважна теорія

39. Що є головним інструментом антициклічної політики держави?

а) Фіскальна та монетарна політика

б) Тільки імпортні тарифи

в) Демографічна політика

г) Валютні обмеження

40. Який інститут запропонував таксономію вимірювання поворотних точок циклу?

а) NBER

б) OECD

в) І. Мінц

г) М. Фрідмен

41. Який термін описує зниження рівня ділової активності у країні?

а) Депресія

б) Рецесія

в) Стагфляція

г) Інфляція

42. Що є головним недоліком класичної теорії бізнес-циклів?

а) Надмірна увага до держави

б) Ігнорування міжнародних зв'язків

в) Припущення про автоматичне відновлення рівноваги

г) Недооцінка ролі грошей

43. Яка концепція підкреслює оптимальні відгуки суб'єктів на внутрішні та зовнішні шоки?

а) Монетарна теорія

б) Кейнсіанська теорія

в) РБЦ

г) Австрійська школа

44. Який показник часто застосовують у циклах зростання?

а) Грошова маса

б) Валютний курс

в) Рівень інфляції

г) Темпи зростання реального ВВП

45. Що є перевагою циклів зростання над класичними бізнес-циклами?

а) Чітка візуалізація кон'юнктури

б) Відсутність даних про зайнятість

в) Виключно монетарний підхід

г) Фокус лише на довгострокових трендах

46. Який приклад «технологічного шоку»?

а) Зростання державного боргу

б) Зміна ставок оподаткування

в) Винахід і впровадження штучного інтелекту

г) Коливання валютного курсу

47. Який ризик дедалі більше впливає на циклічність економіки?

а) Демографічні коливання

б) Зростання світової торгівлі

в) Кліматичні ризики та декарбонізація

г) Фіскальні трансферти

48. Який ефект спричиняє роботизація на ринку праці?

а) Підвищення природного рівня безробіття

б) Зменшення інноваційності

в) Збільшення інфляційних процесів

г) Трансформацію структури зайнятості

49. Який фактор є прикладом глобального «джокера» після 2021 р.?

а) Сезонні коливання попиту

б) Лібералізація торгівлі

в) Геополітичний конфлікт і санкції

г) Зростання експорту послуг

50. Який інструмент монетарної політики найчастіше застосовують для стабілізації циклів?

а) Податкова система

б) Державні субсидії

в) Облікова ставка центрального банку

г) Приватизація

Відповіді до тестових завдань: 1. а, 2. в, 3. а, 4. г, 5. г, 6. в, 7. в, 8. г, 9. в, 10. а, 11. г, 12. в, 13. б, 14. г, 15. г, 16. а, 17. в, 18. г, 19. в, 20. г, 21. в, 22. б, 23. в, 24. в, 25. г, 26. а, 27. в, 28. б, 29. б, 30. в, 31. г, 32. а, 33. б, 34. в, 35. в, 36. б, 37. в, 38. в, 39. а, 40. в, 41. б, 42. в, 43. в, 44. г, 45. а, 46. в, 47. в, 48. г, 49. в, 50. в

Список використаних джерел

1. Miles I., Saritas O., Sokolov A. Foresight for science, technology and innovation // Technology Analysis & Strategic Management. 2016. Vol. 28, № 6. P. 647–666.
2. Панченко В., Резнікова Н., Іващенко О. Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. 2023. Вип. 324, № 6. С. 376–384. DOI: 10.31891/2307-5740-2023-324-6-60.
3. FAR Horizon Project. Forward-looking analysis of grand societal challenges. URL: https://www.farhorizon.eu
4. SESTI Project. Scanning for Emerging Science and Technology Issues. URL: https://cordis.europa.eu/project/id/225438
5. European Commission. Horizon Europe Strategic Plan 2025–2027. Brussels : Publications Office of the European Union, 2024. 78 p.
6. Futures4Europe. European Foresight Platform. URL: https://www.futures4europe.eu

7. European Commission. Strategic Foresight Report 2025: Resilience 2.0. Brussels : European Commission, 2025. URL: https://ec.europa.eu/info/foresight

8. The Fourth Industrial Revolution. URL: https://www.sogeti.de/globalassets/global/special/sogeti-things3en.pdf

9. Burns A. F., Mitchell W. C. Measuring Business Cycles. New York : National Bureau of Economic Research, 1946. 560 p.

10. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting. Chicago ; London : The University of Chicago Press, 1992. 610 p.

11. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. Chicago ; London : The University of Chicago Press, 2019. 120 p.

12. Klein P. A., Moore G. H. Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Countries: Developing and Using International Economic Indicators. Cambridge, Mass. : Ballinger Publishing Company, 2018. 382 p.

13. Tichy G. Konjunktur. Stilisierte Fakten, Theorie, Prognose. Berlin : Springer, 1994.

14. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків : навчальний посібник. Київ : ВАДЕКС, 2017. 360 с.

15. Roubini N., Backus D. MBA Lectures in Macroeconomics. URL: http://aviation.itu.edu.tr/...

16. Туган-Барановський М. І. Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя. Київ : Наукова думка, 2004. 368 с.

17. Schumpeter J. A. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York : McGraw-Hill, 1939.

18. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1934.

19. The waves of the technological innovations of the modern age and the present crisis as the end of the wave of the informational technological revolution. URL: https://www.sav.sk/journals/uploads/04121424SPS_1_2009_%20D%20Smihula.pdf

Тема 5

ПРОГНОСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРЕДИТНО-РЕЙТИНГОВИХ АГЕНТСТВ ДЛЯ ОЦІНКИ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ КРАЇНИ

5.1 Рейтинги як альтернативний вимірювач економічної кон'юнктури

5.2 Міжнародні індекси рейтингування країн як візуалізатор стану їхньої економічної кон'юнктури

5.3 Порівняльний аналіз підходів кредитно-рейтингових агентств Fitch, S&P і Moody's до оцінки кредитних рейтингів країни

5.4 Підхід S&P до оцінки факторів економічної кон'юнктури та ризиків бізнес-середовища

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

5.1. Рейтинги як альтернативний вимірювач економічної кон'юнктури

Рейтинг виконує функцію перетворення великого обсягу інформації в публічну думку щодо класифікаційної групи, до якої відноситься суб'єкт. У цьому полягає основне призначення рейтингового агентства як інформаційного посередника [1-2]. Згідно методик рейтингових агентств, **процес виставлення рейтингів складається з наступних кроків:**

1. класифікація суб'єктів, які можуть бути прорейтинговані; розробка методики формування рейтингів, в якій враховуються основні чинники оцінки суб'єктів;

2. формування моделей оцінок кожного з факторів на основі об'єктивних (аудованої звітності) і суб'єктивних (експертних думок) суджень по кожному з них;

3. отримання інтегральної оцінки та вироблення думки групи аналітиків, відповідальних за рейтингування даного суб'єкта; розгляд результатів на рейтинговому комітеті і прийняття колегіального рішення про віднесення суб'єкта до конкретної рейтингової групи;

4. узгодження результатів з суб'єктом (передбачена можливість конфіденційного рейтингу);

5. випуск рейтингового звіту, що містить істотну інформацію про суб'єкта в розрізі найбільш значущих чинників [1–3].

У діловому співтоваристві система рейтингів відіграє ключову роль при оцінці рівня фінансової надійності

партнерів. Поточний рівень рейтингу і динаміка його зміни служать сигналами для збереження, розширення або згортання взаємозв'язків. Незважаючи на те, що рейтинги є тільки думкою рейтингового агентства, вони можуть використовуватися як один із зрізів інформації при прийнятті рішень про масштаби і терміни кредитування суб'єктів, встановленні відповідних процентних ставок за кредитами, при визначенні масштабів і характеру інвестицій в розвиток і підтримку виробництва і рівня ризику фінансових вкладень, взагалі при оцінці перспективності ділових відносин [1; 4].

Рейтинг не єдине, але досить значиме джерело оцінки компанії. Інформаційно-технологічна парадигма розвитку бізнесу багаторазово прискорює темп інформаційного обміну, сприяє підвищенню якості, обґрунтованості та оперативності прийнятих управлінських рішень. Найважливіші вимоги до системи показників – релевантність цілям порівняння, адекватність відображення стану і результатів діяльності компанії, а також об'єктивність. До показників пред'являється ряд додаткових вимог, зокрема актуальність, здатність до інтеграції з іншими показниками, орієнтованість на перспективу (відображення трендів і ризиків), сприймання представниками бізнесу, економічність в отриманні та інтерпретації, презентативність (можливість візуалізації і швидкої комунікації) [4].

Щодо порівняння бізнес-структур можна виділити три зрізи оцінювання. Головний з них – потенційна стійкість їх функціонування. По суті, таке порівняння передбачає аналіз ризиків функціонування компанії в умовах динамічно

мінливого зовнішнього середовища. Іншими зрізами, досить затребуваними бізнес-спільнотою, є ефективність діяльності і якість послуг, що надаються, які оцінюються прямо або опосередковано [4].

Сукупна структура ризиків уніфікована. Це суверенні, або країнові, ризики; галузеві, ділові та фінансові ризики. При рейтингуванні конкретних боргових зобов'язань розглядаються ризики, притаманні саме цьому зобов'язанню. Аналіз фінансових і ділових ризиків має істотну специфіку для підприємств різних галузей [1–3].

При аналізі та оцінці суверенних ризиків розглядаються:

- поточна і прогнозована кредитоспроможність держави;
- прямий і опосередкований вплив неплатоспроможності держави на здатність компаній виконувати свої зовнішні та внутрішні зобов'язання;
- макроекономічна нестабільність;
- сировинна залежність;
- інфляційні ризики;
- ризики обмінного курсу;
- фіскальна і правова системи;
- соціальні питання;
- стан розвитку інфраструктури;
- зовнішньоекономічна політика;
- рівень корупції;
- стандарти бухгалтерського обліку;
- цінове регулювання та ін [1–3].

Галузевий аналіз передбачає оцінку поточного стану і прогноз розвитку загальної ситуації в галузі, аналіз державного регулювання, визначення основних характеристик галузі (конкуренція, концентрація, диверсифікація, масштаби діяльності, ціноутворення, коливання попиту, залежність від загальноекономічної ситуації і стану інших галузей, тиск з боку постачальників і споживачів), ключові фактори успіху та ін. [4].

При оцінці ділових ризиків (конкурентних позицій компанії) здійснюються порівняльний аналіз підприємств галузі за ключовими факторами успіху (масштаби і диверсифікація діяльності, технологія, якість, собівартість і повні витрати на виробництво і реалізацію продукції і послуг, ефективність маркетингової і збутової діяльності, цінова і кредитна політика, доступ до споживаних сировини, матеріалів та комплектуючих, рівень інформаційних і управлінських технологій, імідж і репутація фірми, доступ на фінансові ринки, взаємовідносини з федеральними та регіональними органами влади), визначення і ранжування операційних факторів ризику, істотних для оцінюваної компанії [4].

Типовими блоками методики визначення рейтингу компанії є:

- діагностика корпоративної структури;
- юридична експертиза;
- оцінка стану компанії на ринку, маркетингова і збутова діяльність;
- аналіз виробничих потужностей та інвестиційної політики компанії;
- діагностика витрат підприємства;

- аналіз системи корпоративного планування, ефективності управління і організаційних проблем компанії;
- діагностика системи фінансового управління та обліку, внутрішній фінансовий аналіз, що включає елементи аудиту і оцінки бізнесу [2-3]

Основні питання, досліджувані в процесі оцінки фінансових ризиків, включають фінансову політику, фінансові потоки, загальну структуру активів і пасивів, основні засоби, оборотні кошти, фінансові результати і рентабельність, фінансову стійкість. Рівень суверенного кредитного ризику відноситься до одного з провідних чинників оцінки кредитоспроможності окремих банків і корпорацій. Це відбувається тому, що широкі повноваження і унікальні ресурси, що знаходяться в розпорядженні будь-якого національного уряду, найбезпосереднішим чином впливають на стан фінансового та ділового середовища, в якому діють економічні суб'єкти. ***З огляду на це кредитні рейтинги компаній найчастіше знаходяться на рівні, що не перевищує суверенний рейтинг відповідного уряду. У тих випадках, коли емітент отримує рейтинг, що перевищує суверенний, це зазвичай служить віддзеркаленням його індивідуальних особливостей і ряду інших факторів, що нейтралізують суверенні кредитні ризики.*** Обмеження рейтингів суб'єктів суверенним в поєднанні з великими проміжками часу між оновленнями призводять до певної інерційності оцінок в умовах динамічно мінливої економічної кон'юнктури [1-2].

При аналізі галузевого ризику розглядаються наступні фактори:

- стадія життєвого циклу галузі та перспективи її розвитку;
- модель циклу ділової активності і аналіз стану і перспектив галузі;
- фактори конкурентоспроможності, що впливають на галузь, і дослідження динаміки кожної з конкурентних сил;
- залежність від зовнішнього регулювання і втручань, їх вплив на кредитоспроможність;
- вплив технологічних і соціальних змін [4].

Серед фінансових і загальноекономічних чинників при визначенні галузевих ризиків слід виділити:

- вплив інфляції в країні;
- рівень процентних ставок;
- міжнародне співробітництво та проєкти;
- споживчий попит на продукти і послуги [4].

Стосовно банківської сфери галузевої аналіз орієнтований на аналіз стратегії розвитку і її реалізації, а також статистичних даних про результати діяльності сектора в цілому [4].

5.2. Міжнародні індекси рейтингування країн як візуалізатор стану їхньої економічної кон'юнктури

Останнім часом дедалі популярнішим стає групування країн залежно від їх рейтингової позиції на основі розрахунку міжнародних індексів. Такий підхід має певні недоліки і не може бути використаний у контексті кластеризації країн для

визначення інтегрального показника економічної безпеки. Крім того, якщо статистичні показники для розрахунку міжнародних індикаторів відсутні, держава отримує за вказаним індикатором нульову позицію, що суттєво і неадекватно знижує її загальний рейтинг [5–12].

У світовій практиці існують різноманітні індекси, які можна поділити на соціальні (індекс соціальної глобалізації, багатовимірний індекс бідності, індекс суспільства знань), економічні (індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс економічної глобалізації, індекс легкості ведення бізнесу, індекс економічного ризику, індекс залучення прямих іноземних інвестицій, індекс сприйняття корупції, індекс мережевої зрілості) та комплексні (індекс людського розвитку, індекс якості життя, загальний індекс глобалізації). Основні економічні рейтинг-системи та їх сутність згруповано в табл. 5.1. [5–12].

Таблиця 5.1

Опис міжнародних індексів рейтингування країн

Назва індексу	Опис індексу
1	**2**
Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму	Індекс дає змогу оцінити здатність економіки забезпечувати достатньо високу ефективність ведення бізнесу та стадію економічного розвитку країни. Порівнюють конкурентоспроможність країни за 113 змінними. Базовими вимогами є: якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта. До посилювачів ефективності відносять вищу освіту та професійну підготовку, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку,

Продовження таблиці 5.1

1	2
	технологічну готовність, розмір ринку. Рівень розвитку бізнесу та інновації відносять до чинників розвитку та інноваційного потенціалу. Принциповою особливістю є те, що інтегрально цей індекс враховує концепцію стадій економічного розвитку кожної країни
Індекс конкурентоспроможності країн світу Інституту розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія)	Індекс включає понад 320 показників, які об'єднані в 4 групи конкурентоспроможності: «Макроекономічні показники» (78 показників: критерії оцінки національної економіки, міжнародної торгівлі, іноземних інвестицій, зайнятості й цін), «Ефективність уряду» (70 показників: бюджетна, податкова політика, інституційна інфраструктура, регулювання бізнесу, громадські інститути), «Ефективність бізнесу» (67 показників: критерії продуктивності, ринку праці, фінансових ринків, менеджменту, корпоративних цінностей) та «Інфраструктура» (114 показників: базові індикатори інфраструктури, а також коефіцієнти інфраструктури для розвитку технологій, науки, охорони здоров'я, екології й освіти). На основі отриманих рейтингових оцінок формують «профілі конкурентоспроможності» окремих країн
Індекс легкості ведення бізнесу Світового банку	Індекс характеризує легкість і простоту адміністративних процедур малого та середнього підприємництва. Показники щодо розрахунку індексу поділяють на дві групи: перша група – рівень міцності правових інститутів щодо регулювання бізнесу (4): кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання договорів, вирішення неплатоспроможності підприємств; друга група – складність і вартість процедур регулювання (7): реєстрація підприємств, отримання дозволів, реєстрація власності, оподаткування, міжнародна торгівля
Індекс економічної свободи The Heritage Foundation у партнерстві із The Wall Street Journal	Індекс визначає рівень лібералізації взаємодії держави та бізнесу на основі інтегральної оцінки основних чотирьох складових свободи суб'єктів економічної діяльності: верховенство права; право на приватну

Продовження таблиці 5.1

1	2
	власність та свободу від корупції; обмеження правління - рівень фіскальної свободи; державні витрати; Індекс визначає рівень лібералізації взаємодії держави та бізнесу на основі інтегральної оцінки основних чотирьох складових свободи суб'єктів економічної діяльності: верховенство права; право на приватну власність та свободу від корупції; обмеження правління – рівень фіскальної свободи; державні витрати; – рівень свободи бізнесу та свободи торгівлі. Індекс дає змогу зіставити обмеження і перешкоди щодо економічної діяльності, які застосовують уряди різних країн. В основу розрахунку цього індексу покладено ідею Адама Сміта щодо залежності добробуту країни від ступеня свободи ринку і свободи економічної діяльності в ній, що поєднує в собі як кількісні, так і якісні показники
Індекс SEDA (Аналіз сталості економічного розвитку країни), The Boston Consulting Group	Щоб оцінити основні складові добробуту, використовує 10 вимірів соціально-економічного розвитку. SEDA оцінює розвиток за 3 часовими горизонтами: поточний рівень добробуту, науково-технічний прогрес (за останні п'ять років) і довгострокова сталість. SEDA демонструє порівняльну ефективність країни в переведенні ВВП і зростання ВВП в добробуті її населення. Методологія SEDA дозволяє порівнювати рівень соціально-економічного розвитку країни за такими параметрами: доходи, економічна стабільність, зайнятість населення, рівність доходів, громадянське суспільство, управління, освіта, охорона здоров'я, довкілля й інфраструктура. Параметри охоплюють як матеріальний, так і нематеріальний добробут громадян
Індекс економічного ризику країн світу, Euromoney	Інтегральний індекс містить реальні розрахунки та результати в 15 категоріях, що в сукупності відносяться до економічного, структурного та політичного ризику. Щоб отримати загальний бал, існують вагові коефіцієнти, за укрупненими категоріями індексу вагові коефіцієнти є такі:

Закінчення таблиці 5.1

1	2
	2 політичний ризик – 25 %; економічна ефективність– 5 %; індикатори боргу– 10 %; Борг у дефолті або реструктуризації – 10 %; кредитний рейтинг – 10 %; доступ до банківського фінансування – 5 %, доступ до короткострокового фінансування – 5%, доступ до міжнародних ринків капіталу – 5%, форфейтинг – 5%. У якісній складовій індексу вагомість кожного елементу така: економічний ризик – 43 %, політичний ризик – 43 %, структурна складова – 14 %
Індекс EMBI (Emerging MarketsBond Index)	Інтегральний показник, що розраховується як середньозважений спред валютних облігацій ринків, що розвиваються до прибутковості облігацій Казначейства США (у базисних пунктах для всього ринку і окремо за облігаціями кожної країни)
Індекс глобалізації Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute)	Індикатор дає змогу проранжувати країни відповідно до їх участі у процесах глобалізації, глобальних зв'язків, інтеграції та взаємозалежностей в економічній, соціальній, технологічній, культурній, політичній та екологічній сферах. Індекс розраховує щорічно Швейцарський економічний інститут для 208 країн світу у розрізі трьох складових: економічної, соціальної і політичної, відокремлюючи їх субіндексами «фактичні економічні потоки», «економічні обмеження», «обмін інформацією», «особисті контакти», «культурна близькість»

Джерела: [5–12].

Так, наприклад, за індексом глобальної конкурентоспроможності всі країни світу можна поділити на чотири кластери, а саме: країни з високим рівнем глобальної конкурентоспроможності, країни з помірно високим рівнем конкурентоспроможності, країни з низьким рівнем конкурентоспроможності, країни з критично низьким рівнем глобальної конкурентоспроможності [5].

За рівнем економічної свободи кластеризація країн буде такою: економічно вільні країни, переважно вільні країни, помірно вільні країни, переважно невільні країни та репресовані країни [8].

5.3. Порівняльний аналіз підходів кредитно-рейтингових агентств Fitch, S&P і Moody's до оцінки кредитних рейтингів країни

Однією з основних проблем комплексного використання рейтингів регулюючими органами і комерційними організаціями є порівнянність рейтингів різних агентств. Проблемою є як відповідність рівнів рейтингових шкал різних рівнів дефолтів або очікуваних втрат, так і потенційний арбітраж між рейтинговими агентствами в разі системної розбіжності оцінок (потенційна зацікавленість позичальників в придбанні кращих рейтингів (rating shopping) і прагнення пом'якшити рейтинги з боку агентств в силу конкуренції), що ставить під питання придатність рейтингів в регуляторних і оціночних цілях. Розбіжності можна пояснити різною думкою агентств з приводу фінансової стійкості емітента, адже агентства можуть використовувати альтернативні методології, а також по-різному оцінювати якісні показники діяльності рейтингованих компаній [1–4].

Просте порівняння рейтингів може виявитися помилковим, якщо агентства дотримуються різних політик

рейтингування. В даний час Moody's і S&P присуджують і публікують рейтинги всіх випусків корпоративних облігацій, зареєстрованих SEC. При цьому вони використовують тільки публічно доступну інформацію. Такі оцінки називаються «рейтингами без запиту». Багато авторів вказують на можливий конфлікт інтересів: рейтингові агентства можуть занижувати рейтинги без запиту з метою змусити позичальника заплатити за рейтинг за запитом. Однак серед безлічі робіт, які досліджують відмінності в рейтингах за запитом і без запиту, немає підтверджень цієї гіпотези, хоча рейтинги без запиту в середньому нижче, ніж рейтинги за запитом, однак цей факт частково може бути пояснений ефектом цензурування (self-selection): тільки компанії, впевнені в своєму фінансовому становищі, замовляють рейтинг. Рейтингові агентства пояснюють цей ефект консервативним підходом до рейтингування без запиту в зв'язку з неповною інформацією про компанії. Прикметно, що рейтинги замовляють здебільшого ті компанії, чия закрита інформація позитивно характеризує їхню кредитоспроможність [1; 3].

Як відомо, однією з ключових проблем порівняльних міжкраїнових рейтингів (не тільки у фінансовій сфері) є недолік накопиченої статистики. Так, на практиці неможливо перевірити точність співвідношення рівнів дефолту і відповідних їм рівнів суверенних рейтингів, щоб побачити, наскільки таке співвідношення статистично задовільне. Агентства досі мають досить обмежений досвід присвоєння суверенних рейтингів. Практика «країнових стель» і прив'язки корпоративних рейтингів до суверенного має свої підстави,

однак вона може переслідувати завуальовані політичні цілі і нерідко стає інструментом недобросовісної конкуренції. Аналітики Світового банку *Л. Ліу* і *Дж.* Феррі відзначають, що тісний зв'язок між суверенним рейтингом і корпоративними рейтингами існує в країнах, що розвиваються, але не в розвинених [2; 3]. Очевидно, така практика ставить компанії країн, що розвиваються в невигідне становище щоразу, коли знижується суверенний рейтинг країни. Занадто тісний зв'язок між корпоративним і суверенною рейтингами не дозволяє інвесторам адекватно відрізняти суверенний ризик від ризику окремих компаній. Цілком природні з точки зору ринкової доцільності спрямування агентств до монополізації, змови, зростання прибутку при зниженні витрат негативно впливають на якість їх профільної діяльності. Ринок рейтингів має високу рентабельність, але при цьому порівняно низьку прозорість і рівень конкуренції, як наслідок, неминуче відкривається широкий простір для зловживань і капіталізації – тобто отримання оплати і преференцій як від окремих підприємств, так і від урядів. У разі своїх помилок рейтингові агентства і організації не несуть ніякої відповідальності, крім репутації. Низька якість, а значить, недостатній рівень достовірності суверенних рейтингів американських агентств, означає, що вони не є ключовим орієнтиром у прийнятті інвестиційних рішень великими економічними гравцями (за винятком інвестфондів і спекулянтів), а використовуються багато в чому як засіб легітимізації і підтримки існуючого стану глобальної економічної кон'юнктури [4].

Кредитно-рейтингові агентства (КРА) офіційно покликані визначати суверенні рейтинги на основі ряду кількісних і якісних факторів, за допомогою яких вони засвідчують про здатність і готовність країни повністю погасити свою заборгованість. Кожне з трьох основних рейтингових агентств – **FITCH, MOODY'S, S&P** – визначає ряд ключових чинників, які впливають на суверенні кредитні рейтинги країни і в такий спосіб – на її економічну кон'юнктуру [1–3].

Для кожного показника існує ряд кількісних та / або якісних критеріїв оцінки. Хоча можуть існувати деякі відмінності в тому, як саме характеризуються ці фактори, але є значне повторення у використанні базової інформації. Так, наприклад, всі КРА розглядають ВВП на душу населення, рівень і структуру боргу, фінансові ресурси уряду, деякі показники політичної стабільності і стійкості фінансового сектора в якості ключових критеріїв [1–3].

Більше того, в останній час з'являється все більше публікацій на тему здатності ВВП відображати ступінь розвиненості економіки. Включення до формули ВВП інших, так званих позаекономічних показників – якості освіти, оцінки стану охорони дитинства, якості інфраструктури, якості екології, продуктивності неоплачуваної домашньої роботи і т. д., дозволить суттєво переглянути формулу ВВП та ранжувати країни в новий спосіб. Цілком прогнозовано, що такий перегляд індикаторів ВВП дозволить спростувати перебування на другій сходинці рейтингу КНР. Більше того, дві країни, що посідають другу і третю сходинку в рейтингу країн за показником ВВП – КНР та Японія, що фактично являється

успішним прикладом перетворення країни-Периферії на країну-Центр, виступають яскравим прикладом конфігурації стану глобальної економічної кон'юнктури [4].

Однак існують деякі відмінності в підходах. Наприклад, Fitch і S&P надають порівняно більшу питому вагу такому показнику, як **зобов'язання уряду**, в той час як Moody's надає порівняно більшу питому вагу такому показнику, як ризик втрат, викликаних настанням якої-небудь події. Крім того, в порівнянні з Fitch, Moody's і S&P використовують більш широкий набір факторів при розгляді загальної економічної ситуації, в тому числі такі фактори, як відмінність у доходах, конкурентоспроможність і протекціонізм (S&P), рівень інновацій та інвестицій в людський капітал (Moody's). Питома вага кожного чинника також залежить від типу досліджуваної країни. Наприклад, обсяг золотовалютних резервів є набагато більш важливим фактором для країн, що діють в рамках фіксованого або керованого валютного курсу [1-3; 13].

Попри відмінності у підходах, всі КРА визначають окремо рейтинги іноземної валюти або національної валюти. Втім, слід зауважити на існуванні певних відмінностей між цими рейтингами у тих випадках, коли досліджуються розвинуті країни та країни, що розвиваються. За таких обставин, цілком прогнозовано, рейтинг національної валюти є вищим. Пояснення цьому міститься у визнанні того факту, що часто простіше погасити борг у національній валюті, ніж борг в іноземній валюті, з урахуванням здатності центрального банку здійснювати емісію національної валюти. Саме тому при визначенні рейтингу іноземної валюти спроможність країни

перевести внутрішні активи в іноземну валюту має вирішальне значення для оцінки [1–3; 13].

Добре розвинені внутрішні ринки капіталу, що сприяють розвитку національної валюти, та довгострокове фінансування за відносно низьких витрат, скоріше, стануть причиною високого рейтингу валюти. Країни-члени валютного союзу з повною доларизацією економіки або з фіксованим валютним курсу, як правило, мають однакові рейтинги як національної, так іноземної валюти. Тому, посилаючись на поняття «суверенний рейтинг», експерти КРА, як правило, мають на увазі довгостроковий рейтинг іноземної валюти. Втім, якщо прискіпливо оцінити перелік ключових факторів оцінки суверенних кредитних рейтингів (табл. 5.2), маємо змогу виокремити ряд показників, оцінювання яких не може бути неупередженим [13].

Серед іншого – це оцінка ефективності дій уряду, стан верховенства права та рівня захисту прав власності, оцінка боротьби з корупцією, ефективність і перспективи реформ. Втім, виголошуючи рішення щодо зменшення кредитного рейтингу країни, КРА, тим самим, без перебільшення, здійснює активну інформаційну атаку на фінансову систему країни, роблячи її заручницею власного трактування її економічного стану. Отже, інтереси власників капіталу отримують примат над інтересами національними, тим самим унеможливлюючи вихід країни із скрутної економічної ситуації внаслідок набігу на банки та відтоку капіталу як прояву стадної поведінки [1–4].

Таблиця 5.2

Ключові фактори оцінки суверенних кредитних рейтингів

FITCH	Макроекономічна політика, ефективність і перспективи реформ; структурні особливості економіки; **стан державних фінансів; стан зовнішніх фінансів**
MOODY'S	Економічний потенціал; інституційні можливості; **фінансові можливості уряду**; сприйнятливість ризику
S&P	Політичні ризики; економічна структура; перспективи економічного зростання; бюджетна гнучкість; загальний **державний борг**; офшорні і умовні зобов'язання; монетарна гнучкість; зовнішня ліквідність; **тягар зовнішньої заборгованості**

Джерела: [1–3; 13].

Крім того, «боргова історія» країни є важливим показником готовності платити або, інакше кажучи, характеристикою, яку здебільшого важко оцінити об'єктивно. Ці якісні фактори доповнюють кількісні фактори, такі як рівень боргу та офіційних міжнародних резервів, структуру боргу, зокрема, валютної структури і термінів погашення, а також ступінь боргового навантаження, наприклад, витрати за відсотками. Хоча стверджується, що КРА доклали зусилля, щоб використовувати чіткі й об'єктивні критерії «оцінки» ефективності країни щодо кожного фактору, фактичний рейтинг не є механічним зважуванням цих факторів [1–3].

Як і інші рейтинги, суверенні рейтинги визначаються рейтинговим комітетом, який бере до уваги всі матеріали, представлені відповідними аналітиками, а потім формує думку про те, яке положення займає країна з усіма своїми

кредитними зобов'язаннями. Це рішення необхідне для того, щоб прийняти до уваги вагомість політичних та інституціональних факторів, адже воно опосередковано дозволяє адаптувати рейтинги до мінливих умов, що дозволяє змінювати з часом питому вагу різних факторів – наприклад, рівень внутрішнього і короткострокового боргу [1–3].

5.4. Підхід S&P до оцінки факторів економічної кон'юнктури та ризиків бізнес-середовища

Standart and Poor's (S&P) – дочірня компанія корпорації McGraw-Hill, створена у 1860 році, займається аналітичними дослідженнями фінансового ринку та присвоєнням короткострокових та довгострокових кредитних рейтингів як емітентам, так і окремим борговим зобов'язанням. Компанія належить до трійки найбільш впливових міжнародних рейтингових агентств [3].

Рейтинги S&P виражають думку агентства відносно можливості і готовності емітента – корпорації чи регіонального органа влади – своєчасно і у повному об'ємі виконувати свої фінансові зобов'язання. Окрім того, кредитні рейтинги можуть відображати якість того чи іншого боргового зобов'язання, а також відносну ймовірність дефолту по таким зобов'язанням [3].

В свою чергу, кожне агентство застосовує свою власну методологію оцінки кредитоспроможності та виражає

результат цього вимірювання за допомогою особливої рейтингової шкали. Зазвичай використовується буквена шкала, котра дозволяє показати рейтинги, що відображають думку агентства про відносний рівень кредитного ризику в діапазоні, наприклад, від «AAA» до «D» [1–3].

S&P визначає суверенні рейтинги відповідно до певної структури факторів, до яких входять політичні ризики, структура економіки, перспективи економічного зростання, фінансова гнучкість, боргове навантаження сектору загального державного управління, позабюджетні та умовні зобов'язання, гнучкість грошово-кредитної політики, показники зовнішньої ліквідності та зовнішній борг. При чому політичні ризики, структура економіки, перспективи економічного зростання та фінансова гнучкість – безпосередньо впливають на здатність та готовність урядів забезпечувати своєчасне обслуговування і погашення боргу в національній валюті, а, знову ж таки, фінансова гнучкість та боргове навантаження сектору загального державного управління впливають на здатність та готовність урядів забезпечувати своєчасне обслуговування і погашення боргу в іноземній валюті. До числа найбільш серйозних відносяться чинники, пов'язані зі станом платіжного балансу [3].

Кожен із цих чинників передбачає наявність множини факторів, які формують думку аналітиків S&P стосовно того чи іншого фактору [3].Перелік цих факторів та їх відповідність чинникам зображена у табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Підхід S&P до оцінки факторів економічної кон'юнктури та ризиків бізнес-середовища

Чинник	Фактор
1	**2**
Політичний ризик	- стабільність та легітимність політичних інститутів - участь громадськості в політичному процесі - політична наступність у керівництві країни - прозорість економічної політики, її рішень та цілей - громадська безпека - геополітичний ризик
Структура економіки	- рівень розвитку та диверсифікації - ступінь ринкової орієнтованості - економічна нерівність - ефективність фінансового сектора в наданні кредитів - наявність кредитів - конкурентоспроможність і рентабельність нефінансового приватного сектора - ефективність державного сектора - протекціонізм та інші неринкові чинники - гнучкість ринку робочої сили
Фінансова гнучкість	- доходи та видатки розширеного/великого уряду (поняття, що об'єднує органи федерального управління, суб'єктів федерації, місцеві органи влади та організації під їх управлянням (різноманітні цільові та позабюджетні фонди)), тенденції до незбалансованого бюджету - відповідність податково-бюджетної політики грошово-кредитних та інших факторів - підвищення гнучкості та ефективності доходів - ефективність чи тиск зростання податків - своєчасність, обсяг та прозорість звітності - пенсійні зобов'язання
Перспективи економічного зростання	- розмір та структура накопичень й інвестицій - ступінь та моделі економічного зростання
Боргове навантаження сектору загального державного управління	- борг розширеного уряду (брутто та нетто) - обслуговування боргу (частка доходів) - структура боргу (по валюті та строками погашення) - ємність національних ринків капіталу
Позабюджетні та умовні зобов'язання	- розмір та стан нефінансових підприємств громадського сектора - стійкість фінансового сектора

Закінчення таблиці 5.3

1	2
Гнучкість грошово-кредитної політики	- цінова політика, залежно від економічних циклів - кредитно-грошова політика - відповідність валютного режиму цілям грошово-кредитної політики - інституційні чинники, зокрема незалежність ЦБ - структура та ефективність інструментів грошово-кредитної політики - індексація та доларизація
Показники зовнішньої ліквідності	- вплив податково-бюджетної та грошово-кредитної політики на зовнішні рахунки - структура рахунку поточних операцій - структура потоків капіталу - адекватність резервів
Зовнішній борг	- зовнішній борг (брутто та нетто), включаючи депозити нерезидентів та структурований борг - структура погашення зобов'язань, структура боргу за валютою, чутливість до змін у процентній ставці - доступ до концесійного фінансування (доступ до фінансових ресурсів МВФ на пільгових умовах – під 0,5% річних із виплатою боргу через 10 років; даний тип фінансування призначений для найменш розвинутих країн, чий дохід на душу населення складає менше 825 дол.США) - обслуговування боргу

Джерело: складено авторами на основі [3].

На основі кількісних показників та якісних оцінок по кожному фактору присуджується відповідний бал – від 1 до 6, де 1 – найкращий результат, а 6 – найгірший. Потім виводяться середні бали оцінки політичного та економічного середовище (11 пунктів, лінійне зростання на 0,5), а також стійкості фінансової системи (9 пунктів, нелінійне зростання). На їх основі визначається «індикативний рівень рейтингу», якому як правило, відповідає суверенний рейтинг зобов'язань в іноземній валюті. Відповідно існує матриця присудження того

чи іншого рівня рейтингу S&P [3]. Дана матриця зображена у табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Матриця присудження рейтингу S&P

Стійкість фінансової системи	Політичне та економічне середовище											
	Позиція	Найвища	Надзвичайно сильна	Дуже сильна	Сильна	Помірно сильна	Середня	Помірно слабка	Слабка	Дуже слабка	Надзвичайно слабка	Найгірша
Позиція	Бали	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	5,5	6
Надзвичайно сильна	1–1,7	AAA	AAA	AAA	AA+	AA	A+	A	A-	BBB+	N/A	N/A
Дуже сильна	1,8–2,2	AAA	AAA	AA+	AA	AA-	A	A-	BBB+	BBB	BB+	BB-
Сильна	2,3–2,7	AAA	AA+	AA	AA-	A	A-	BBB+	BBB	BB+	BB	B+
Помірно сильна	2,8–3,2	AA+	AA	AA-	A+	A-	BBB	BBB-	BB+	BB	BB-	B+
Середня	3,3–3,7	AA	AA-	A+	A	BBB+	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B
Помірно слабка	3,8–4,2	AA-	A+	A	BBB+	BBB	BB+	BB	BB-	B+	B	B
Слабка	4,3–4,7	A	A-	BBB+	BBB	BB+	BB	BB-	B+	B	B-	B-
Дуже слабка	4,8-5,2	N/A	BBB	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B	B-	B-
Надзвичайно слабка	5,3-6	N/A	BB+	BB	BB-	B+	B	B	B-	B-	CCC/CC	CCC/CC

Джерело: складено авторами на основі [3].

Таким чином визначається кредитний рейтинг кожної окремої держави, а також прогноз, що означає напрям зміни рейтингу протягом років: STA – стабільний, NEG-негативний, POS – позитивний. Даний прогноз не означає, що інші зміни неможливі. Таким чином, кредитний рейтинг S&P доволі красномовно означує місце країни на міжнародній арені, зокрема у системі економічної безпеки, адже від кредитного рейтингу залежить як можливість отримання підтримки ззовні,

так і приток інвестиційного капіталу Варто пам'ятати, що не кредитний рейтинг сам по собі негативно впливає на дані показники, а політичне та економічне становище країни, рівень стійкості її фінансової системи та ряд інших факторів, зазначених вище. Зміни кредитного рейтингу країни є лише об'єктивним відображенням ефективності проведення тої чи іншої політики всередині даної країни, а також рівень її стійкості до зовнішніх загроз, зокрема економічного характеру [3; 4].

Контрольні запитання та завдання

1. Оцініть роль кредитних рейтингів як альтернативного вимірювача економічної кон'юнктури.
2. Охарактеризуйте поетапно процес виставлення суверенних і корпоративних рейтингів (від збору даних до рішень рейтингового комітету).
3. Оцініть складові суверенних ризиків (макроекономічні, політичні, зовнішні) і поясніть, як кожна впливає на кредитний рейтинг.
4. Виокреміть ризики, що впливають на економічну кон'юнктуру розвинених країн.
5. Оцініть прогностичний потенціал галузевого аналізу, спираючись на емпіричні дані.

6. При оцінці ділових ризиків (конкурентних позицій компанії) здійснюються порівняльний аналіз підприємств галузі за ключовими факторами успіху. Наведіть їхній перелік.

7. Визначте типовий набір блоків методики оцінки корпоративного рейтингу та поясніть значення кожного блоку.

8. Перерахуйте фактори, що розглядаються при аналізі галузевого ризику та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру.

9. Оцініть вплив фінансових і загальноекономічних чинників на загострення галузевих ризиків.

10. Виокремте індекси, що належать до соціальних (наприклад, SEDA), і поясніть, яку додаткову інформацію вони дають у порівнянні з традиційними макроіндикаторами.

11. Охарактеризуйте індекси, які зараховують до групи економічних.

12. Оцініть індекси, які зараховують до групи комплексних.

13. Проведіть кластеризацію країн за рівнем економічної свободи.

14. Охарактеризуйте Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

15. Охарактеризуйте Індекс конкурентоспроможності країн світу Інституту розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія). Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу

розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

16. Охарактеризуйте Індекс легкості ведення бізнесу Світового банку. Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

17. Охарактеризуйте Індекс економічної свободи (The Heritage Foundation у партнерстві із The Wall Street Journal). Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

18. Охарактеризуйте Індекс SEDA (Аналіз сталості економічного розвитку країни, The Boston Consulting Group). Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

19. Охарактеризуйте Індекс економічного ризику країн світу (Euromoney). Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

20. Охарактеризуйте Індекс EMBI (Emerging MarketsBond Index). Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

21. Охарактеризуйте Індекс глобалізації Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute). Проаналізуйте його динаміку на прикладі обраної для аналізу

розвиненої країни та встановіть його відповідність стану економічної кон'юнктури.

22. Проведіть порівняльний аналіз підходів кредитно-рейтингових агентств Fitch, S&P та Moody's до оцінки кредитних рейтингів країни.

23. Наведіть ключові фактори оцінки суверенних кредитних рейтингів.

24. Охарактеризуйте підхід S&P до оцінки факторів економічної кон'юнктури та ризиків бізнес-середовища

25. Проведіть порівняльний аналіз підходів Fitch, S&P і Moody's до оцінки суверенних рейтингів. Визначте відмінності в акцентах і їх вплив на інтерпретацію оцінок для однієї й тієї ж країни.

Тестові завдання

1. Яка основна функція кредитно-рейтингових агентств?

а) Регулювання міжнародної торгівлі

б) Перетворення великого обсягу інформації у публічну думку

в) Управління валютними ринками

г) Надання банківських кредитів

2. Який показник відображає різницю між дохідністю облігацій ринків, що розвиваються, та облігацій Казначейства США?

а) Індекс економічної свободи

в) Індекс глобалізації

б) Індекс EMBI

г) Індекс SEDA

3. До яких ризиків належать інфляційні ризики та ризики обмінного курсу?

а) Галузевих

б) Ділових

в) Суверенних

г) Фінансових

4. Який відсоток у структурі індексу Euromoney має політичний ризик?

а) 15 %

б) 20 %

в) 25 %

г) 30 %

5. Який індекс вимірює рівень добробуту через 10 соціально-економічних вимірів?

а) Індекс глобальної конкурентоспроможності

б) Індекс економічної свободи

в) Індекс EMBI

г) Індекс SEDA

6. Який фактор НЕ враховують при оцінці галузевих ризиків?

а) Конкуренція та концентрація

б) Державне регулювання

в) Виборчі кампанії

г) Ключові фактори успіху

7. Який кластер включає країни з критично низьким рівнем глобальної конкурентоспроможності?

а) Четвертий кластер

б) Другий кластер

в) Перший кластер

г) Третій кластер

8. Хто розробляє Індекс легкості ведення бізнесу?

а) Moody's

б) Світовий банк

в) МВФ

г) Fitch

9. Який індекс охоплює макроекономічні показники, ефективність уряду, бізнесу та інфраструктуру?

а) Індекс EMBI

б) Індекс SEDA

в) Індекс конкурентоспроможності країн світу IMD

г) Індекс економічної свободи

10. Які блоки входять у методику визначення рейтингу компанії?

а) Діагностика корпоративної структури

б) Юридична експертиза

в) Фінансовий аналіз

г) Усі перелічені

11. Який показник відображає участь країн у глобалізаційних процесах?

а) Індекс легкості ведення бізнесу

б) Індекс економічної свободи

в) Індекс глобалізації KOF

г) Індекс Euromoney

12. Які агентства вважають основними у сфері кредитних рейтингів?

а) Fitch, IMF, S&P

б) IMF, World Bank, WTO

в) Fitch, Moody's, S&P

г) OECD, S&P, IMF

13. Який індекс оцінює якість інституцій, інфраструктури, макроекономічної стабільності?

а) Індекс глобальної конкурентоспроможності (WEF)

б) Індекс SEDA

в) Індекс IMD

г) Індекс Doing Business

14. Які чинники відносять до соціальних індексів?

а) Кредитний рейтинг

б) Зовнішня торгівля

в) Освіта та охорона здоров'я

г) Боргові індикатори

15. Які прогнози використовує S&P при зміні рейтингу?

а) UP, DOWN, FIX

б) STA, NEG, POS

в) MIN, MAX, NORM

г) POS, NEU, DEF

16. Який ризик пов'язаний із сировинною залежністю країни?

а) Галузевий

б) Діловий

в) Суверенний

г) Фінансовий

17. Хто розраховує індекс економічної свободи?

а) IMF

б) Heritage Foundation та Wall Street Journal

в) OECD

г) WTO

18. Який з факторів відносять до фінансових ризиків компанії?

а) Рівень корупції

б) Політична система

в) Соціальні питання

г) Фінансова політика та структура активів

19. Який рівень рейтингу S&P означає найвищу надійність?

а) AAA

б) BBB

в) BB

г) CCC

20. Які показники враховує індекс Doing Business?

а) Рівень доходів населення

б) Макроекономічна стабільність

в) Реєстрація підприємств, оподаткування, міжнародна торгівля

г) Економічна свобода

21. Які фактори оцінює SEDA?

а) Тільки економічні показники

б) Тільки фінансові показники

в) Соціально-економічний розвиток

г) Лише політичні індикатори

22. Яка особливість рейтингових агентств?

а) Вони гарантують виплати боргів

б) Вони працюють виключно для урядів

в) Вони не несуть юридичної відповідальності за свої оцінки

г) Вони видають ліцензії банкам

23. Які ризики визначають здатність компанії працювати на конкурентному ринку?

а) Суверенні

б) Фінансові

в) Ділові

г) Соціальні

24. Який показник враховує якість інституцій та інфраструктури?

а) Індекс економічної свободи

б) Індекс EMBI

в) Індекс глобальної конкурентоспроможності

г) Індекс SEDA

25. Які три основні складові має індекс KOF?

а) Економічна, інституційна, фінансова

б) Політична, правова, технологічна

в) Економічна, соціальна, політична

г) Фінансова, ринкова, корпоративна

26. Який ризик включає проблеми макроекономічної нестабільності?

а) Галузевий

б) Діловий

в) Суверенний

г) Корпоративний

27. Які рейтинги називаються «без запиту»?

а) Ті, що замовлені урядами

б) Ті, що готуються для МВФ

в) Ті, що публікуються безкоштовно без замовлення компанії

г) Ті, що фінансує Світовий банк

28. Які фактори відносяться до оцінки галузевих ризиків?

а) Сировинна залежність

б) Структура боргу

в) Конкуренція, концентрація, ціноутворення

г) Освіта і культура

29. Які з індексів є комплексними?

а) Індекс EMBI

б) Індекс Doing Business

в) Індекс Euromoney

г) Індекс глобалізації KOF

30. Який рівень рейтингу є гіршим за всі інші?

а) A

б) BB

в) B

г) CCC/CC

31. Який елемент входить до «ключових факторів успіху» в галузевому аналізі?

а) Географія країни

б) Кількість населення

в) Конкурентні позиції підприємств

г) Сировинна база

32. Що означає класифікація країн за рівнем економічної свободи?

а) Розподіл за обсягом ВВП

б) Розподіл за рівнем боргу

в) Розподіл за чисельністю населення

г) Розподіл на вільні, переважно вільні, помірно вільні, невільні та репресовані країни

Відповіді до тестових завдань: б, 2. б, 3. в, 4. в, 5. г, 6. в, 7. а, 8. б, 9. в, 10. г, 11. в, 12. в, 13. а, 14. в, 15. б, 16. в, 17. б, 18. г, 19. а, 20. в, 21. в, 22. в, 23. в, 24. в, 25. в, 26. в, 27. в, 28. в, 29. г, 30. г, 31. в, 32. г.

Список використаних джерел

1. Moody's Ratings. Sovereign Methodology Overview. URL: https://www.moodys.com/web/en/us/solutions/ratings/sovereign-methodology-overview.html

2. Fitch Ratings. Sovereign Rating Criteria. URL: https://www.fitchratings.com/criteria/sovereigns

3. S&P Global Ratings. Sovereign Rating Methodology. URL: https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/-/view/sourceId/10221157

4. Damodaran A. Applied Corporate Finance. 5th ed. Hoboken : John Wiley & Sons, 2024. 672 p.

5. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report. Geneva : World Economic Forum. URL: https://www.weforum.org/reports

6. IMD World Competitiveness Center. IMD World Competitiveness Yearbook. Lausanne : International Institute for

Management Development. URL: https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center

7. World Bank. Doing Business: Measuring Business Regulations. Washington, DC : World Bank Group. URL: https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment
8. The Heritage Foundation. Index of Economic Freedom 2026. Washington, DC : The Heritage Foundation. URL: https://www.heritage.org/index
9. Boston Consulting Group. Sustainable Economic Development Assessment (SEDA). Boston : BCG. URL: https://www.bcg.com
10. Euromoney. Country Risk Survey. London : Euromoney Institutional Investor PLC. URL: https://www.euromoney.com
11. J. P. Morgan. Emerging Markets Bond Index (EMBI) Global Methodology. New York : J. P. Morgan Chase & Co. URL: https://www.jpmorgan.com
12. KOF Swiss Economic Institute. KOF Globalisation Index. Zürich : ETH Zurich. URL: https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html
13. Moody's Investors Service. Sovereign Methodology Update: Narrowing the Gap – A Clarification of Moody's Approach to Local vs. Foreign Currency Government Bond Ratings. URL: http://v3.moodys.com/viewresearchdoc.aspx?docid=PBC_118820
14. S&P Global Ratings. Sovereign Rating Methodology. URL: https://www.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/-/view/sourceId/10221157

Тема 6

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩЕ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

6.1 Чинники формування конкурентоспроможного бізнес-середовища розвинених країн

6.2 Вплив Індустрії 4.0. та NBICS-конвергенції на економічну кон'юнктуру розвинених країн

6.3 Ризики для економічної кон'юнктури за версією World Economic Forum та за підходом DHL

6.4 Взаємозалежність кризових проявів як фактор впливу на економічну кон'юнктуру (випадок коронакризи)

6.5 Ризик, стійкість та ребалансування глобальних ланцюгів вартості в контексті викликів прогнозованості економічної кон'юнктури

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

6.1. Чинники формування конкурентоспроможного бізнес-середовища

Ті країни, що сьогодні відносяться до провідних країн, раніше в порівнянні з іншими розпочали промислове виробництво, що дозволило їм завоювати більшість національних та міжнародних ринків. Вони мали можливість експортувати свою продукцію до того часу, поки інші країни, забезпечені низьковитратними факторами, не випереджали їх в цьому. В теорії життєвого циклу продукту Вернона робиться наголос на природі та розмірі попиту на нові продукти на місцевому ринку в високорозвинених індустріальних країнах. Нові продукти з'являються на ринках з достатнім внутрішнім попитом на них. Спочатку специфічний попит з часом становиться універсальним, стандартизованим, а доступ до унікальної технології отримують й інші країни, в результаті чого країна-піонер у запровадженні нового продукту втрачає порівняльну перевагу у його виробництві. Але за цей час компанії зазвичай вже встигають розробити інший новий продукт і забезпечити державу новими порівняльними перевагами [1-2].

Значення попиту та розміру внутрішнього ринку проявляється у: встановленні умов рівноваги у торгівлі, а відтак і розподілі переваг від торгівлі; ефекті від масштабу; теорії життєвого циклу товару. Крім того, М. Ліндер вважав, що попит на внутрішньому ринку є основним фактором, що

забезпечує успіх на міжнародному ринку. На його думку, виробники налагоджують виробництво нового продукту з метою задоволення внутрішнього попиту. Намагаючись досягнути цього, вони освоюють нові навички для виробництва товару за допомогою більш ефективних технологій, що дає країні порівняльні переваги, які відрізняють її від інших країн. Відповідно до теорії М. Ліндера, експорт здійснюється в країни зі схожими смаками/попитом [1].

Політика держав щодо розвитку інфраструктури, стимулювання експорту, підвищення рівня освіти та проведення досліджень в галузі експорту може мати суттєвий вплив на розвиток порівняльних переваг. Субсидування промисловості, податкові пільги, обмеження на участь у тендерах, антимонопольна політика та інші заходи запроваджуються урядами з метою створення переваг для національних економік. З метою створення більш сприятливих умов для національних компаній, вразливих до імпортних поставок, уряди підтримують політику, направлену на регулювання обсягів імпорту через механізми тарифів, квот, ліцензій та обмеження імпорту. Такі дії можуть сприяти створенню порівняльної переваги для певної індустрії в довготерміновій перспективі. Договір щодо автомобільної індустрії між США та Канадою, прийнятий у 1965 р., є добрим прикладом того, як фокусування на певній індустрії веде до збільшення виробництва і торгівлі завдяки підтримці уряду. Можливості створення торгових потоків та направлення цих потоків в певне русло добре видно з прикладів митних союзів та зон вільної торгівлі. Крім того, політика, яку втілюють міжнародні організації, такі як МВФ,

Світовий банк, СОТ, також може бути джерелом створення порівняльних переваг для галузей в країнах, яких ця політика торкається [2-3].

Міжнародна торгівля завдяки кращому використанню ресурсів, сприяє збільшенню обсягів доходів, збережень, інвестицій, тобто, стимулює економічне зростання в країнах навіть з повною зайнятістю. Країнам, що розвиваються, міжнародна торгівля допомагає трансформувати споживчі товари та сировину в капітал, а також здобути передові ноу-хау. Торгівля стимулює попит в країнах з надмірним забезпеченням одним з факторів. Крім того, спеціалізація через торгівлю є вигідною не тільки для галузі, що здійснює експорт, але й для суміжних галузей завдяки стимулювання попиту й на їх продукцію. Збільшуючи внутрішній ринок і, відповідно, виробничі потужності, національні виробники можуть виграти від ефекту масштабу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Міжнародна торгівля створює, крім того, тиск з боку конкурентів на компанії, що примушує їх здійснювати дослідження та втілювати заходи на стимулювання розвитку.

Усі ці аргументи на користь порівняльних переваг, якими може користуватися держава, можна представити у вигляді загальної схеми. Компанії, що працюють в галузях, які мають порівняльні переваги, набувають конкурентних переваг у виробництві диференційованої продукції в рамках цих галузей. В цій схемі технології, ресурси, попит та політика стимулювання торгівлі представлені як чотири сили, що впливають на рівень порівняльних переваг в виробництві

споживацької продукції по відношенню до інших країн-виробників (рис. 6.1) [2; 4-5].

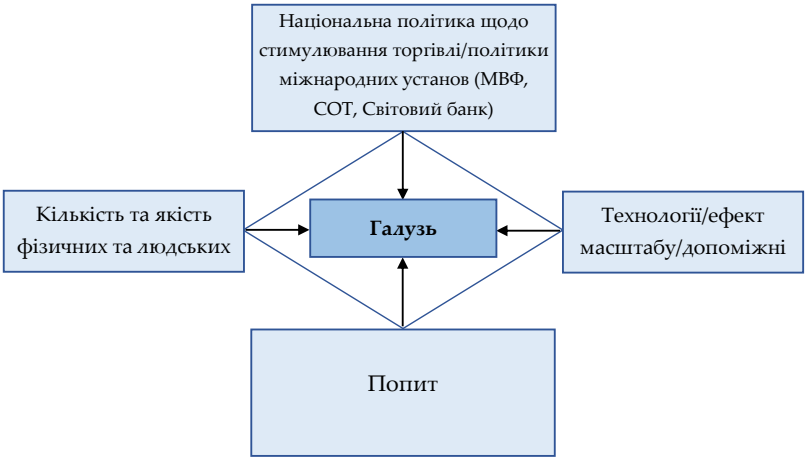


Рис. 6.1. Загальна схема порівняльної переваги як кон'юнктуро формуючого фактору

Джерело: укладено авторами [1-2].

П. Ніарі ставить за мету з'ясувати спільні та відмінні риси між конкурентною та порівняльною перевагами в досить цікавий спосіб. Автор впевнений, що конкурентна перевага пов'язана із конкурентним ринковим середовищем. Справді, такі фактори, як нижчі бар'єри входу або велика кількість працюючих на ринку фірм, можуть поставити галузь в кращі умови в конкурентній боротьбі з закордонними противниками. Протилежний підхід до розуміння конкурентної переваги запропоновано М. Портером. До нього звертаються при необхідності визначити фактори, за допомогою котрих компанії можуть збільшити свої частки в структурі торгівлі на міжнародному ринку. Але в більшості

своїй економісти або ігнорували модель М. Портера, або відкидали її як зайве повторення моделі порівняльної переваги. Тим не менш, в то час, як М. Портер розвивав свою логіку аргументацій, зв'явилися багаточисленні концепції конкурентної переваги, далекі від єдності щодо визначення її значення та джерел (рис.6.2).

Так, М. Портер робив наголос на конкурентоздатності фірми, яку вона здобувала завдяки конкурентним стратегіям, націленим на зниження витрат та диференціації продукту. Однак його визначення конкурентоздатності не включає формальних концептуальних елементів. Дискусія точиться навіть навколо поняття сутності конкурентоздатності. Н. Хоффман ввів поняття сталої конкурентної переваги, використовуючи визначення, запропоноване Дж. Барні. На його думку, стала конкурентна перевага – це перевага, що триває в часі, щодо використання певної унікальної стратегії, яка дозволяє створювати цінність при умові, що жоден наявний або потенційний конкурент не має доступу до цієї стратегії або перевагам, що є результатом використання цієї стратегії. Як видно, це визначення сфокусовано на рисах конкурентоздатності, притаманних фірмі, і не бере до уваги макроекономічні аспекти, які також вносять свій внесок у створення конкурентоздатності [6].

Слід визнати, що М. Портеру вдалось запропонувати загальну схему конкурентної переваги, основою для розробки якої був аналіз діяльності компаній, що представляли 100 галузей в десятьох країнах з розвиненою економікою (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Швейцарія, Італія, Швеція, Данія,

Корея, Сінгапур) і частка яких в світовому експорті в 1985 р. складала 50 %. Так, згідно портерівського підходу, держава неминуче матиме конкурентну перевагу в галузі, якщо вона має конкурентну перевагу відносно до найбільших світових конкурентів, яку можна визначити за допомогою таких індикаторів, як значні обсяги експорту до великої кількості країн та/або значні потоки інвестицій, здійснення яких стало можливим завдяки створенню на внутрішньому ринку активів у вигляді висококваліфікованих кадрів [6].

Центральною темою в даному контексті стає твердження, відповідно до якого національне багатство створюється, а не успадковується. Воно не вирощується осторонь багатств, якими володіє країна: природних та трудових ресурсів, відсоткових ставок, що діють в країні, цінності її національної валюти та іншого.

Згідно підходу М. Портера, конкурентоздатність країни залежить від здатності її промисловості створювати нові продукти та покращувати їх здібності. Компанії набувають конкурентних рис під тиском конкурентної боротьби при наявності потужних конкурентів на внутрішньому ринку, агресивних постачальників та вимогливих споживачів. Вміння запроваджувати інновації в усіх сферах діяльності фірми є ключовим фактором набуття конкурентоздатності фірмою і, відповідно, галуззю. Причина, чому деякі фірми виявляються більш вмілими в запровадженні інновацій, криється в чотирьох аспектах, що характеризують позицію країни: забезпечення факторами, наявність попиту та споріднених і допоміжних галузей, а також факторами, що характеризують фірму. До

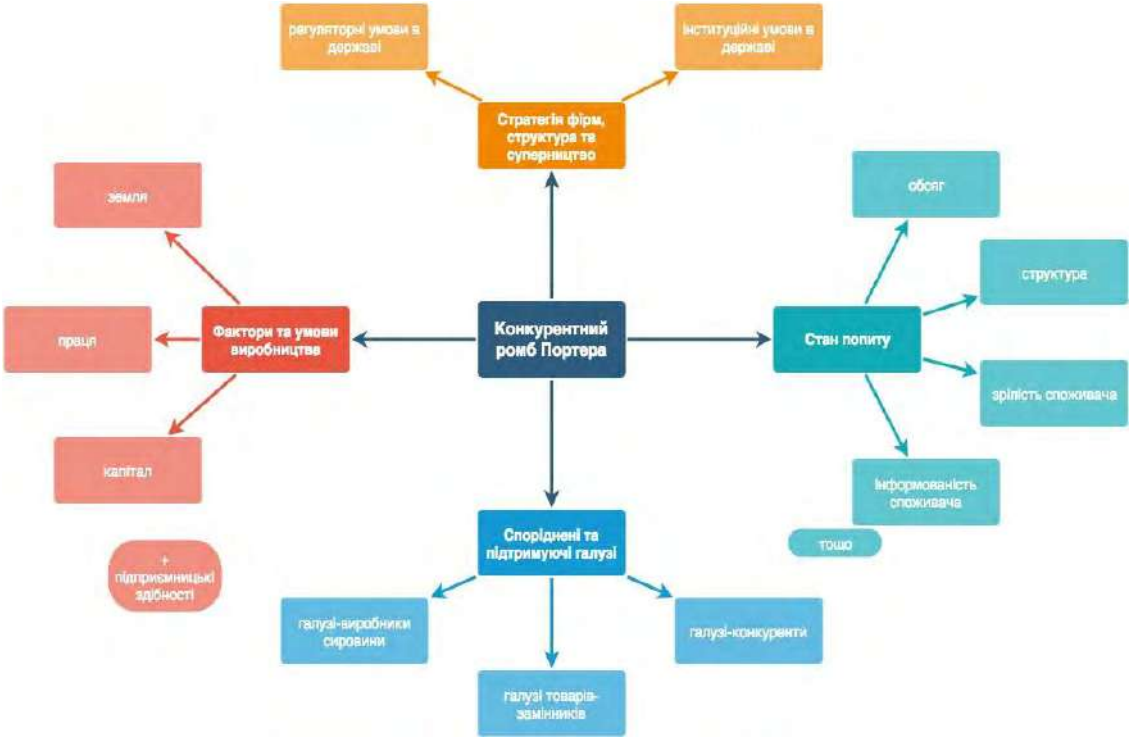


Рис. 6.2. Розширений варіант конкурентного ромба Портера

Джерело: [6].

останніх віднесено її стратегію, структуру, рівень конкурентоздатності [6].

Поняття **«фактори»** тут застосовується не по відношенню до факторів в традиційному розумінні (земля, праця, сировина), але в більшій мірі по відношенню факторів, що їх було створено та якість яких вдосконалюється (висококваліфіковані кадри, наукові інститути, що працюють на інтереси індустрії). Поняття **«попит»** при цьому описує не розмір попиту на внутрішньому ринку, а його структуру: витончені вимоги споживачів, які слугують сигналом для характеристики попиту в майбутньому і які здатні слугувати інструментом тиску на компанії, змушуючи їх прискорювати інноваційний процес з метою отримання переваги над конкурентами. **Споріднені чи підтримуючі галузі**, що мають конкурентну позицію на міжнародному ринку, а також, і, перш за все, підтримують інноваційну діяльність, здатні сприяти зміцненню конкурентоспроможності значно більше, ніж наявність ресурсів чи галузей, що виробляють компоненти для певного продукту [6].

Стратегія фірми, структура, конкурентоздатність стосується управлінської та організаційної стратегії, а також наявності конкурентних сил чи викликів, що надходять від фірм, які працюють в тій самій галузі. Управлінські чи організаційні моделі мають бути сумісними з іншими джерелами конкурентних переваг, але у будь-якому випадку існування конкуренції на внутрішньому ринку вважається абсолютно необхідною умовою, так само як і інтегруюча сила «діаманту». Все це примушує компанії постійно запроваджувати інновації та вдосконалення в усіх складових

діаманту, а його використання має відбуватись систематично, що дозволяє фірмі набувати конкурентних переваг. М. Портер зображує ці сили у вигляді «діаманту», включеного в адаптованій схемі на рис. 6.3.

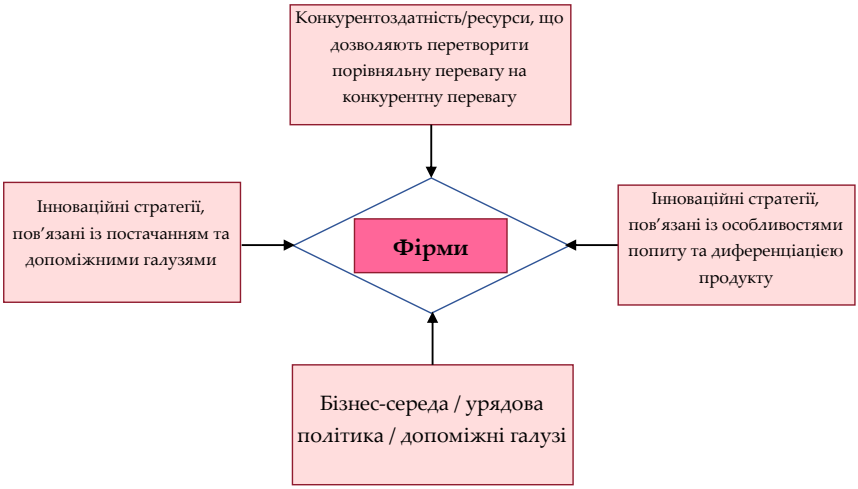


Рис. 6.3. Чинники формування конкурентоспроможного бізнес-середовища

Джерело: укладено авторами [6].

Посилаючись на описання дії сил, включених в «діамант», ми робимо висновок, що конкурентна перевага галузі базується на специфічних характеристиках фірм, рівня конкурентоспроможності середовища і здатності до запровадження інновацій. Таким чином, **до основних відмінностей між схемами конкурентної переваги та порівняльної переваги**, нами віднесені такі:

1) акцент на створених фірмою факторах виробництва та інноваційності в схемі конкурентної переваги на противагу успадкованим факторам виробництва та технологічній оснащеності з динамічними елементами на національному

рівні;

2) акцент на факторі попиту, зокрема, здатності компанії формувати диференційовану продукцію з унікальними властивостями в рамках одної галузі в схемі конкурентної переваги на противагу розміру ринку для кожної галузі в схемі порівняльної переваги;

3) акцент на завоюванні монопольної позиції або зайнятті ринкової ніші успішною фірмою в схемі конкурентної переваги на противагу акценту на традиційних моделях конкуренції в схемі порівняльної переваги;

4) акцент на поясненні внутрішньогалузевої торгівлі в розвинених економіках в схемі конкурентної переваги на противагу акценту на міжгалузевій торгівлі в схемі порівняльної переваги [1; 6].

Таким чином, в цілому, модель конкурентної переваги використовує підхід «знизу до гори» для пояснення феномену, тоді як модель порівняльної переваги спирається на підхід «зверху до низу». Для кращого розуміння міжнародної торгівлі, необхідним є синтез двох підходів.

Загалом модель конкурентної переваги спирається на характеристики, притаманні фірмі, а саме, «створені» фактори, «створений» попит на продукт та переваги, отримані завдяки інноваціям. Модель порівняльної переваги, навпаки, сфокусована на перевагах, які відрізняють країну: фактори виробництва, різниця в технологічній оснащеності та продуктивності на міжнародному рівні, політиці щодо міжнародної торгівлі. Сили, які лежать в основі обох моделей, формують переваги країни в торгівлі. Крім того, аналіз цих сил

надає набагато більше можливостей в поясненні кожної з моделей.

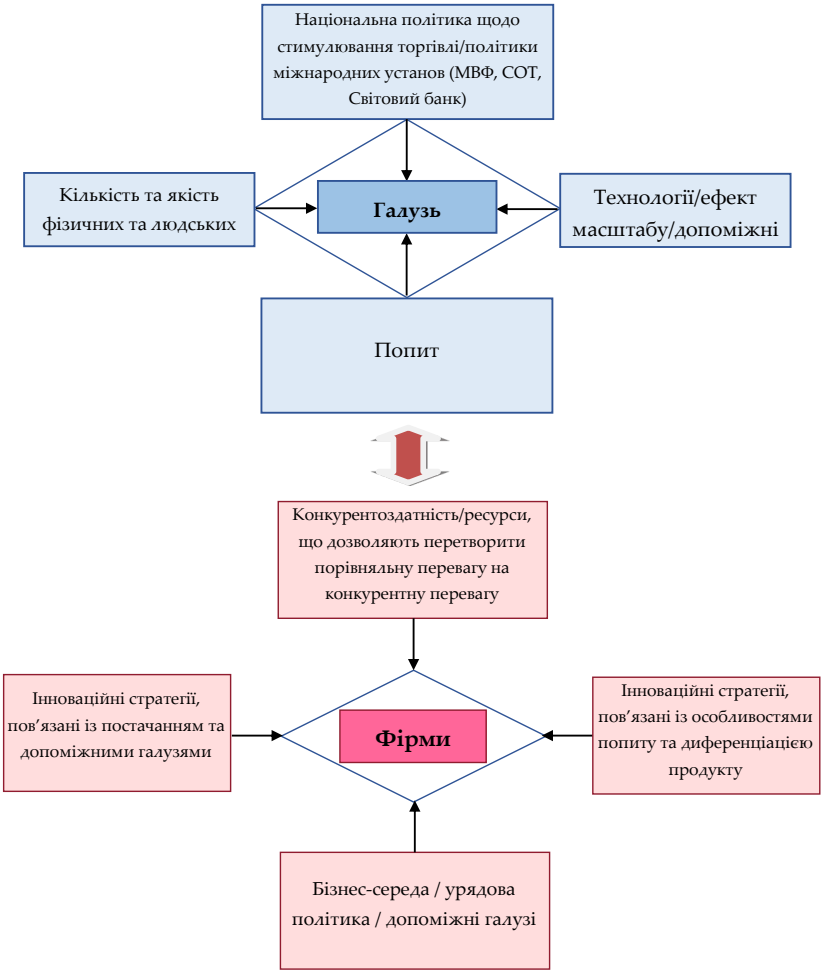


Рис. 6.4. Поєднання схеми порівняльної переваги зі схемою конкурентної переваги для визначення потенціалу економічної кон'юнктури розвиненої країни

Джерело: укладено авторами на основі [1; 6].

Прагматичний підхід підказує необхідність поєднання сил, що формують ці моделі. На нашу думку, для аналізу торгівлі з розвиненими країнами, зокрема, при внутрігалузевій торгівлі, краще порівнювати сили на рівні фірми (діамант конкурентної переваги) з силами на рівні держави. Для аналізу торгівлі між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються (країни, що багаті на ресурси), зокрема, в міжгалузевій торгівлі, краще порівнювати сили на рівні держави (діамант порівняльної переваги) з силами на рівні фірми. Крім того, країна може отримати переваги у внутрішньогалузевій торгівлі з деякими країнами, тоді як переваги в міжгалузевій торгівлі вона може мати з іншими країнами [7-8].

Таким чином, маємо зробити наступні висновки:

1)*Наскільки детермінанти, що формують модель, орієнтовану на фірму, можуть пояснити детермінанти, що формують модель, орієнтовану на країну, залежить від того, настільки потужною є політика в дослідницькій галузі та заохоченні інновацій (як на рівні попиту, так і постачання), що здійснюється як фірмою, так і державою.* Те, наскільки детермінанти, що формують модель, орієнтовану на країну, можуть пояснити детермінанти, що формують модель, орієнтовану на фірму, залежить від різниці між країнами в забезпеченні факторами та технологіями, ступеню досконалості інфраструктури, кваліфікації та політики на макрорівні, що задовольняє потреби міжнародної торгівлі та інвестицій. Загалом, в статичній ситуації країна і фірми в країні користуватимуться конкурентними перевагами тоді, коли фірми в цій країні спеціалізуються в виробництві продукції, для

виробництва котрої країна має порівняльну перевагу. В динамічній ситуації фірми знайдуть шляхи посилити порівняльну перевагу своєї держави через механізми набуття конкурентних переваг для них самих, серед яких створені фактори та передові технології є основними.

2) З точки зору виробничої функції, виокремлюються наступні детермінанти економічного росту країни.

А) ***Фактори виробництва***. В економічній науці фактори виробництва включають в себе природні ресурси, працю та капітал. Якщо засоби виробництва зростають пропорційно, відповідно зростає і випуск продукції. В сучасному суспільстві через те, що обсяг природних ресурсів обмежується територією країни, вони розцінюються як величина постійна. Зростання трудових ресурсів обмежене ростом населення. Виходить, що більш нестійкий із трьох факторів – капітал. З часу початку реформ і відкритості заощадження та інвестиції в Китаї щорічно перевищували 40 % ВВП. Для окремих країн цей показник варіює від 10 до 15 %, а для деяких африканських держав він є близьким до нуля. З усіх факторів виробництва капітал найбільш важливий для економічного росту [2; 8].

Б) ***Галузева структура***. Якщо фактори виробництва розміщуються в галузях промисловості, які випускають продукцію з більш високою доданою вартістю, обсяги виробництва будуть зростати. Таким чином, галузева структура провокує економічний ріст. При переміщенні факторів виробництва в сектори з більш високою доданою вартістю, економіка буде зростати навіть без зростання цих факторів [7].

В) ***Технології.*** Це ще один важливий фактор економічного

росту. Технічний прогрес означає більш високу продуктивність. Навіть коли структура промисловості і фактори виробництва лишаються незмінними, з новими технологіями і випуск, і темпи росту будуть зростати [7].

Г) ***Інститути.*** Спираючись на дані, по перерахованим вище факторам виробництва (капітал, праця, природні ресурси), структурі промисловості і технологіям, можна визначити межу виробничих можливостей – максимально можливий випуск у даній економіці для ідеальних умов. Втім, те, наскільки близько він сягне цього максимуму, залежить від різних інститутів, які можуть допомогти у підвищенні якості робочої сили, ефективному використанні ресурсів і адаптації необхідних технологій для підвищення конкурентних переваг країни [7]

6.2. Вплив Індустрії 4.0. та NBICS-конвергенції на економічну кон'юнктуру розвинених країн

Термін «четверта індустріальна революція» є логічним продовженням концепцій першої, другої та третьої індустріальних революцій, розвинених у книзі відомого американського економіста і еколога Джеремі Ріфкіна. Він проводить ґрунтовний аналіз особливостей кожної з промислових революцій [9].

Перша революція – використання енергії вугілля та пари і промислова типографія як основний комунікаційний

інструмент. Друга революція – енергія нафти і виникнення двигуна внутрішнього згорання, електрифікація, виникнення телефонних мереж, радіо та телебачення як основних комунікаційних інструментів. В основі третьої індустріальної революції, на думку Дж. Ріфкіна, лежить п'ять факторів: 1) перехід на відновлювані джерела енергії; 2) перетворення всіх будівель на міні-електростанції; 3) використання водневої технології для акумулювання генерованої енергії; 4) використання інтернет-технологій для перетворення енергосистеми на інтелектуальну мережу; 5) масовий перехід на електромобілі та авто на водневих елементах [9].

Інтернет сприяє включенню компаній в світову економіку за рахунок розширення торгівлі, підвищує продуктивність капіталу і активізує конкуренцію на ринку, що, в свою чергу, сприяє впровадженню інновацій. Він розширює можливості домогосподарств, створюючи робочі місця, збільшуючи людський капітал і пропонуючи додаткові вигоди для споживача. Інтернет відкриває громадянам доступ до державних послуг, нарощує потенціал держави і служить громадянам платформою для вирішення проблем, пов'язаних з колективними діями. Ці вигоди не з'являються автоматично і не є гарантованими, проте в безлічі випадків цифрові технології можуть створювати значні переваги [12; 17]

Термін «Індустріальна революція 4.0» запропонував швейцарський економіст Клаус Мартін Шваб у публікації в журналі «Foreign Affairs» (її ще називають сучасним «Капіталістичним маніфестом»). Четверту індустріальну революцію він пропонує називати цифровою, бо її особливою

характеристикою є стирання відмінностей між фізичною, цифровою та біологічною сферами [10].

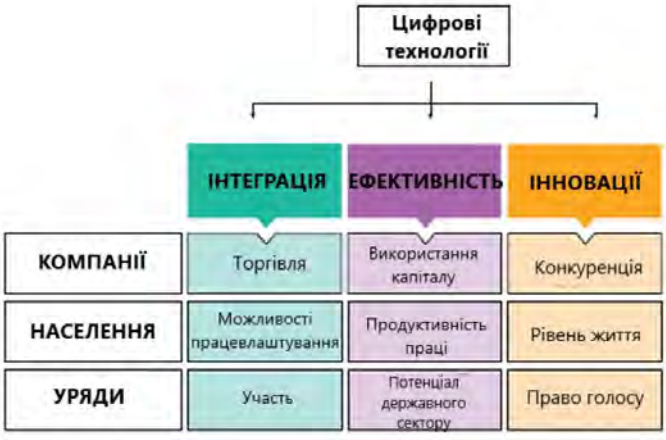


Рис. 6.5. Вплив цифрових технологій на фактори економічної кон'юнктури

Джерело: укладено авторами на основі [9-10; 12].

Розвинені країни світу рухаються у бік четвертої технологічної фази розвитку глобальної економіки. Зараз не так країни, як провідні інноваційні світові корпорації пришвидшують стрімку ходу реформ промисловості. Список найбільш інноваційних компаній світу очолюють Apple, Google, Tesla та Microsoft. До найінноваційніших країн можна віднести, крім США, Швейцарію, Німеччину, Японію, Швецію, Нідерланди, Південну Корею [9-10].

Багато ринків будуть працювати напряму, оминаючи різні посередницькі структури брокерів та дилерів. Поступово відімре необхідність у дешевій робочій силі, велика кількість некваліфікованих працівників опиниться без роботи. Люди

стануть жити довше завдяки повній автоматизації процесів лікування і слідкування за здоров'ям людей. Тотальне старіння населення спричинить глобальні реформи державного управління, а також призведе до значних реформ у світовій фінансовій системі [10; 13].

З розвитком нових технологій виграє найбільш інноваційна, інтелектуальна частина населення земної кулі, а низько кваліфікованим працівникам буде важко. У них виникне потреба шукати менш розвинені країни, куди ще не прийшли інновації. Масове зростання безробіття може спричинити нові соціальні вибухи, бо майнова нерівність у світі тільки зростатиме.

До проявів «цифрової революції» відносять: експоненціальне зростання обсягів інформації; розширення і здешевлення потужностей - обчислювальних і зберігання інформації; прогрес в технологіях машинного навчання при аналізі комплексних даних. У підсумку в найближчі 20 років до 50% робочих операцій в світі можуть бути автоматизовані, що можна порівняти з промисловою революцією XVIII-XIX ст.

Основними інструментами цифрової революції є такі:

Big Data – це сукупність технологій, які покликані здійснювати такі операції: обробляти великі порівняно зі стандартними сценаріями обсяги даних; вміти працювати зі швидко отримуваними даними в дуже великих обсягах; вміти працювати зі структурованими і погано структурованими даними паралельно в різних аспектах [12; 20].

Internet of Things – концепція простору, у якому все з аналогового і цифрового світів може бути поєднане. Це не

просто безліч різних приладів і датчиків, об'єднаних між собою дротяними і бездротовими каналами зв'язку і підключених до інтернету, а це більш тісна інтеграція реального і віртуального світів, у якому спілкування виробляється між людьми і пристроями [11; 20].

Вірутальна реальність – створений технічними засобами світ, який передається людині через його відчуття через зір, слух, нюх і дотики. Віртуальна реальність імітує як вплив, так і реакції на вплив [10; 20].

Доповнена реальність означає можливість додавати фізичним об'єктам віртуальні властивості: наприклад, відображення інформації про них, яка, до того ж, може бути індивідуалізована під конкретного суб'єкта сприйняття [10; 20].

3D-друк – друк на 3D-принтері, що може здійснюватися різними способами і з використанням різних матеріалів, але в основі будь-якого з них лежить принцип пошарового створення (вирощування) твердого об'єкта. Це універсальний метод надає можливість відмовитися від різнорідних підходів до вирішення різноманітних завдань на користь єдиного підходу, реалізованого в цифровому вигляді. Є також експериментальні біопринтери, у яких друк 3D-структури майбутнього об'єкта (органу для пересадки) проводиться краплями, що містять живі клітини [10; 13]

Штучний інтелект (AI) *та* ***машинне навчання*** стали ключовими рушіями цифрової революції. Вони забезпечують автоматизацію складних аналітичних процесів, адаптивне управління системами, розпізнавання образів, мовлення,

текстів, а також створення нових форм взаємодії між людиною і машиною [18-20].

Хмарні обчислення (Cloud Computing) забезпечують інфраструктурну основу цифрової трансформації, дозволяючи масштабувати обробку даних, оптимізувати витрати та забезпечити доступність цифрових сервісів у глобальному масштабі. Вони є критично важливими для реалізації моделей «інфраструктура як послуга» (IaaS), «платформа як послуга» (PaaS) та «програмне забезпечення як послуга» (SaaS) [12; 20].

Квантові обчислення (Quantum Computing), що перебувають на етапі активного експериментального розвитку, мають потенціал радикально змінити підходи до обробки інформації, особливо в галузях моделювання, шифрування та оптимізації. Їх застосування відкриває нові горизонти для вирішення задач, які є непідвладними класичним комп'ютерам [19-20].

Цифрові платформи стали новими центрами економічної активності, формуючи екосистеми, що об'єднують виробників, споживачів, інноваторів і регуляторів у єдиному цифровому просторі. Економіка платформ трансформує традиційні галузі, змінює логіку конкуренції та створює нові моделі взаємодії [15; 20].

Цифрова етика та кібербезпека набувають дедалі більшого значення. Зі зростанням цифровізації виникають ризики втрати приватності, загрози кібербезпеці, потреба в етичному регулюванні алгоритмів, особливо в контексті використання AI. Це вимагає формування нових нормативних рамок і стандартів цифрової поведінки [11; 21].

Отже, цифрова революція проявляється: в автоматизації все більшого числа процесів; накопиченні великих обсягів даних у конкретних користувачів; доступі користувачів, в т. ч. онлайн, до масивів даних із зовнішніх джерел; нових методах і алгоритмах обробки значних обсягів даних, що забезпечують недосяжні раніше результати. Вона несе в собі величезний потенціал для розвитку, але одночасно і серйозні виклики, і ризики. До теперішнього часу цифрова революція охопила практично всі види діяльності і залучила в свою орбіту велику частину людства [12; 17].

З моменту появи перших ЕОМ вона пройшла три великі етапи. За цей час у світовому техніко-економічному розвитку змінилося п'ять технологічних укладів. В даний час завершується перехід до нового, шостого технологічного укладу в повній відповідності з виявленими закономірностями їх зміни. Вже пройдено фази його ембріонального розвитку, стрибкоподібного підвищення цін на енергоносії і макроекономічної депресії, утворилися і вже частково колапсували фінансові бульбашки, почалося бурхливе розповсюдження принципово нових технологій, в економіці передових країн завершується становлення нового технологічного укладу і його перехід у фазу експоненціального зростання (рис.6.6) [14].

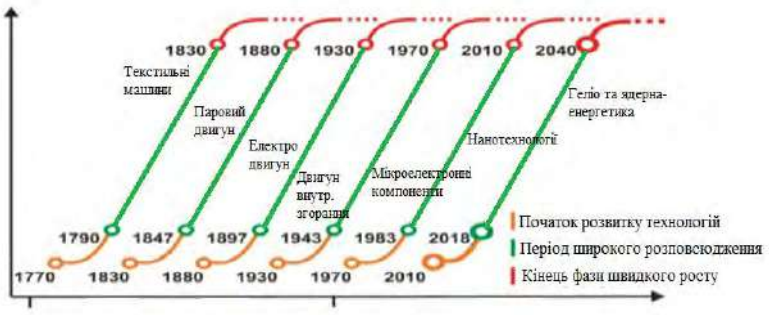


Рис. 6.6. Структура нового VI –го технологічного укладу

Джерело: укладено авторами на основі [14].

Перехід до шостого технологічного укладу відбувається через чергову технологічну (інформаційну) революцію, що кардинально підвищує ефективність основних напрямків розвитку економіки. Вартість виробництва і експлуатації засобів обчислювальної техніки на нанотехнологічної основі знизиться ще на порядок, багаторазово зростуть обсяги її застосування в зв'язку з мініатюризацією і пристосуванням до конкретних споживчих потреб. Медицина отримає в своє розпорядження технології боротьби з хворобами на клітинному рівні, які передбачають точну доставку лікарських засобів в мінімальних обсягах і з максимальним використанням можливостей організму до регенерації. Наноматеріали володіють унікальними споживчими властивостями, створюваними за цільовим призначенням. Трансгенні культури багаторазово знижують витрати фармацевтичного та сільськогосподарського виробництва. Генетично модифіковані мікроорганізми можуть використовуватися для вилучення металів і чистих матеріалів з

гірничорудної сировини, буде модернізована хіміко-металургійна промисловість [14].

Презентовану урядову програму Німеччини «***Індустрія 4.0***» можна вважати початком інноваційної гонки економічних «озброєнь»: ті країни, що першими затвердяться в якості виробників найкращих технологічних рішень нового покоління, зможуть залишити решту світу далеко позаду. Аналогічні програми існують також в Нідерландах, Франції, Великій Британії, Італії, Бельгії та інших країнах. В США з 2012 року існує некомерційна організація «***Коаліція лідерів розумного виробництва***», до складу якої входять представники бізнесу, держустанов, університетів та лабораторій [11].

Індустрія 4.0 об'єднує цифрові, фізичні та біологічні системи. На сьогоднішній день можна говорити про стрімкий прорив одразу в кількох галузях науки. Це явище називають ***NBICS- конвергенцією***: «N – нано»; «B – біо»; «I – інфо»; «C – когніо» (когнітивний підхід полягає в прагненні зрозуміти, як саме людина розтлумачує інформацію та організовує її задля того, аби приймати рішення та розв'язувати поточні задачі); «S - соціально-гуманітарні технології». У 2020-х роках NBICS-конвергенція доповнюється новими напрямами — квантовими технологіями, біоінженерією, нейроінтерфейсами, що формують основу шостого технологічного укладу [13].

За оцінками ***Бостонської консалтингової групи***, лише в Німеччині програма Індустрія 4.0 призведе до щорічного зростання ВВП на 1 % протягом 10 найближчих років, а також створить 390000 нових робочих місць [11; 13].

В контексті промислової революції 4.0 ведуть мову про такі явища, як ***смартсорсинг*** та ***решоринг.*** В 21 ст., із зростанням наукоємності виробництва, аутсорсинг технологічно стандартних операцій та їхній масовий офшоринг до азійських країн втрачають колишнє значення. У великій кількості галузей міжнародні компанії переходять до ***смартсорсингу*** – дроблять ланки глобальних ланцюгів на все більш спеціалізовані функціональні задачі, підбираючи під кожну з них свій територіальний кластер з розумною спеціалізацією, де дана задача може бути здійснена з найбільшою ефективністю [15].

Одночасно з цим, наукоємні технології перетворюють раніше низькодохідні операції зі збору у високодохідні. Тому після глобальної кризи 2007–09 років смартсорсинг був доповнений ***решорингом*** – поверненням офшорингових ланок з країн, що розвиваються, до розвинених. Орієнтуючись на неперервність інновацій, глобальний бізнес прагне тепер розміщувати свої ланки в кластерах передового світу – в безпосередньому сусідстві з високоспеціалізованими професіоналами та «розумними» споживачами, що надають стабільний попит на інноваційні продукти.

Стосовно того, які ж саме країни виграють від цифрової революції 4.0 та які зміни вона спричинить, у 2016 році в рамках Всесвітнього економічного форуму в Давосі було розроблено ***Global Information Technology Report,*** згідно з яким підприємці з усього світу наразі все більше й більше сконцентровані на інноваціях, враховуючи існуючі нині тенденції. Традиційні методи оцінки рівня впровадження інновацій, такі як кількість зареєстрованих патентів,

демонструють дану картину лише частково. Але й за цим показником можна відмітити зростання майже в усіх частинах світу [17].

Ще одним не менш важливим показником є впровадження нових типів інновацій, зокрема, інноваційних бізнес-моделей (***business-model innovation***). Підприємці майже зі 100 країн констатували зростання впливу інформаційних та комунікаційних технологій на їхні інноваційні бізнес-моделі, порівняно з минулим роком [15; 17].

У 2025 році цифрова трансформація перейшла до нової фази — ***Web 4.0, метавсесвітів, генеративного ШІ та квантових обчислень***. Програма ЄС «Цифрова Європа» передбачає фінансування проєктів у напрямах створення Академій навичок зі штучного інтелекту, віртуальних світів, квантових технологій, а також інструментів для агросектору, охорони здоров'я, енергетики та екології. У США та Китаї триває стратегічна конкуренція за лідерство у сфері ШІ. Китай ініціював створення міжнародної організації для глобального регулювання ШІ, а США інвестують у розвиток стейблкоїнів як інструменту цифрової фінансової гегемонії [18-20].

Сім країн, а саме ***Фінляндія, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Сінгапур, Нідерланди та США*** посідають лідируючі позиції з точки зору інноваційної складової в їхній економіці та за експертними оцінками найбільше виграють в результаті революції 4.0. Усі вони характеризуються надвисоким рівнем використання інформаційних та комунікаційних технологій в бізнесі. Окрім цього, ***Швейцарія*** отримала найвищі оцінки за гнучкість ринку праці та систему освіти. ***Сінгапур*** став одним з

лідерів за рівнем професіоналізму працівників та рівнем розвитку інфраструктури. ***Нідерланди*** мають високі рейтинги за усіма показниками, окрім гнучкості ринку праці. ***Фінляндію*** охарактеризували як країну з найкращою правовою системою в світі на найближчі 20 років. ***США*** виділяються високим рівнем освіти та професіоналізму працівників. ***Швеція*** має розвинену освітню систему, а ***Ізраїль*** займає передові позиції за кількістю дослідників [16-17].

На Всесвітньому економічному форумі 2025 року було презентовано Global GovTech Board — платформу для об'єднання цифрових лідерів урядів світу. Україна та Німеччина стали співзасновниками цієї ініціативи, що має на меті розробку інноваційних рішень, посилення кібербезпеки та створення ефективних цифрових урядів [17].

6.3. Ризики для економічної кон'юнктури за версією World Economic Forum та за підходом DHL

В класифікації, запропонованій **Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ),** пропонується перелік основних глобальних загроз бізнес-середовищу, що дозволяє конкретизувати вагомість й першочерговість вирішення тих чи інших глобальних проблем – економічних, природних, геополітичних, технологічних, соціальних для сприяння економічній кон'юнктурі та мінімізації руйнівного впливу на неї [28–31].

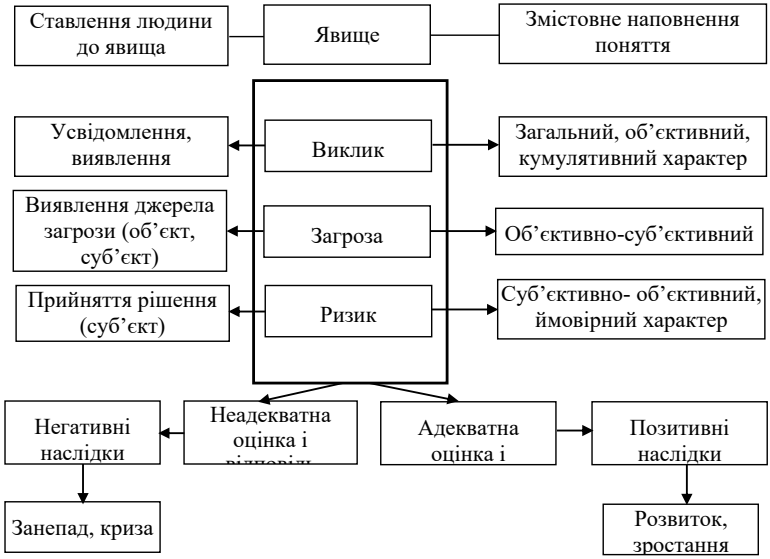


Рис. 6.7 Співвідношення понять «виклик», «загроза», «ризик» як факторів впливу на економічну кон'юнктуру країн

Джерело: укладено автором на основі [22-23].

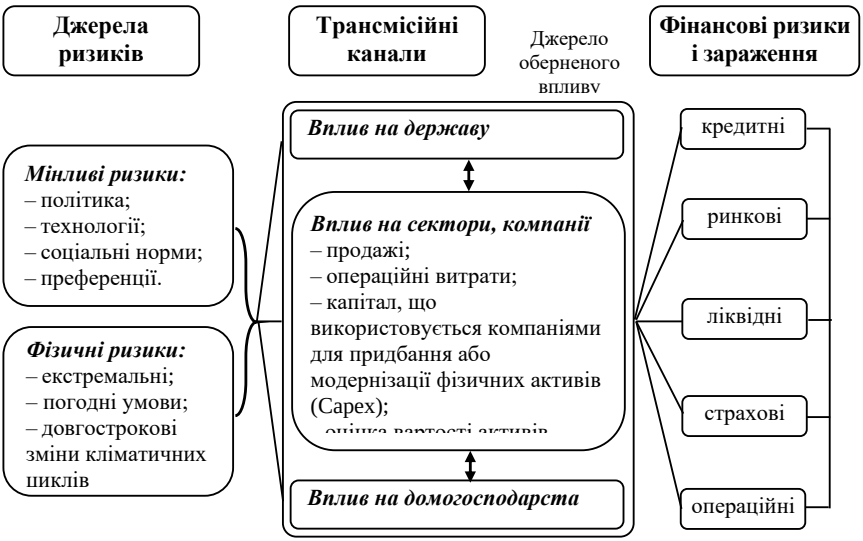


Рис. 6.8. Місце ризиків в системі економічної кон'юнктури країн: вплив на виробництво, розподіл, обмін, споживання

Джерело: укладено автором на основі [22; 34].

У доповіді «Глобальні тенденції 2030: Альтернативні світи» (Global Trends 2030: Alternative Worlds), підготовленій Національною радою з розвідки США, здійснено аналіз довгострокових процесів, що визначатимуть трансформацію світової економіки, міжнародних відносин і системи глобального управління. Методологічною основою дослідження є виокремлення двох взаємопов'язаних категорій – «мегатенденцій» та «факторів, що змінюють правила гри», взаємодія яких формує альтернативні сценарії розвитку міжнародного середовища.

До мегатенденцій віднесено розширення прав і свобод населення, дифузію (розпорошення) економічного та політичного впливу між державами й іншими глобальними акторами, демографічні зміни, а також зростаючу нестачу продовольства, води та енергетичних ресурсів. Серед «факторів, що змінюють правила гри» автори виокремлюють схильність світової економіки до кризових явищ, дефіцит ефективного глобального управління, потенціал ескалації конфліктів, розширення регіональної нестабільності, стрімкий розвиток новітніх технологій, а також трансформацію ролі США у світовій економіці та політиці. Водночас під впливом так званих «джокерів» – малоймовірних, але високовпливових подій – можлива суттєва трансформація конфігурації глобальних ризиків, що потребує врахування альтернативних сценаріїв розвитку міжнародної економічної кон'юнктури (рис. 6.9, ри. 6.10) [22-25].

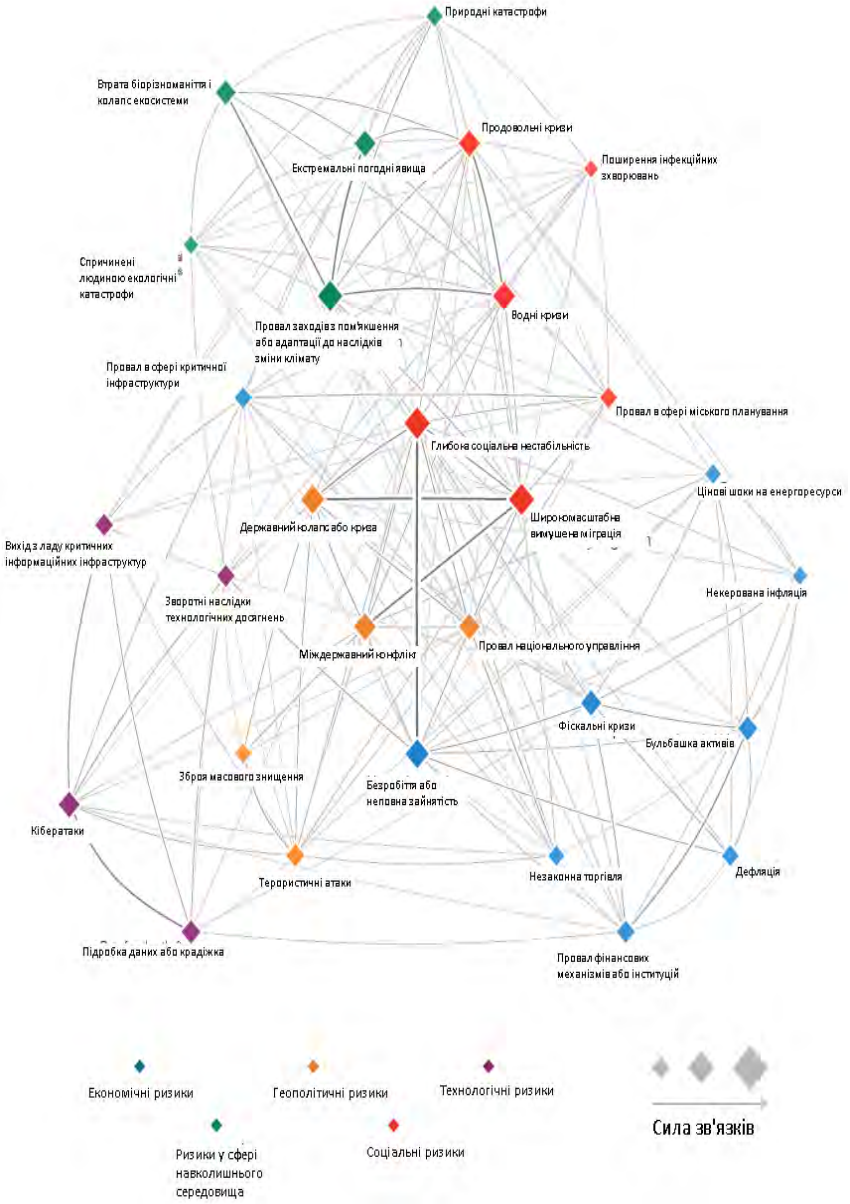


Рис.6.9. Карта взаємопов'язаності глобальних ризиків

Джерело: укладено авторами на основі [28–31].

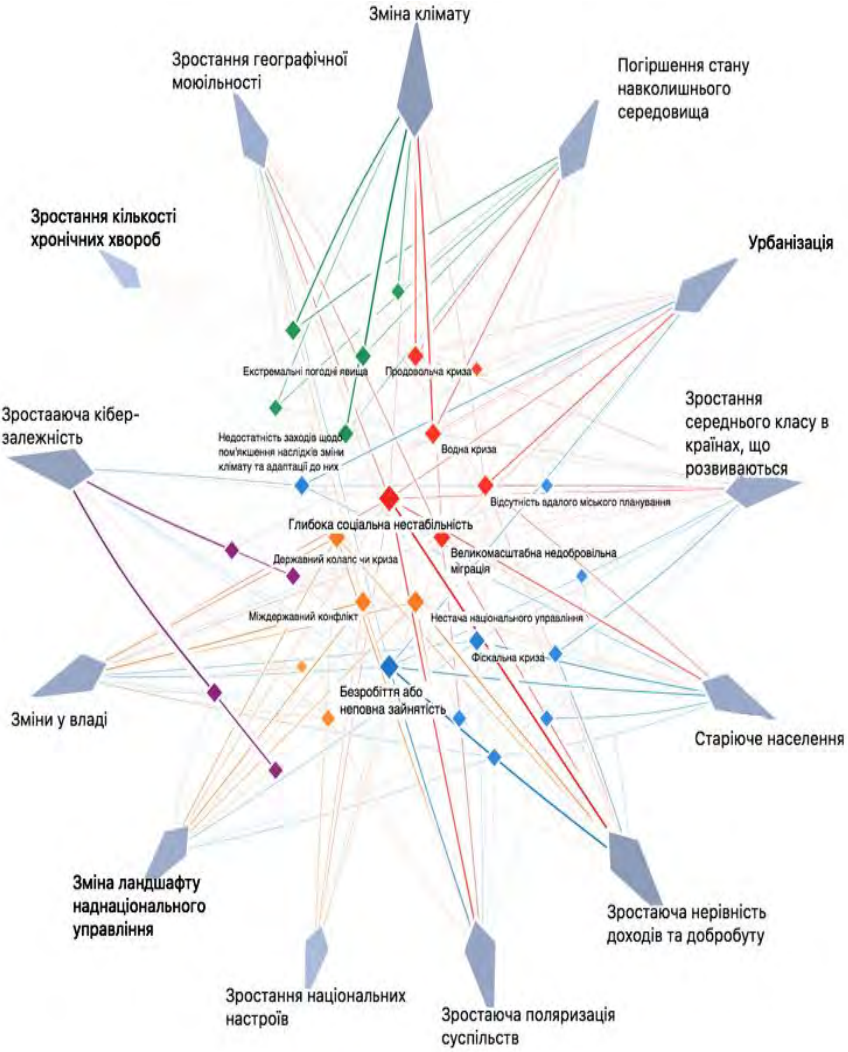


Рис.6.10 Глобальні ризики в контексті «нової норми» світової економіки

Джерело: укладено авторами на основі [22; 26; 33].

Таблиця 6.1

Топ – 5 ризиків для малого бізнесу (<€250 млн річних доходів) в 2018 році за підходом DHL

Місце в рейтингу		Відсоток	Місце в рейтингу 2017 р.	Тенденція
1	Зупинка виробництва (у т. ч. перебої в ланцюгах поставок)	**33%**	2 (27%)	↑
2	Інциденти кібербезпеки (кіберзлочинність, ІТ-збої, витік даних)	**30%**	6 (22%)	↑
3	Природні катастрофи (наприклад шторм, повінь, землетрус)	**28%**	4 (25%)	↑
4	Зміни ринку (мінливість, посилена конкуренція/нові учасники, злиття і поглинання, коливання ринку)	**27%**	1 (32%)	↓
5	Зміни в законодавстві та регулюванні (зміна уряду, економічні санкції, протекціонізм, Брекзіт, дезінтеграція Єврозони)	**22%**	3 (26%)	↓

Джерело: укладено авторами на основі [34].

Таблиця 6.2

Топ-5 ризиків для середнього бізнесу (€250 млн - €500 млн річних доходів) в 2018 році за підходом DHL

Місце в рейтингу		Відсоток	Місце в рейтингу 2017 р.	Тенденція
1	Інциденти кібербезпеки (кіберзлочинність, ІТ-збої, витік даних)	**39%**	3 (29%)	↑
2	Зупинка виробництва (у т. ч. перебої в ланцюгах поставок)	**37%**	1 (35%)	↓
3	Природні катастрофи (наприклад шторм, повінь, землетрус)	**32%**	5 (23%)	↑
4	Пожежа, вибухи	**23%**	7 (17%)	↑
5	Зміни ринку (мінливість, посилена конкуренція/нові учасники, злиття і поглинання, коливання ринку)	**21%**	2 (33%)	↓

Джерело: укладено авторами на основі [34].

Таблиця 6.3

Топ-10 ризиків для бізнесу в 2017 році за підходом DHL (у % від числа опитаних)

Ризик	Відсоток
Зупинка виробництва	37%
Розвиток ринку	31%
Інциденти кібербезпеки	30%
Природні катастрофи	24%
Зміни в законодавстві та регулюванні	24%
Макроекономічні зміни	22%
Пожежа, вибухи	16%
Політичні ризики та насильство	14%
Втрата репутації чи цінності бренду	13%
Нові технології	12%

Джерело: укладено авторами на основі [34].

Таблиця 6.4

Причини зупинок виробництва за підходом DHL (у % від числа опитаних)

Ризик	Відсоток
Пожежа, вибухи	44%
Природні катастрофи	43%
Збої в постачанні, ощадливе виробництво	33%
Вихід з ладу устаткування	29%
Інциденти кібербезпеки	29%
Взаємозалежність від глобальних мереж	24%
Проблеми з якістю продукції	15%
Незаплановане відключення IT або телекомунікаційних систем	12%
Відключення електроенергії	10%
Політичні ризики та насильство (війна, тероризм)	10%

Джерело: укладено авторами на основі [34].

Таблиця 6.5

Топ-10 ризиків для бізнесу в 2019 році за підходом DHL

Місце в рейтингу		Відсоток	Місце в рейтингу 2018 р.	Тенденція
1	Зупинка виробництва (у т. ч. перебої в ланцюгах поставок)	**37%**	1 (42%)	
2	Інциденти кібербезпеки (кіберзлочинність, ІТ-збої/відключення, витік даних, штрафи)	**37%**	2 (40%)	
3	Природні катастрофи (наприклад шторм, повінь, землетрус)	**28%**	3 (30%)	
4	Зміни в законодавстві та регулюванні (торговельні війни та тарифи, економічні санкції, протекціонізм, Брекзіт, дезінтеграція Євразони)	**27%**	5 (21%)	
5	Зміни ринку (мінливість, посилена конкуренція/нові учасники, злиття і поглинання, стагнація, коливання ринку)	**23%**	4 (22%)	
6	Пожежа, вибухи	**19%**	6 (20%)	
7	Нові технології(вплив зростаючої взаємопов'язаності, нанотехнології, штучний інтелект, 3D-друк, безпілотні автомобілі, блокчейн)	**19%**	7 (15%)	
8	Зміна клімату/підвищена мінливість погоди	**13%**	10 (10%)	
9	Втрата репутації чи цінності бренду	**13%**	8 (13%)	
10	Дефіцит кваліфікованої робочої сили	**9%**	15 (6%)	

Джерело: укладено авторами на основі [33-34].

Таблиця 6.6

Топ-5 ризиків ланцюга поставок у 2023 -2024 році за підходом DHL

Місце	2023	2024
1	Кіберзагрози	Кліматичні ризики
2	ESG-порушення (екологічні, соціальні, управлінські)	Геополітична нестабільність
3	Енергетичні ризики в Європі	Продовольча безпека та протекціонізм
4	COVID-19 та локдауни	Кібербезпека
5	Банкрутства субпостачальників	Дефіцит сировини

Джерело: укладено авторами на основі [33-34].

Таблиця 6.7

Порівняння форсайт-аналізу можливостей для розвитку бізнесу за підходом DHL, укладеного на основі провідних футуристичних прогнозів

№	Форсайт-аналіз бізнес середовища за підходом від DHL 1999 р.	Форсайт-аналіз бізнес середовища за підходом DHL від 2024 р.
1	**2**	**3**
1.	Електронна комерція, вартість якої буде становити сотні мільярдів доларів річних, буде залежати від розвитку Інтернету, що в свою чергу спричинятиме величезний попит на логістичні послуги.	Бізнес-середовище трансформується під впливом п'яти ключових напрямів штучного інтелекту: генеративний ШІ, етика ШІ, аудіо ШІ, комп'ютерний зір та просунута аналітика. Ці технології забезпечуватимуть автоматизацію логістичних процесів, персоналізацію обслуговування, багатомовну підтримку, оптимізацію маршрутів доставки та аналіз поведінки споживачів
2.	Технології стануть швидшими, доставлятимуть більше даних і відео, забезпечуватимуть більш якісні та кращі послуги.	Стрімко зросте ринок біофармацевтики, клітинної та генетичної терапії, а також клінічних досліджень, що потребуватиме спеціалізованих логістичних рішень — зокрема кріогенне зберігання,

Продовження табл. 6.7

2.		температурний контроль та швидка доставка.Очікуване зростання ринку — понад 10% CAGR до 2030 року, що значно перевищує темпи глобального ВВП
3.	Завдяки зростанню мініатюризації люди зможуть отримати доступ до Інтернету через невеликі персональні пристрої і здійснювати фінансові операції, де б вони не знаходилися.	Мобільні пристрої, інтернет речей (IoT) та інтеграція фінансових сервісів стануть основою цифрової інфраструктури бізнесу. Понад 5 мільярдів людей мають доступ до Інтернету, що забезпечує глобальну мобільність транзакцій та персоналізовану взаємодію з клієнтами. Фінансові операції здійснюються через смартфони, носимі пристрої, голосові інтерфейси, а також інтегровані платформи в екосистемах e-commerce.
4.	Зростання надійності IT та світового стандарту шифрування призведе до появи більших можливостей використання Інтернету в якості інфраструктури для бізнесу.	Штучний інтелект, просунута аналітика, комп'ютерний зір та етичні стандарти ШІ трансформують IT-інфраструктуру бізнесу. AI-етика та кібербезпека стануть ключовими пріоритетами, зокрема через зростання ризиків у хмарних середовищах та багатосторонніх платформах. Інформаційна безпека забезпечується через стандарти ISO 27001, автоматизоване сканування вразливостей, централізовану систему моніторингу та навчання персоналу Інтернет перетворюється на інтелектуальну інфраструктуру, що забезпечує масову персоналізацію, реальний час обробки даних, багатомовну підтримку та оптимізацію логістичних процесів
5.	Можна буде жити без готівки.	Відбудеться активне використання біометричних технологій у логістиці, охороні здоров'я та фінансах. Сканування обличчя, голосу, відбитків пальців та емоційна аналітика вже

Продовження табл. 6.7

5.		застосовуються для ідентифікації клієнтів, персоналізації сервісу та оптимізації взаємодії. Генеративний ШІ аналізує поведінку користувачів у реальному часі, адаптуючи логістичні рішення та комунікацію відповідно до емоційного стану клієнта
6.	Торгівля стане більш глобальною, що призведе до збільшення поставок товарів на все більші відстані.	Носимі пристрої з доповненою реальністю (AR) у логістиці — зокрема Vision Picking, дозволять працівникам бачити цифрові підказки в реальному часі. AR-окуляри використовуються для навігації складів, оптимізації маршрутів, зменшення помилок і підвищення продуктивності.
7.	Транспорт, як наземний, так і повітряний, стане більш швидким і тихим.	Прогнозується стрімке зростання біотехнологій, зокрема генетичної терапії, клітинної інженерії та наномедицини. Логістика біофармацевтики потребує спеціалізованих рішень — кріогенне зберігання, температурний контроль, швидка доставка для збереження життєздатності біоматеріалів.
8.	Політичні вимоги включатимуть посилення регулювання Інтернету та збереження митних бар'єрів.	Активне впровадження екзоскелетів у логістиці зменшить фізичне навантаження на працівників складів і кур'єрів. Пасивні та активні екзоскелети використовуються для підтримки спини, рук і ніг під час підняття вантажів, що знижує ризик травм і підвищує продуктивність 2. Очікується, що до 2030 року буде продано 181 млн одиниць екзоскелетів, а ринок сягне 2,2 млрд доларів США.

Закінчення табл. 6.7

9.	Машинний переклад зруйнує міжнародні комунікаційні бар'єри.	Використоватитеться віртуальна реальність (VR) та змішана реальність (MR) для навчання, симуляцій, віддаленої співпраці та інтерактивного дизайну логістичних процесів. З появою Apple Vision Pro та розвитком просторових обчислень, користувачі отримують єдину перцептивну реальність, де віртуальні об'єкти інтегруються у фізичне середовище 1.
10.	Поява євро та інших загальних валют сприятиме прискоренню транскордонної торгівлі товарами та послугами.	AI-комп'ютерний зір та емоційна аналітика трансформують логістику, маркетинг і обслуговування клієнтів. AI-системи здатні аналізувати поведінку, емоції та реакції користувачів у реальному часі, адаптуючи комунікацію та пропозиції. У логістиці це дозволяє: оптимізувати взаємодію з клієнтами; прогнозувати попит; персоналізувати сервіси на основі емоційного стану.

Джерело: укладено авторами на основі [22–27].

Таблиця 6.8

Нові моделі бізнесу за підходом DHL

Модель	Приклад
B2C (Бізнес для споживача)	▪ Спільне створення благ (наприклад Quirky.com), послуги на запит ▪ Страхування авто (Pay as you Go) ▪ Цифрові медіа, онлайн-трансляції, прокат відео (наприклад Netflix) ▪ Цінності для кожного: Моделі з низькою вартістю (автомобілі Tata Nano), Купонні розпродажі (Groupon), Мікрофінансування
B2B (Бізнес для бізнесу)	▪ Інтернет-платформи: прокат робочих місць, розподіл (наприклад компанія Deliv), біржі, гіпермаркети, мандрівки (компанія Concur), ▪ Прокат авто (корпоративний каршеринг) ▪ Моделі на основі альянсу ▪ Моделі інтеграторів (IBM Smarter Planet) ▪ Інтернет-торгівля акціями - традиційні брокери
P2P/ C2C (Споживач для споживача)	▪ Інтернет-торгівля (наприклад, Ebay), Електронний аукціон (наприклад, Taobao) ▪ Прокат авто (каршеринг) ▪ Рівноправне кредитування
G2B (Уряд для бізнесу)	▪ Модель відкритого бізнесу(Інтернет-торги проєктів)- (наприклад, Чиказька відкрита модель даних) ▪ ППП(публічно-приватне партнерство)- проєкти «будівництво-володіння-експлуатація» (BOO), «будівництво - експлуатація – передача» (BOT), «будівництво- експлуатація-обслуговування» (BOM)
G2G (Уряд для уряду)	▪ Електронні записи, електронна консультація - (наприклад, G2G Інформаційна система типу NEGIS)

Джерело: укладено авторами на основі [15; 20; 22].

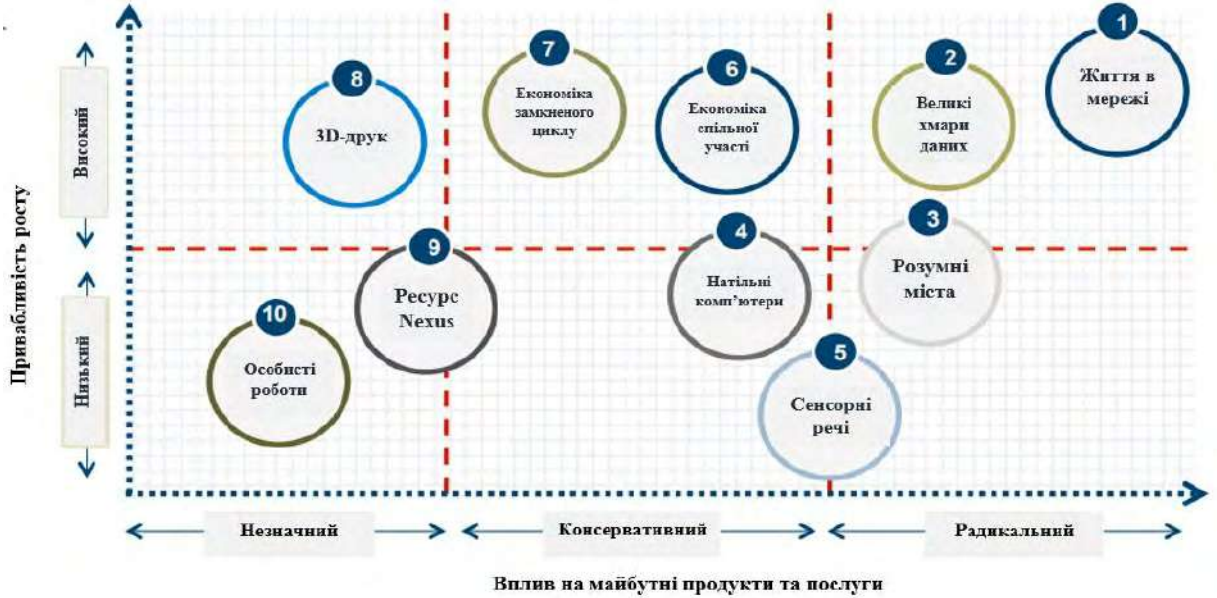


Рис. 6.11. Топ-10 трансформаційних змін 2020 року для бізнес-середовища за підходом «The genius works» «Мегатренди 2025»

Джерело: укладено автором на основі [22-23; 26].

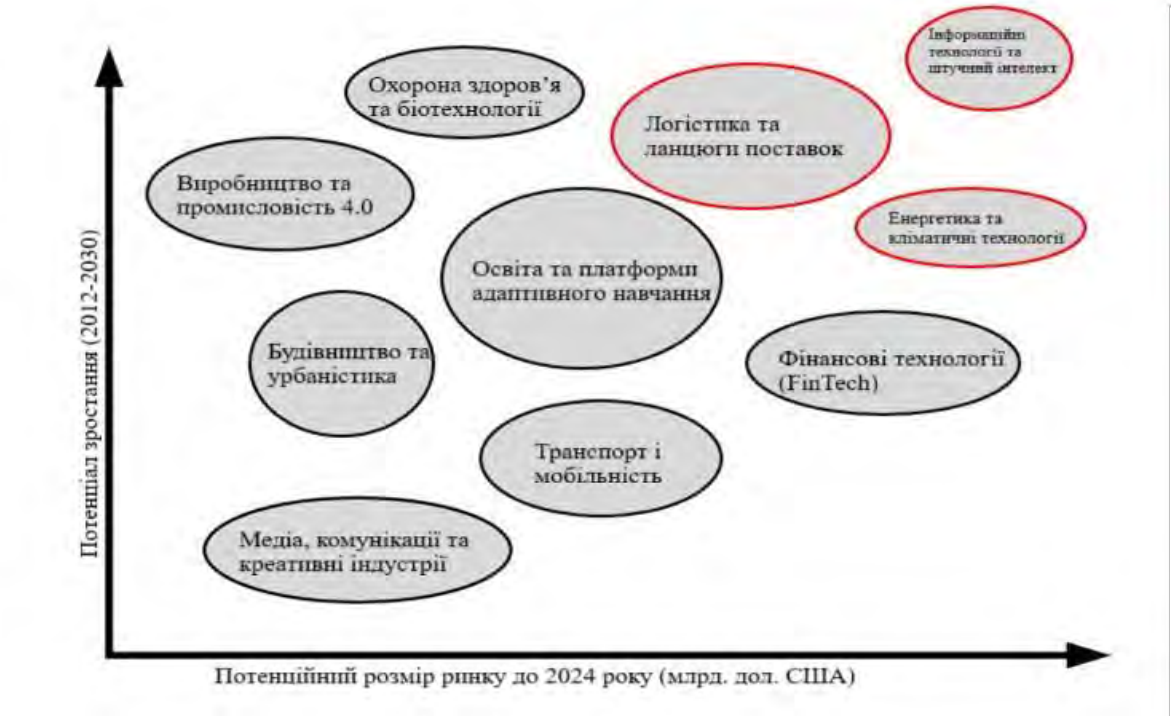


Рис. 6.12. Топ-10 трансформаційних галузейнових економічних галузей 2024 року за підходом «Frost & Sullivan» «Мегатренди 2030»

Джерело: укладено авторами на основі [26-27].

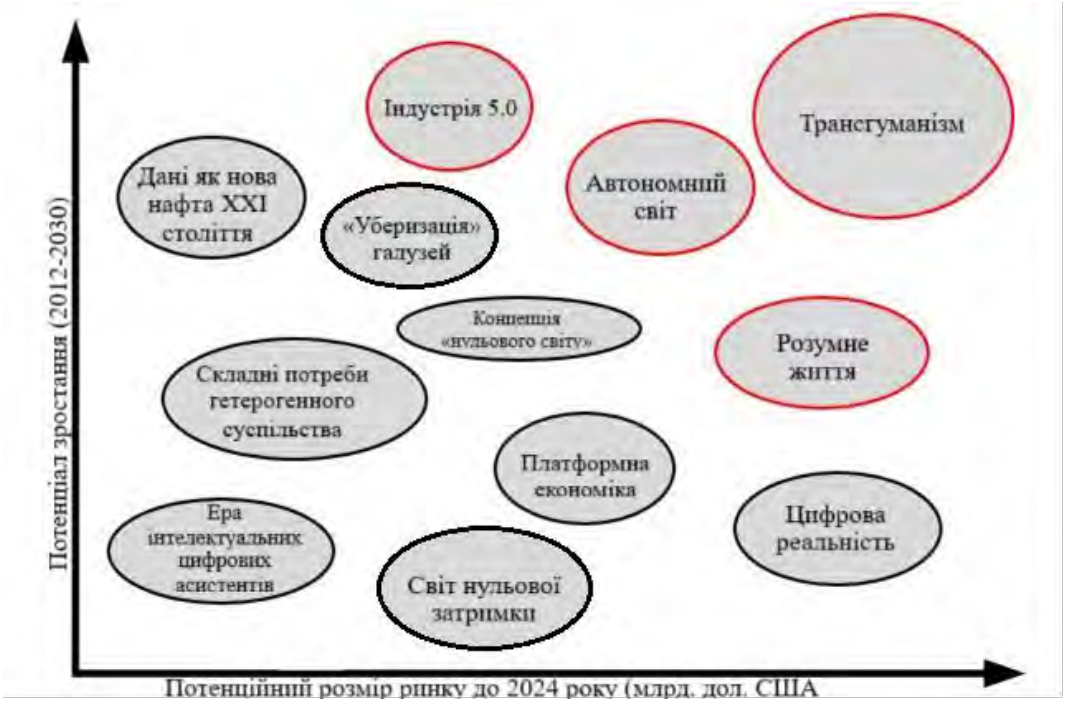


Рис. 6.13. Топ-12 нових економічних галузей 2024 року за підходом ««Frost & Sullivan» «Мегатренди 2030»»

Джерело: укладено авторами на основі [26-27]

6.4. Взаємозалежність кризових проявів як фактор впливу на економічну кон'юнктуру (випадок коронакризи)

Світова фінансова та економічна криза, що розглядалася як гіпотетичний негативний сценарій в оцінках аналітиків та економістів ще на початку 2020 року, раптом перетворилася на реальність. Коронавірус став тригером, що спровокував розвиток економічних подій за найбільш непередбачуваним руйнівним сценарієм [35-36].

Де взяти фінансові ресурси при скороченні економічної діяльності, зменшенні податкових надходжень? В умовах коронакризи одним із головних завдань є забезпечення фінансової стабільності і, зокрема, стабільної роботи банків, платіжної системи країни, що як система кровообігу живого організму дає можливість функціонувати економіці у складних умовах.

Універсального, тим більше кількісного визначення фінансової стабільності не існує. Швидше, зрозумілішим є стан фінансової нестабільності, коли банки перестають виконувати функцію фінансового посередника, тобто мають брак коштів як для вимог із повернення депозитів, так і для надання нових кредитів, платіжна система починає працювати з перебоями, а грошові та валютні ринки лихоманить [36-37].

Зокрема, *ЄЦБ визначає стан* ***фінансової стабільності*** *як такий стан фінансової системи (включаючи банки, інфраструктуру та фінансові ринки), коли вона здатна протистояти шокам (тобто*

абсорбувати їх дію без перенесення цієї дії на реальний сектор) та уникати накопичення фінансових дисбалансів [37].

На відміну від ***цінової стабільності****, яка визначається цільовим значенням зміни індексу споживчих цін у кілька відсотків на рік*, або ***курсової стабільності*** *як прив'язки місцевої валюти до однієї із світових валют або кошика таких валют*, фінансова стабільність не має кількісного номінального якоря [37].

Світова криза 2007–2009 років наочно довела, що цінова стабільність, яка була основним завданням переважної більшості центральних банків, не є запорукою фінансової стабільності, а найчастіше, навпаки, може входити у протиріччя з досягненням цінової стабільності. Тому розробка та підтримка фінансової стабільності стали також пріоритетом для центральних банків світу [36-37].

Слід зауважити, що центральні банки самотужки не можуть повною мірою забезпечувати фінансову стабільність, і тому це завдання має бути спільним для центрального банку, уряду та інших державних інституцій.

У цьому контексті економіку можна розділити на три умовні сектори, в яких основні фактори, що визначають стабільність, мають певні реперні точки, сукупність яких може слугувати узагальненим композитним індикатором переходу від фінансової стабільності до нестабільності (див. рис. 6.14) [35].



Рис. 6.14 Взаємозалежність кризових проявів як фактор впливу на економічну кон'юнктуру

Джерело: [35].

Ці фактори можуть різнитися як за своїм пороговим значенням, так і за швидкістю впливу на загальний стан фінансової стабільності. Майже всі ці фактори взаємопов'язані, тобто можуть впливати також один на одного. Скажімо, дефіцит поточного рахунку та/або втрата довіри інвесторів можуть провокувати підвищений попит на іноземну валюту та втечу депозитів із банківської системи, або розширення дефіциту бюджету потягне за собою нарощування боргу, прискорення інфляції та втрату довіри інвесторів тощо. На рис. 6.15 наведено порівняння державних втрат по різних країнах [35-36].

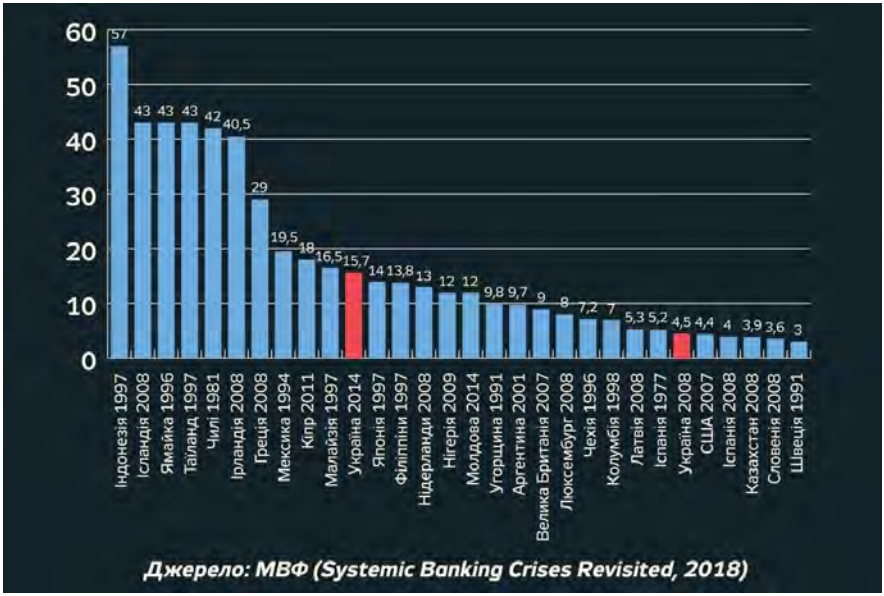


Рис. 6.15 Витрати держав на подолання наслідків банківських криз,
% від ВВП

Джерело: [35].

Макропруденційна політика центральних банків спрямована на усунення чи обмеження системних ризиків з допомогою набору макропруденційних інструментів. До них вдаються з метою запобігти фінансовим кризам або, в іншому разі, пом'якшити їх вплив на банківську систему та економіку в цілому.

Проміжними цілями макропруденційної політики можуть вважатися недопущення надмірного кредитування як окремих секторів, так і економіки загалом у некризових ситуаціях, недопущення накопичення дефіциту ліквідності, обмеження

концентрації ризиків, обмеження впливу викривлених стимулів, підвищення стійкості фінансової інфраструктури [37].

Макропруденційна політика має бути далекоглядною, тобто працювати на випередження. Одним із ключових механізмів при здійсненні такої політики є система стрес-тестування, яка дає змогу змоделювати ту чи іншу ситуацію для фінансової системи під дією різних шоків. Зокрема, ця система дозволяє оцінити стійкість системи у разі дії шоку (такого, як, наприклад, девальвація, зміна процентної ставки, відплив депозитів із банківської системи тощо) та виявити вразливі місця банківської системи. Стрес-тести дають можливість змоделювати всі стадії кризи під дією шоку - від її розгортання до початку відновлення фінансової системи [36-37].

6.5. Ризик, стійкість та ребалансування глобальних ланцюгів вартості в контексті викликів прогнозованості економічної кон'юнктури

Глобальні ланцюги поставок є ключовим елементом сучасної економіки, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів, виробничих потужностей і товарних потоків між країнами. Проте їхня складність і взаємозалежність роблять ці системи надзвичайно вразливими до зовнішніх шоків. У звіті McKinsey Global Institute (MGI) «Risk, resilience, and rebalancing in global value chains» (2020) було вперше системно окреслено спектр ризиків, що загрожують стабільності глобальних

ланцюгів доданої вартості, та запропоновано підходи до їх мінімізації [38].

Пандемія COVID-19 стала безпрецедентним викликом для глобальної економіки. Вона спричинила масові порушення логістичних маршрутів, зупинку виробництв, обмеження міжнародної торгівлі та дефіцит критичних товарів. За оцінками MGI, втрати від пандемії сягнули 30 трлн дол. США — це втричі більше, ніж гіпотетичні втрати від глобального збройного конфлікту (15 трлн дол. США) і втричі більше, ніж збитки від світової фінансової кризи 2008–2009 років (10 трлн дол. США) [38; 40].

Особливо вразливими виявилися галузі, що мають високу залежність від складних багаторівневих ланцюгів постачання: виробництво засобів зв'язку, одягу, транспортних засобів, енергетика та видобувні сектори. Сукупний обсяг експорту цих галузей становить близько 4,4 трлн дол. США, або чверть світової торгівлі. В умовах жорсткого локдауну тривалістю 100 днів, втрати річного прибутку в окремих секторах сягали 30–50 %, а повне відновлення тривало кілька років [38].

У період після пандемії глобальні ланцюги поставок зазнали значної геополітичної трансформації. За даними MGI, середній показник «геополітичної дистанції» торгівлі знизився на 7 % у 2017–2024 роках. Це свідчить про прагнення країн зменшити залежність від політично нестабільних партнерів. США скоротили обсяги торгівлі з Китаєм, натомість активізували співпрацю з Мексикою та В'єтнамом. Європейські країни зменшили взаємодію з Росією, збільшивши обсяги

торгівлі зі США та іншими партнерами з високим рівнем політичної довіри [38; 42]

У відповідь на зростання ризиків, що загрожують стабільності глобальних ланцюгів поставок, компанії у 2020–2025 роках почали активно впроваджувати нові підходи до управління цими процесами. За результатами опитування понад 600 топ-менеджерів, проведеного McKinsey Global Institute, було виявлено кілька ключових стратегій, які стали найбільш поширеними серед підприємств, що прагнуть підвищити свою стійкість до зовнішніх шоків [38; 42]

Однією з найпопулярніших практик стала диверсифікація постачальників. Близько 63–73 % компаній відмовилися від моделі залежності від одного джерела постачання, натомість налагодили співпрацю з двома або більше постачальниками сировини та напівфабрикатів. Такий підхід дозволяє зменшити ризики, пов'язані з локальними збоями, геополітичними конфліктами або природними катастрофами, що можуть вплинути на окремі регіони.

Іншою важливою стратегією стало нарощування запасів. 43 % компаній збільшили обсяги власних резервів, а ще 27 % — запаси по всьому ланцюгу поставок. Це рішення дозволяє забезпечити безперервність виробництва навіть у разі тимчасового порушення логістичних маршрутів або затримки поставок [38].

Значна частина компаній також звернулася до регіоналізації закупівель. Від 37 до 60 % підприємств перемістили виробничі потужності ближче до кінцевих ринків або переорієнтували закупівлі на регіональні ринки. Такий

підхід не лише знижує логістичні витрати, а й підвищує гнучкість у реагуванні на локальні зміни попиту та регуляторні обмеження [38; 41-42].

Окрему увагу компанії приділяють цифровізації процесів управління ланцюгами поставок. За даними опитування, 66 % підприємств запровадили цифрові системи планування, що дозволяють оперативно реагувати на зміни в попиті, оптимізувати запаси та прогнозувати ризики. Водночас лише 10 % компаній завершили повну інтеграцію таких систем у свої бізнес-процеси, а 33 % не мають чітко сформульованих бізнес-кейсів для цифрових інструментів, що свідчить про наявність бар'єрів у впровадженні технологічних рішень [42-43].

Попри активну цифровізацію, 90 % компаній стикаються з дефіцитом кваліфікованих кадрів, що гальмує трансформацію. Крім того, зростає потреба в кібербезпеці, оскільки цифрові рішення створюють нові вектори ризику. Водночас, нові екологічні регуляції, зокрема Директива ЄС щодо належної перевірки сталості, змушують компанії переглядати свої підходи до сталого розвитку. Лише 9 % компаній повністю відповідають вимогам, що створює ризики втрати доступу до низьковуглецевих ресурсів [42-43].

MGI підкреслює, що життєздатність бізнесу дедалі більше залежить від здатності швидко адаптуватися до змін середовища. Ефективне управління ризиками передбачає не лише захист власних операцій, а й забезпечення стійкості всієї мережі постачальників і підрядників. Компанії мають інвестувати в цифрові рішення, розширювати географію постачання, формувати фінансову подушку безпеки та

інтегрувати екологічні стандарти у стратегічне планування. Проте універсального рецепту немає — кожна компанія має формувати власну модель стійкості, виходячи з особливостей ринку, структури ланцюга поставок та характеру ризиків [38; 41-42].

Контрольні запитання та завдання

1. Визначте сучасні чинники формування конкурентоспроможного бізнес-середовища в розвинених країнах.

2. Спростуйте або підтвердіть роль попиту та розміру внутрішнього ринку як індикатора економічної кон'юнктури на прикладі обраної розвиненої країни з урахуванням цифрової торгівлі та експорту послуг.

3. Проаналізуйте економічну політику обраної розвиненої країни (монетарну, фіскальну, промислову) та запропонуйте комплекс заходів для стимулювання внутрішнього попиту з урахуванням інфляційних ризиків і цифрових платформ.

4. Проаналізувавши особливості реалізації економічної політики обраної для кон'юнктурного дослідження розвиненої країни та оцінивши її вплив на міжнародну економічну політику, встановіть комплекс заходів по боротьбі з безробіттям для активізації економічної активності.

5. Проаналізувавши особливості реалізації економічної політики обраної для кон'юнктурного дослідження розвиненої країни та оцінивши її вплив на міжнародну економічну

політику, встановіть комплекс заходів підтримки внутрішнього виробника для активізації економічної активності.

6. Проаналізувавши особливості реалізації економічної політики обраної для кон'юнктурного дослідження розвиненої країни та оцінивши її вплив на міжнародну економічну політику, встановіть комплекс заходів стимулювання експорту для активізації економічної активності.

7. Політика держав щодо розвитку інфраструктури, стимулювання експорту, підвищення рівня освіти може мати суттєвий вплив на розвиток порівняльних переваг. Проаналізуйте стратегічні документи, прийняті урядами розвинених країн з метою стимулювання набуття нових порівняльних переваг, та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру.

8. Прокоментуйте загальну схему порівняльної переваги як чинника кон'юнктуро-формування у світі цифрових платформ і глобальних шоків.

9. Оцініть розширений варіант «конкурентного ромба» Портера з врахуванням створених технологічних факторів, екосистем платформ і ролі держави.

10. Наведіть ключові відмінності між схемами конкурентної та порівняльної переваг у контексті сучасної міжнародної торгівлі.

11. Розгляньте поєднання схеми порівняльної та конкурентної переваг — наскільки адаптивна така синтеза для пояснення економічної кон'юнктури обраної розвиненої країни в умовах NBICS/Індустрії 4.0/шостого укладу..

12. Доведіть тезу: «Наскільки детермінанти, що формують

модель, орієнтовану на фірму, можуть пояснити детермінанти, що формують модель, орієнтовану на країну, залежить від того, настільки потужною є політика в дослідницькій галузі та заохоченні інновацій (як на рівні попиту, так і постачання), що здійснюється як фірмою, так і державою».

13. Перерахуйте та прокоментуйте детермінанти економічного зростання країни на базі аналізу виробничої функції з урахуванням технологічного прогресу та людського капіталу.

14. Охарактеризуйте сучасні фактори впливу на бізнес-середовище розвинених країн (регулювання ШІ, ESG, податкові зміни, демографія, енергетика).

15. Охарактеризуйте специфіку факторів впливу на бізнес-середовище саме європейських розвинених країн (зелена трансформація, Digital Markets/Services Acts, енергетична політика після 2022–2024).

16. Охарактеризуйте інклюзивний розвиток як ідеологічний імператив економічного зростання розвинених країн та оцініть його потенційний вплив на їхню економічну кон'юнктуру.

17. Дослідіть прояви розбалансування світової торгівлі або в термінах країн G20 «глобального безладу в торгівлі» (англ. «The Global Trade Disorder») та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

18. Оцініть вплив міст як центрів бізнесу і торгівлі на глобальну економічну кон'юнктуру.

19. Дослідіть вплив безробіття і старіння населення в розвинених країнах на стан їхньої економічної кон'юнктури та фінансової стійкості.

20. Доведіть вплив зростаючого світового середнього класу як драйвера попиту й появи нових прибуткових ринків на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

21. Оцініть вплив урбанізації та урбанної мобільності як факторів зростання на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

22. Охарактеризуйте домінанти модифікації економічної кон'юнктури як прояву «нової норми».

23. Оцініть перспективи та ризики економічної кон'юнктури розвинених країн за сценарієм обмеженої глобалізації.

24. Оцініть вплив Індустрії 4.0. та NBICS- конвергенції на економічну кон'юнктуру та ринки праці розвинених країн.

25. Перерахуйте фактори, що впливають на третю індустріальну революцію, на думку Дж. Ріфкіна, та прокоментуйте її вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

26. Охарактеризуйте вплив цифрових технологій на фактори економічної кон'юнктури.

27. Прокоментуйте основні інструменти цифрової революції та припустіть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

28. Перехід до шостого технологічного укладу відбувається через чергову технологічну (інформаційну) революцію, що кардинально підвищує ефективність основних напрямків розвитку економіки. Оцініть канали її потенційного впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

29. Охарактеризуйте ризики для економічної кон'юнктури

за версією World Economic Forum та за підходом DHL

30. Проаналізуйте місце та роль ризиків в системі економічної кон'юнктури країн. Оцініть їхній вплив на виробництво, розподіл, обмін, споживання.

31. Проаналізуйте результати форсайт-аналізу можливостей для розвитку бізнесу за підходом DHL, укладеного на основі провідних футуристичних прогнозів, і їхні імплікації для стратегічного планування.

32. Прокоментуйте вплив нових моделей бізнесу за підходом DHL на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

33. Проаналізуйте Топ-10 трансформаційних змін 2020 року для бізнес-середовища за підходом «The genius works» «Мегатренди 2025».

34. Прокоментуйте Топ-12 нових економічних галузей 2024 року за підходом ««Frost & Sullivan» «Мегатренди 2030»»

35. Прокоментуйте Топ-10 трансформаційних галузейнових економічних галузей 2024 року за підходом «Frost & Sullivan» «Мегатренди 2030».

Тестові завдання

1. **Який з факторів НЕ належить до чинників конкурентоспроможного бізнес-середовища?**
   а) Ефективні інститути
   б) Доступ до природних ресурсів
   в) Відсутність регуляторних рамок
   г) Розвинена цифрова інфраструктура
2. **Прикладом визначального чинника внутрішнього попиту в розвинених країнах є:**
   а) Темпи інфляції

б) Динаміка ВВП на душу населення

в) Купівельна спроможність домогосподарств

г) Рівень державного боргу

3. Який із заходів стимулювання попиту найбільш характерний для 2025 року?

а) Підвищення податків

б) Субсидії на «зелені» товари

в) Заморожування зарплат

г) Зменшення соціальних витрат

4. До антикризових заходів на ринку праці у 2025 р. належать:

а) Скорочення держпрограм перекваліфікації

б) Розвиток програм lifelong learning

в) Збільшення пенсійного віку без компенсацій

г) Заборона гнучких форм зайнятості

5. Який інструмент підтримки внутрішнього виробника відповідає сучасним тенденціям?

а) Програми «reshoring»

б) Відмова від інновацій

в) Ліквідація кластерів

г) Зменшення інвестицій у МСП

6. До інструментів стимулювання експорту в умовах геополітичної фрагментації належить:

а) Державне страхування експортних кредитів

б) Зменшення інвестицій у цифровізацію

в) Відмова від участі в глобальних ланцюгах

г) Підвищення тарифних бар'єрів

7. Який стратегічний документ ЄС спрямований на зміцнення цифрових переваг?

а) Digital Markets Act

б) Farm-to-Fork Strategy

в) Green Deal Industrial Plan

г) Energy Charter Treaty

8. Схема порівняльної переваги акцентує на:

а) Ефективності використання ресурсів

б) Платформних бізнес-моделях

в) Рольових інноваціях корпорацій

г) Державних інтервенціях

9. Розширений «ромб Портера» враховує:

а) Тільки фактори попиту

б) Тільки державну політику

в) Технологічні та екологічні аспекти

г) Лише природні ресурси

10. Головна відмінність конкурентної переваги від порівняльної:

а) Орієнтація на ресурси країни

б) Орієнтація на продуктивність та інновації

в) Визначення через курс валют

г) Залежність від демографії

11. Поєднання моделей конкурентної та порівняльної переваг дозволяє:

а) Ігнорувати зовнішню торгівлю

б) Краще пояснювати сучасну економічну кон'юнктуру

в) Зменшити роль технологій

г) Усунути роль держави

12. Детермінанти моделі, орієнтованої на фірму, можна перенести на рівень країни за умови:

а) Слабкої інноваційної політики

б) Відсутності державної підтримки

в) Сильних НДДКР та стимулів до інновацій

г) Повної ізоляції від глобальних ринків

13. До детермінантів економічного зростання у виробничій функції належить:

а) Капітал, праця, технології

б) Податкова дисципліна

в) Валютні курси

г) Торговельні угоди

14. До цифрових інструментів управління ризиками у 2025 р. належить:

а) Blockchain

б) Лише ручні обчислення

в) Відсутність аналізу даних

г) Виключно паперові звіти

15. ESG-підходи в бізнесі означають:

а) Орієнтацію лише на прибуток

б) Врахування екологічних, соціальних і управлінських факторів

в) Відмову від прозорості

г) Ігнорування стейкхолдерів

16. Для європейських розвинених країн ключовим чинником є:

а) Digital Services Act

б) «Шовковий шлях»

в) Обмеження фінтеху

г) Ігнорування кліматичної політики

17. Інклюзивний розвиток передбачає:

а) Зменшення доступу до освіти

б) Посилення соціальної нерівності

в) Рівні можливості та інклюзію

г) Відмову від прогресивного оподаткування

18. «Global Trade Disorder» означає:

а) Повну лібералізацію торгівлі

б) Зростання бар'єрів і фрагментацію ланцюгів

в) Перевагу СОТ як глобального арбітра

г) Домінування одного регіону

19. Міста як центри бізнесу впливають через:

а) Агломераційний ефект та інноваційні хаби

б) Сільськогосподарські кластери

в) Ізоляцію від світових ринків

г) Відсутність капіталу

20. Вплив старіння населення проявляється у:

а) Зростанні споживання освітніх послуг

б) Тиску на пенсійну систему

в) Збільшенні молодіжного безробіття

г) Зростанні урбанізації

21. Світовий середній клас стимулює:

а) Появу нових ринків

б) Зменшення глобальної торгівлі

в) Падіння споживання

г) Дефляцію

22. Урбанізація як фактор зростання означає:

а) Збільшення аграрного виробництва

б) Розвиток інфраструктури та мобільності

в) Зменшення ролі міст

г) Падіння попиту на послуги

23. За підходом DHL головним викликом для бізнесу є:

а) Стійкість ланцюгів постачання

б) Відмова від цифрових платформ

в) Ізоляція від регіональних ринків

г) Виключно аграрні ризики

24. Сценарій «обмеженої глобалізації» передбачає:

а) Поглиблення інтеграції

б) Зміцнення локальних виробництв

в) Безперешкодну торгівлю

г) Єдину валюту

25. NBICS-конвергенція охоплює:

а) Біо-, нано-, інформаційні, когнітивні та соціальні технології

б) Тільки біотехнології

в) Лише енергетичний сектор

г) Виключно військові технології

26. «Третя індустріальна революція» за Дж. Ріфкіним пов'язана з:

а) Вугіллям та парою

б) ВДЕ та цифровими технологіями

в) Аграрними реформами

г) Колоніальними торгівельними системами

27. Вплив цифрових технологій проявляється у:

а) Зменшенні продуктивності

б) Зростанні продуктивності та нових ризиках

в) Відсутності ефекту

г) Відмові від інновацій

28. Інструменти цифрової революції включають:

а) Генеративний ШІ та Big Data

б) Відмова від автоматизації

в) Виключно фізична торгівля

г) Деструкція платформ

29. Шостий технологічний уклад пов'язують із:

а) Нейротехнологіями, біоінженерією, квантовими системами

б) Виключно аграрними інноваціями

в) Механізацією праці

г) Відсутністю технологій

30. За оцінками WEF, до основних ризиків 2025 року належить

а) Кіберзагрози

б) Відсутність кліматичних викликів

в) Повна стабільність ринків

г) Єдине домінування США

Відповіді до тестових завдань: 1. в, 2. в, 3. б, 4. б, 5. а, 6. а, 7. а, 8. а, 9. в, 10. б, 11. б, 12. в, 13. а, 14. а, 15. б, 16. а, 17. в, 18. б, 19. а, 20. б, 21. а, 22. б, 23. а, 24. б, 25. а, 26. б, 27. б, 28. а, 29. а, 30. а.

Список використаних джерел

1. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2016. № 8.
2. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навчальний посібник. Київ : АграрМедіа, 2025. 471 с.
3. Acharya R., Crawford J., Maliszewska M., Renard C. Landscape. Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook / ed. J. Chauffour, J. Maur. Washington : World Bank, 2019.
4. Lipsey R. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. Economica. 1957. Vol. 24. № 93.
5. Schiff M., Winters L. Regional Integration and Development. Washington : World Bank ; Oxford University Press, 2019.
6. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1990.
7. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D., Nitsenko V. The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: challenges to international economic security and competitiveness. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2020. Vol. 2. No. 33. P. 492–499.
8. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни : монографія. Дніпро : НГУ, 2015. 310 с.

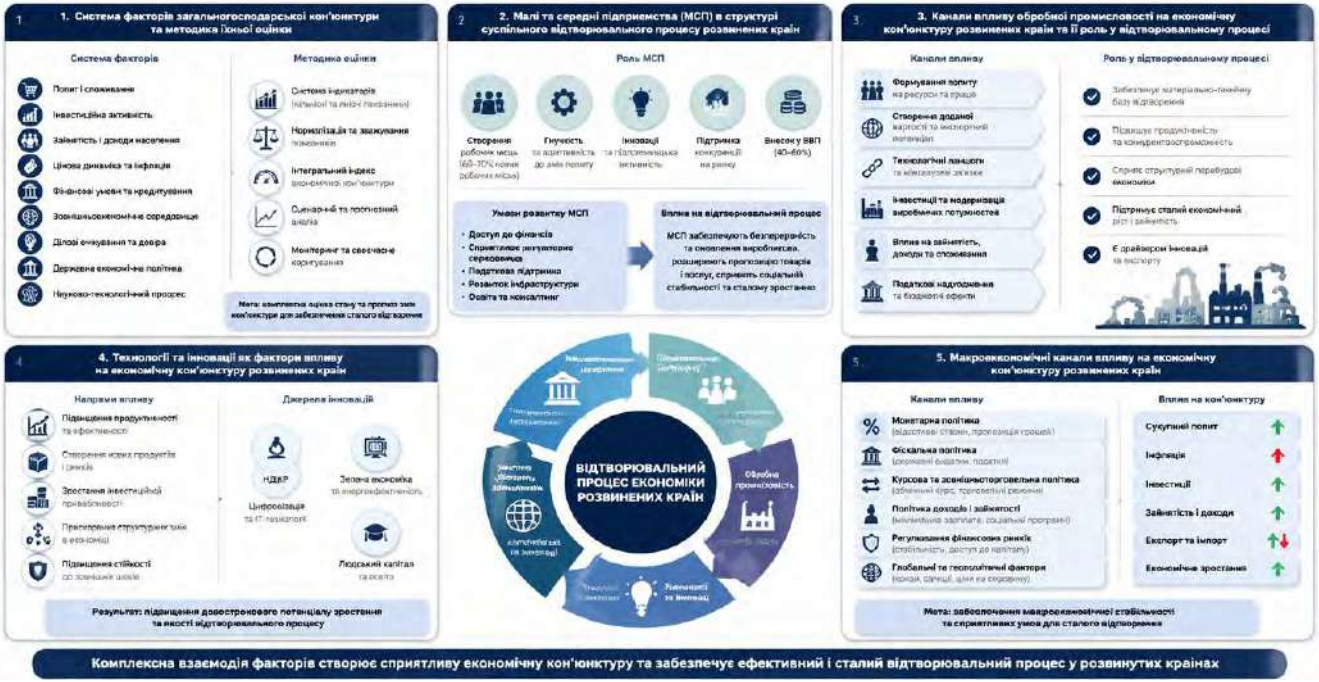
9. Крисоватий А. І., Сохацька О. М., Скавронська І. В. та ін. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків : монографія. Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. 480 с.
10. The Fourth Industrial Revolution. URL: https://www.sogeti.de/globalassets/global/special/sogeti-things3en.pdf
11. Industry 4.0 Concept: Background and Overview. URL: http://online-journals.org/index.php/i-jim/article/viewFile/7072/4532
12. Резнікова Н. В., Булатова О. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Інновації як драйвер цифрової трансформації світової економіки в умовах техноглобалізму. Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 12. С. 5–12.
13. Tsygankova T., Yatsenko O., Obolenska T., Gordieieva T., Osadchuk V. Influence of Industry 4.0 on strategies of companies entering the global market of data integration services. Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu. 2023. № 2. P. 141–148.
14. Smihula D. The Waves of the Technological Innovations of the Modern Age and the Present Crisis as the End of the Wave of the Informational Technological Revolution.
15. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. Вісник Хмельницького національного університету. 2023. № 2 (316). С. 332–340.

16. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2023: Innovation in the Face of Uncertainty. Geneva : WIPO, 2023.
17. World Economic Forum. Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation. URL: https://www.weforum.org
18. Reznikova N., Vovk V. Конкуренція в цифрову епоху: стратегічні напрями, джерела та шляхи розвитку. European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation. 2025. № 2(16).
19. Reznikova N., Vovk V., Ptashchenko L. Формування міжнародної конкурентоспроможності IT-сектору: стратегічні чинники та кіберризики. Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. 2025. № 3.
20. Reznikova N., Ptashchenko O., Ptashchenko L. Beyond Industry 4.0 and Competition: Data and Information Technology Markets as a Battlefield for Digital Leadership. Actual Problems of International Relations. 2025. № 163. С. 152–166.
21. Industry 4.0 and Cybersecurity. Deloitte Insights. URL: https://www2.deloitte.com
22. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. 2023. № 6. С. 376–384.
23. Miles I., Saritas O., Sokolov A. Foresight for Science, Technology and Innovation. Technology Analysis & Strategic Management. 2016. Vol. 28. № 6. P. 647–666.

24. Futures4Europe. European Foresight Platform. URL: https://www.futures4europe.eu
25. FAR Horizon Project. Forward-looking Analysis of Grand Societal Challenges. URL: https://www.farhorizon.eu
26. European Commission. Strategic Foresight Report. Brussels : European Commission.
27. European Commission. Horizon Europe Strategic Plan 2025–2027. Brussels : Publications Office of the European Union, 2024.
28. World Economic Forum. Shaping the Future of Trade and Global Economic Interdependence. URL: https://www.weforum.org
29. World Economic Forum. Shaping the Future of Cities, Infrastructure and Urban Services. URL: https://www.weforum.org
30. World Economic Forum. Shaping the Future of Advanced Manufacturing and Production. URL: https://www.weforum.org
31. World Economic Forum. Shaping the Future of Consumption. URL: https://www.weforum.org
32. Chugaiev O., Reznikova N., Panchenko V. Healthflation: healthcare sectors hostage to macroeconomic instability and cost of living crisis. Actual Problems of International Relations. 2025. Vol. 1. № 164. P. 143–157.
33. Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4.
34. Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни і

макроекономічної нестабільності. Економіка та держава. 2022. № 6.
35. Петрик О. Якою має бути грошово-кредитна політика в умовах кризи. Дзеркало тижня. 01.04.2020. URL: https://zn.ua/ukr/finances/pro-stimuli-ta-riziki-343347_.html
36. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report. Washington, DC : IMF, 2020.
37. European Central Bank. Financial Stability Review. Frankfurt am Main : ECB, 2020.
38. McKinsey Global Institute. Risk, Resilience and Rebalancing in Global Value Chains. McKinsey & Company, 2020.
39. World Bank. Global Economic Prospects. Washington, DC : World Bank, 2021.
40. OECD. Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19. Paris : OECD Publishing, 2021.
41. McKinsey & Company. Taking the Pulse of Shifting Supply Chains. 2024.
42. World Economic Forum. Global Risks Report 2025. Geneva : World Economic Forum, 2025.

РОЗДІЛ ІІ
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ВІДТВОРЮВАЛЬНУ СИСТЕМУ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН



ТЕМА 7

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ЗАГАЛЬНОГОСПО-ДАРСЬКОЇ КОН'ЮНКТУРИ ТА МЕТОДИКА ЇХНЬОЇ ОЦІНКИ

7.1 *Відтворювальна система основних і похідних факторів кон'юнктури.*

7.2 *Особливості економічної кон'юнктури в умовах економічної інтеграцій.*

7.3 *Система показників загальногосподарської кон'юнктури*

7.4 *Методика Національного бюро економічних досліджень (НБЕД) до аналізу загальногосподарської кон'юнктури.*

7.5 *Методика розподілу економічної кон'юнктури: чотирьохфазна і двофазна. Принципова відмінність циклів зростання від класичних циклів.*

7.6 *Методика Центру досліджень економічної політики (ЦДЕП) до оцінки динаміки загально-господарської кон'юнктури Єврозони.*

7.7 *Методика Головного директорату з фінансових та економічних питань (ЕКФІН) Європейської комісії. Специфіка «якісних» показників*

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

7.1. Відтворювальна система основних і похідних факторів кон'юнктури

Зведення формування економічної кон'юнктури до взаємодії попиту і пропозиції не завжди є виправданим в середньо- і довго- терміновій перспективі, адже відтак недооцінюється роль окремих стадій відтворення у формуванні кон'юнктури. Американський економіст Е. Денісон дотримувався відтворювальної системи факторів кон'юнктури. При дослідженні динаміки економічного зростання він детально аналізував чотири стадії процесу відтворення, роблячи особливий наголос на виробництві [1; 2].

Сучасну відтворювальну систему класифікації чинників економічної кон'юнктури і її активне використання на практиці багато в чому можна вважати заслугою Е. Денісона. Співвідношення попиту і пропозиції впливає на кон'юнктуру будь-якого ринкового господарства, але його стан не зводиться до їхнього співвідношення. Історично докорінні зміни у формуванні кон'юнктури відбулися завдяки розвитку виробництва після промислового перевороту у Великобританії [1]. Сучасний стан економічної кон'юнктури в чому визначається не стільки співвідношенням попиту і пропозиції на тих чи інших ринках, скільки інтенсивністю динаміки світового валового продукту (СВП). Головна особливість сучасної кон'юнктури передових країн і світу в цілому полягає в її залежності від рівня і динаміки розвитку продуктивних сил. За інших рівних умов чим швидше розвивається економіка, тим сприятливішою є кон'юнктура. Не

випадково в новинах і в документах офіційних статистичних служб кон'юнктура характеризується в першу чергу показниками, що відносяться до стадії виробництва: це реальний ВВП (сукупний випуск) і індекс промислового виробництва. Більш універсальна система відтворювальних факторів, на відміну від системи чинників, вибудуваної на основі співвідношення попиту і пропозиції, полягає в застосовності при будь-яких часових рамках кон'юнктури і включає в себе основні фактори, що відносяться до однієї стадії відтворювального процесу, і похідні фактори, які є результатом взаємодії двох або більше стадій. У нижній частині рис. 7.1 вказані основні чинники економічної кон'юнктури, а у верхній – похідні чинники економічної кон'юнктури [4-5].

Для характеристики відтворювальної системи чинників економічної кон'юнктури зупинимося на кожній стадії цього процесу. Основою всіх змін, що відбуваються в кон'юнктурі, є зміни в сфері виробництва. До елементів цієї стадії відтворювального процесу, або основних чинників, відносяться праця, капітал, земля, а також науково-технічний і організаційний прогрес. Перші три чинники є екстенсивними: виробництво змінюється пропорційно обсягам використовуваних ресурсів [1-2].

Науково-технічний і організаційний прогрес є інтенсивною складовою виробництва, від якої залежить зміна ефективності процесу. У розробку класифікації факторів виробництва значний внесок вніс Е. Денісон. Вона багато в чому заснована на його фундаментальному дослідженні, де

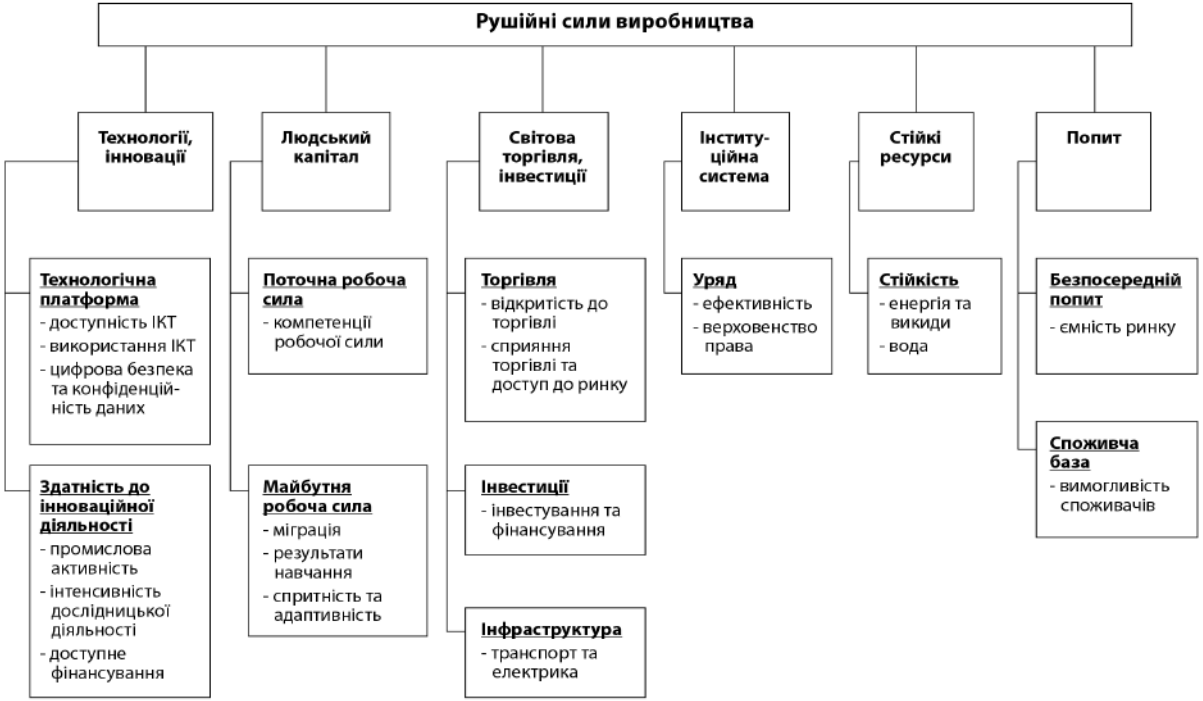


Рис. 7.1. Рушійні сили виробництва

Джерело:[3].

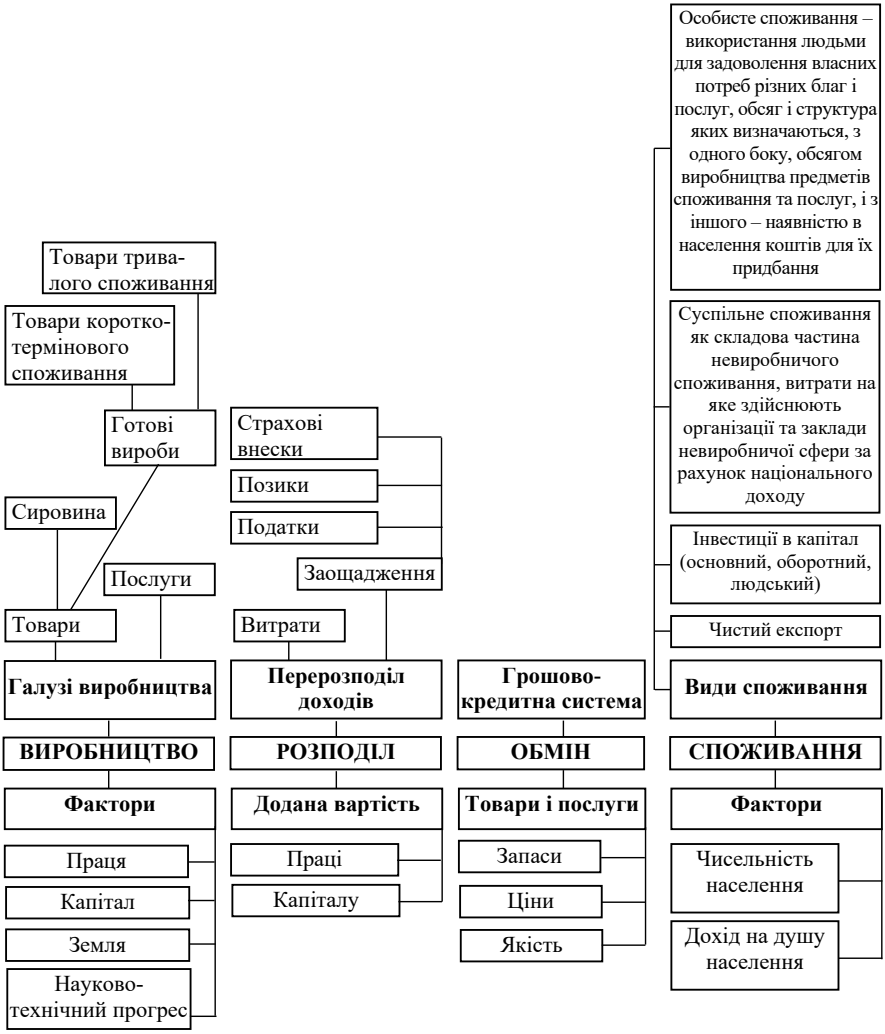


Рис.7.2. Відтворювальна система основних і похідних факторів кон'юнктури

Джерело: [2].

виділяються 23 фактора виробництва: в тому числі **чотири фактори, що відносяться до праці** (зайнятість, відпрацьовані години, статева й вікова структура робочої сили, рівень освіти), **чотири фактори, що відносяться до капіталу** (житловий фонд, міжнародні активи, нежитлові будівлі, споруди та обладнання, товарно-матеріальні запаси), земля, а також інші чинники, пов'язані з науково-технічним прогресом [2].

До основних чинників розподілу відносяться дохід праці і дохід капіталу. Співвідношення двох зазначених видів доходів впливає на рівномірність розподілу доходів і на норму заощадження. Чим більше частка трудових доходів, тим менше нерівномірність в розподілі особистих доходів. Традиційно трудові доходи в порівнянні з майновими доходами в меншій мірі направляються на збереження і більшою – на споживання. Саме тому при інших рівних умовах, чим вище частка трудових доходів, тим більше особисте споживання і менше капіталовкладення. В якості основних факторів споживання виділяються чисельність населення і дохід на душу населення [2].

Перший фактор є екстенсивним, оскільки призводить до зміни ємності ринку без істотних змін в структурі попиту. Ускладнення або спрощення структури попиту пов'язане з другим, інтенсивним фактором. До основних чинників стадії обміну відносяться ціни, запаси, якість товарів і послуг. Умови реалізації продукції формуються в результаті взаємодії попиту і пропозиції: вони, в свою чергу, залежать від впливу елементів інших стадій відтворювального процесу, який проявляється не тільки прямо або безпосередньо, але і за допомогою похідних чинників [1].

На рис. 7.3 представлені похідні чинники економічної кон'юнктури (зверху) як результат взаємодії стадій процесу відтворення (знизу). Галузева структура господарства є похідним чинником стадій виробництва і споживання і впливає на пропозицію. Вона визначається, по-перше, співвідношенням основних факторів виробництва та їхньої ефективності. Ключова роль належить науково-технічному та організаційному прогресу, який формує загальну тенденцію до підвищення частки послуг і зниження частки сировинних галузей [4-5]. По-друге, галузева структура виробництва залежить від співвідношення основних факторів споживання: при переважанні інтенсивного росту підвищується попит на товари і послуги тривалого користування. Висока еластичність попиту і споживання за доходами даної продукції створює цінові стимули для розвитку відповідних галузей [1].



Рис. 7.3. Похідні фактори економічної кон'юнктури

Джерело: [1].

Види споживання та їхнє співвідношення є похідним чинником розподілу і споживання. Виокремлюється особисте споживання (домашніх господарств), суспільне (урядові закупівлі товарів і послуг), вкладення в капітал (в основний і товарно-матеріальні запаси) і чистий експорт (різниця експорту та імпорту). Зростання особистого споживання

відбувається при підвищенні частки трудових доходів. Фінансування вкладень в капітал і суспільного споживання здійснюється за рахунок заощаджень, норма яких вище у доходів від капіталу. Два зазначених похідних фактори, а також запаси у продавців і покупців разом з цінами і якістю формують попит і пропозицію, які, в свою чергу, визначають умови реалізації продукції на стадії обміну [1-2].

7.2. Особливості економічної кон'юнктури в умовах економічної інтеграції

В умовах економічної інтеграції набір факторів не змінюється, на відміну від ступеня їх впливу на формування економічної кон'юнктури. При всіх відмінностях у підходах до визначення інтеграції її об'єктивний зміст полягає в переплетенні, взаємопроникненні і зрощуванні відтворювальних процесів. При інтеграції наростаюча економічна взаємозалежність країн переходить в зрощування національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили і формування цілісного ринкового простору. В результаті інтеграції формується новий єдиний господарський комплекс, новий учасник міжнародних економічних відносин [6; 10-11]. Однак необхідно враховувати неоднакову здатність стадій відтворювального процесу до інтеграції і їх різного ступеня інтегрованості на рівні об'єднань в залежності від типів угод. Це обумовлює різну роль окремих стадій процесу відтворення у формуванні кон'юнктури угруповання. Загальновизнаною класифікацією форм, або стадій

інтеграції є схема Б. Балашші. Вона докладно розкрита в його дослідженні «Теорія економічної інтеграції». У якості першої форми виділяється зона вільної торгівлі [6]. Відмова від митно-тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі тягне за собою збільшення товарообігу. Дана форма інтеграції зачіпає, перш за все, стадію обміну відтворювального процесу, але практично не поширюється на виробництво, розподіл і споживання [6; 11].

Одним з основних наслідків створення зони вільної торгівлі є ефект непрямого відхилення торгівлі, який аналізується в роботі Х. Шібата. Використання правил походження не дозволяє країні з низькими ставками митних зборів імпортувати товари з третіх країн і потім реекспортувати їх в країну з більш високими ставками. Однак країна з низькими ставками митних зборів може імпортувати товар з третіх країн для себе, а потім частину або весь обсяг експортувати в країну-партнер як свій продукт. Відзначається непрямий вплив створення зони вільної торгівлі на виробництво у вигляді загострення конкуренції і як наслідок, стимулу у компаній підвищувати ефективність. Дана форма інтеграції є початковою, тому не можна говорити про єдину стадію обміну для групи країн, оскільки на етапі зони вільної торгівлі продукція реалізується на території конкретної країни, і умови реалізації визначаються в першу чергу її кон'юнктурою [9-11].

В якості попередника зони вільної торгівлі іноді виділяють зону преференційної торгівлі. Це поняття було введено Р. Лангхаммером для країн, що розвиваються. Зони преференційної торгівлі характеризувалися вузькістю за

обсягом охоплення товарів і невисоким рівнем взаємної торговельної лібералізації. У таких зонах спостерігалося лише зниження або надання преференційних ставок митних зборів, але не відмова від них (обнулення). У зонах преференційної торгівлі не відзначається скільки-небудь значуща інтеграція на жодній зі стадій відтворювального процесу. Хоча зона вільної торгівлі і є першою формою інтеграції, вкрай апроксиматично називати її інтеграційним об'єднанням, особливо в сучасному світі. Найчастіше при її створенні відсутні умови і передумови інтеграції (економіко-географічні умови, культурно-етнічна близькість і спільні історичні корені народів, соціально-політичні передумови), а за територіальною ознакою таку інтеграцію ніяк не можна назвати регіональної [9].

Другою формою інтеграції є митний союз. На цьому ступені вже можлива інтеграція на рівні обміну, оскільки вимоги для доступу на ринок країн – членів об'єднання єдині. Заміна кількох митних територій однією і проведення єдиної зовнішньоекономічної політики зачіпає також стадії виробництва і споживання. Механізм функціонування митного союзу докладно проаналізовано в роботі Дж. Вайнера «До питання про митний союз». В якості наслідків створення митного союзу він виділяє ефекти створення і відхилення торгівлі [6-7].

Суть першого ефекту полягає у відмові від споживання більш дорогих і менш конкурентоспроможних вітчизняних товарів на користь імпорту з країни-партнера по інтеграційному об'єднанні. В результаті не тільки збільшується товарообіг і внутрішнє споживання, а й витісняються менш

конкурентоспроможні національні виробники, попит на продукцію яких падає. Ефект відхилення торгівлі полягає в перемиканні зі споживання виробленого з більш низькими витратами імпорту з третіх країн на користь виробленого з більш високими витратами імпорту з країни – члена угруповання. Перевищення ефекту відхилення торгівлі над ефектом її створення може призводити до зниження національного добробуту. Однак з точки зору формування кон'юнктури ці два ефекти забезпечують інтеграцію на рівні обміну і частково – на рівні споживання. Р. Ліпсі зазначає, що створення митного союзу впливає на споживання навіть за відсутності впливу на виробництво [7-8].

У розвинених країнах споживання залежить головним чином від інтенсивної складової (дохід на душу населення). При митному союзі динаміка сукупного доходу визначається переважно процесами, що відбуваються всередині економіки кожної країни. Вплив цього фактору на умови реалізації продукції буде різним у кожного учасника об'єднання. Це пояснює часткову інтеграцію на рівні споживання. Хоча створення митного союзу побічно впливає на стадію виробництва, навряд чи можна говорити про інтеграцію на цьому рівні, оскільки відсутня свобода пересування основних факторів, а значить, і єдине виробництво угруповання. Перешкоди для вільного переміщення факторів виробництва усуваються при переході до третьої формі інтеграції – спільного ринку, який сприяє створенню більш конкурентного середовища, поглиблення міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва, міжнародного поділу праці, міжнародного руху

капіталу. Однак більш раціональному використанню ресурсів, оптимізації виробничих структур можуть перешкоджати відмінності в економічній політиці країн-членів угруповання. Навіть на більш високих стадіях інтеграції їх теоретичні характеристики часто розходяться з практикою. Наприклад, в економічному і валютному союзі ЄС відзначається невисока мобільність робочої сили через мовні бар'єри, діяльність профспілок і державне регулювання, хоча переміщення трудових ресурсів і можна назвати безперешкодним. Б. Балашші підкреслює, що, незважаючи на бажаність переміщення робочої сили, ймовірність масштабної міграції в об'єднанні невелика. У разі спільного ринку відзначається інтеграція стадії обміну і часткова інтеграція на рівні виробництва і споживання. За четвертої форми інтеграції – економічного і валютного союзу – проводиться узгоджена економічна політика країн-учасниць, відбувається фактичне зближення національних стандартів і законодавства [6; 10-11].

Створюються наднаціональні органи управління, загальна система регулювання різних сфер господарства. У разі валютного союзу також вводиться єдина валюта, проводиться єдина грошово-кредитна політика і узгоджена макроекономічна політика. Інтеграція на рівні споживання стає більш повною внаслідок зниження транзакційних витрат і усунення валютних коливань. При цьому економічна взаємозалежність всередині валютного союзу на порядок вище, ніж в єдиному внутрішньому ринку. Це означає і на порядок більший ступінь інтегрованості відтворювального процесу. Фактично саме єдина валюта завершує створення для споживачів єдиного ринку з

можливістю покупки товарів на території будь-якої країни-учасниці як на своїй, тобто на однакових умовах. Крім того, інтенсивний фактор споживання – середньодушовий дохід – багато в чому починає залежати від наднаціональної економічної політики [6; 10].

Участь у валютному союзі зазвичай підвищує макроекономічну стабільність, покращує інвестиційний клімат і створює умови для стійкого економічного зростання. Відбувається подальше розширення доступності факторів виробництва. Інтеграція на рівні виробництва стає більш повною за рахунок подальшої лібералізації переміщення факторів виробництва, розширення доступу до кредитів, зниження ризиків, співпраці в науково-технічній сфері, що стимулює науково-технічний і організаційний прогрес. Відтак галузева структура господарства піддається змінам. Таким чином, в разі економічного і валютного союзу можна обґрунтовано говорити про загальногосподарську кон'юнктуру об'єднання. Тож поки відсутня значна інтеграція на рівні розподілу (і не ставиться таке завдання), загальний механізм перерозподілу доходів може бути притаманний лише останній формі інтеграції (повна економічна і політична інтеграція). В ЄС же відсутня єдина податково-бюджетна політика, хоча робляться спроби її гармонізації [10-11].

На формування кон'юнктури економічного і валютного союзу набагато більший вплив чинить його валютна складова. Структурні зміни у виробництві, споживанні і взагалі в макроекономічній сфері відбуваються саме внаслідок переходу до єдиної валюти, а не просто в результаті координації

політики. Вельми показовою у цьому контексті виступає гнучка інтеграція в ЄС, яка стає багаторівневою по мірі створення нових наднаціональних механізмів в зоні євро. Розрив в рівнях інтеграції між Єврозоною і рештою ЄС зростає. В ЄС в економічному союзі без валютного відзначається лише часткова інтеграція на рівні виробництва і споживання. П'ята форма інтеграції – повна економічна і політична інтеграція. Угруповання фактично перетворюється в єдину федеративну або конфедеративну державу: передбачається проведення єдиної економічної політики, уніфікація законодавчої бази. Все це дозволяє вести мову про інтеграцію на всіх стадіях відтворювального процесу, в тому числі на стадії розподілу за рахунок механізму перерозподілу доходів. Однак в реальному світі цієї форми інтеграції поки що не існує. Ступінь інтегрованості різних стадій відтворювального процесу в залежності від форми економічної інтеграції представлена в таблиці 7.1. По мірі просування інтеграції від простих форм до складних зачіпається все більше елементів відтворювального процесу, що дає підстави все в більшій мірі не формально (обмежуючи просторовими рамками), а фактично стверджувати про формування загальногосподарської кон'юнктури об'єднання. Так, при економічному і валютному союзі можна обґрунтовано говорити про формування кон'юнктури угруповання, оскільки для трьох з чотирьох стадій відтворювального процесу характерна значна ступінь інтеграції [11].

Таблиця 7.1

Стадії відтворювального процесу у різних формах економічної інтеграції

Стадія відтворення / Форма інтеграції	Обмін	Споживання	Виробництво	Розподіл
Зона вільної торгівлі	±	–	–	–
Митний союз	+	±	–	–
Спільний ринок	+	±	±	–
Економічний і валютний союз	+	+	+	±
Повна економічна інтеграція	+	+	+	+

Джерело: складено за [11].

Примітки: «–» – відсутність інтеграції; «±» – часткова інтеграція; «+» – значний ступінь інтеграції.

Сучасні дослідники, визнаючи фундаментальність класифікації Б. Балашші, критикують його за саму ідею стадій інтеграційного процесу. Л. Андрій виділяє дві великі стадії: початкова інтеграція (incipient integration) і просунута інтеграція (advanced integration). Початкова інтеграція об'єднує зони вільної торгівлі і митного союзу, просунута – три інші форми. Справедливість цього поділу підтверджується прикладом ЄС: чітко розмежовуються європейський тип інтеграції зі своїми особливими масштабними цілями (фактично єдина просунута інтеграція) та інші типи, розпосюджені по всьому світу (початкова інтеграція – численні міжрегіональні угоди), мета яких зводиться до торговельної лібералізації. Різниця між початковою і просунутою інтеграцією полягає в реальній можливості країни-члена покинути об'єднання в першому випадку і гіпотетичної (теоретичної, але такої, що відбулась внаслідок Brexit) – у другому, в силу переважання відповідно

національних та наднаціональних начал, що сприяють формуванню загальногосподарської кон'юнктури угруповання. Саме за «просунутої» інтеграції формується загальногосподарська кон'юнктура угруповання. СОТ на практиці дотримується іншої класифікації стадій інтеграції, вірніше, типів регіональних торгових угод. У зв'язку з цим доцільно проаналізувати ступінь інтегрованості різних стадій відтворювального процесу в залежності від типів регіональних торгових угод (РТУ). Класифікація закріплена в керівництві Світового банку. Виділяються угоди про зону вільної торгівлі (FTA – free trade agreement), митний союз (CU – customs union), угоди з обмеженим охопленням (PSA – partial scope agreement), угоди про економічну інтеграцію (EIA – economic integration agreement) (див. таблицю 7.2). Перші два типи угод є аналогічними формам інтеграції за Б.Балашші. За угодою з обмеженим охопленням (СОО) сторони надають одна одній поступки по певному числу товарів або в певних секторах. По суті це передінтеграція, схожа із зоною преференційної торгівлі Лангхаммера. Угоди про економічну інтеграцію (УЕІ) аналогічні угодам про зону вільної торгівлі, однак в перших охоплюється не тільки торгівля товарами, а й торгівля послугами. Класифікація СОТ виправдана в плані застосовності угод ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі) та ГАТС (Генеральна угода про торгівлю послугами) для конкретного інтеграційного об'єднання. Однак вона дуже своєрідна і не в повній мірі відображає економічні реалії. Тип регіональної торгової угоди, що відповідає найбільш глибокій формі інтеграції, – митний союз. При цьому угода про економічну інтеграцію найчастіше означає зону вільної

торгівлі без явних перспектив подальшого поглиблення взаємодії країн. Загальний ринок приблизно відповідає поєднанню митного союзу і угоди про економічну інтеграцію (CU & EIA). Однак митний союз з охопленням не тільки торгівлі товарами, але і торгівлі послугами не означає вільного переміщення факторів виробництва. Економічний і валютний союз зовсім не знаходить відображення в класифікації, хоча зрозуміло, що він знакожиться поза сферою інтересів СОТ. Ступінь інтегрованості різних стадій відтворювального процесу в залежності від типів регіональних торгових угод представлена в таблиці 7.2, в якій фактично відображені тільки дві форми інтеграції за Б. Балашші: зона вільної торгівлі і митний союз. Відмінності проявляються лише в охопленні торгівлі товарами і послугами. З огляду на викладене, для аналізу ступеня впливу елементів відтворювального процесу на формування кон'юнктури інтеграційних об'єднань дана класифікація не підходить [9-11].

Таблиця 7.2

Стадії відтворювального процесу за різних типів регіональних торгових угод

Стадія відтворення / Тип РТУ	Обмін	Споживання	Виробництво	Розподіл
Угода з обмеженим охопленням	–	–	–	–
Зона вільної торгівлі	±	–	–	–
Зона вільної торгівлі & Угоди про економічну інтеграцію (УЕІ)	±	–	–	–
Митний союз	+	±	–	–
Митний союз & Угоди про економічну інтеграцію (УЕІ)	+	±	–	–

Джерело: складено за [11].

Примітки: «–» – відсутність інтеграції; «±» – часткова інтеграція; «+» – значний ступінь інтеграції.

Отже, згідно з відтворювальною системою до чинників формування кон'юнктури відносяться елементи процесу відтворення, а до умов – рушійні сили поза його межами. Склад елементів відтворювального процесу, що втягуються в інтеграцію, розширюється по мірі переходу до її більш високої стадії і поступово формує кон'юнктуру об'єднання. Теоретична схема кон'юнктуроформуючих факторів обумовлює методологію аналізу і показники, які використовуються в практичних кон'юнктурних дослідженнях [1-2].

7.3. Система показників загальногосподарської кон'юнктури

Найбільш ґрунтовний підхід до вибудовування системи дослідження і показників кон'юнктури полягає у використанні відтворювальної системи чинників економічної кон'юнктури, що відповідає сучасним теоретичним уявленням про кон'юнктуру. При цьому стадію обміну логічніше розглядати в кінці, оскільки вона являє собою результат взаємодії інших елементів процесу відтворення [1-2]. Три існуючих методи розрахунку ВВП дозволяють провести аналіз трьох стадій відтворювального процесу. Спочатку слід охарактеризувати загальний стан економіки і проаналізувати темпи економічного зростання. Для цього використовуються показники індексу промислового виробництва, реального ВВП, а також соціальні: зайнятість і безробіття. Аналіз виробництва слід почати з факторів

виробництва, які характеризуються сукупною факторною продуктивністю або продуктивністю праці. Виробничий метод розрахунку ВВП дозволяє розглянути галузеву структуру господарства, динаміку доданої вартості галузей і їх внесок в сукупний випуск [5; 13]. Розподільчий метод дозволяє проаналізувати динаміку вартісної структури ВВП. Особливу увагу необхідно приділити співвідношенню трудових і майнових доходів. ВВП, розрахований за ринковими цінами, дорівнює сумі трьох статей: оплата праці (дохід праці), валовий прибуток і змішаний дохід (дохід капіталу), а також податки на продукцію і імпорт за вирахуванням субсидій. Остання стаття показує участь держави в розподілі доходів, яка є умовою формування кон'юнктури [2].

Аналіз розподілу доходів між факторами виробництва передбачає при розрахунку частки праці і капіталу ділити відповідні показники не на ВВП за ринковими цінами (що включає в себе статтю «податки на продукцію і імпорт мінус субсидії»), а на ВВП за цінами факторів виробництва (відпускними цінами підприємств), тобто без урахування останньої статті. Податки на продукцію і імпорт мінус субсидії відображають участь держави в перерозподілі ВВП. Е. Денісон при аналізі джерел економічного зростання також вважав за краще використовувати ціни факторів виробництва, а не ринкові ціни, що дозволяє виключити вплив відмінностей в оподаткуванні та субсидування різних товарів на динаміку економічного зростання [13]. Метод розрахунку ВВП за витратами дає можливість розглянути структуру кінцевого використання ВВП і динаміку співвідношення видів споживання. Серед останніх

виділяється суспільне споживання, представлене у вигляді урядових закупівель товарів і послуг [2].

Даний показник відображає участь держави в споживанні ВВП. У цьому випадку роль держави проявляється не у встановленні правил гри (як, наприклад, в разі податково-бюджетної політики), не в формуванні правового середовища (тобто умов кон'юнктури), а в участі на ринку в якості покупця. В даному контексті видається виправданим говорити про суспільне споживанні як про фактор формування кон'юнктури. У той же час суспільне споживання є і інструментом антициклічної політики. На стадії обміну аналізується внутрішня оптова та роздрібна торгівля (продажу), а також товарна структура зовнішньої торгівлі [4; 12]. В динаміці продажів важливо розрізняти фізичні та цінові зміни. Окремо необхідно розглянути вплив державної політики на формування загальногосподарської кон'юнктури (політики антициклічного регулювання). Система показників загальногосподарської кон'юнктури представлена на рис. 7.4.

У сучасному кон'юнктурознавстві не існує загальноприйнятого набору показників для аналізу загальногосподарської кон'юнктури. Найбільш авторитетною організацією в цьому відношенні є Національне бюро економічних досліджень (НБЕД, англ. National bureau of economic research (NBER)). Необхідно відзначити, що основні підходи до аналізу загальногосподарської кон'юнктури були сформовані в XX ст. На сайті NBER (www.nber.org) в окремий розділ виділені основні дослідження з питань циклів економічної кон'юнктури. Фундаментальні роботи, присвячені

безпосередньо економічним циклам і методиці їхнього дослідження, відносяться до XX ст. Методологія НБЕД сформувалася під впливом відомих економістів-практиків [12; 14]. Запропоновані ними підходи ґрунтуються на комплексному аналізі системи макроекономічних індикаторів, що дає змогу своєчасно ідентифікувати фази економічного циклу та оцінювати поточний стан економічної кон'юнктури. Незважаючи на подальший розвиток економічної науки та появу нових методів аналізу, основні принципи, розроблені НБЕД, і сьогодні залишаються методологічною основою дослідження ділових циклів у багатьох країнах світу.

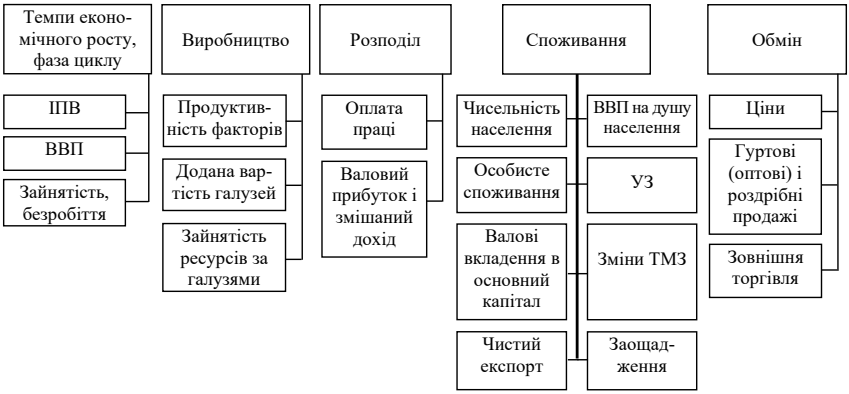


Рис. 7.4. Система показників загальногосподарької кон'юнктури

Джерело: складено за [11].

Примітки: ІПП – індекс промислового виробництва; ОС – особисте споживання; ВВОК – валові вкладення в основний капітал; УЗ – урядові закупівлі товарів і послуг УЗ; ТМЗ – товарно-матеріальні запаси.

7.4. Методика Національного бюро економічних досліджень (НБЕД) до аналізу загальногосподарської кон'юнктури

Фундаментальним дослідженням, в якому було сформульовано найбільш поширене визначення економічного циклу і закладені основи дослідження економічної кон'юнктури, є «Вимірювання економічних циклів» А. Бернса і У. Мітчелла [14]. Автори підкреслювали, що вивчати економічні цикли можна тільки шляхом аналізу численних динамічних рядів, кожен з яких має вузьку значимість. Для отримання уявлення про динаміку кон'юнктури в цілому необхідно спочатку дослідити її складові. Переважна більшість сучасних досліджень ґрунтується на методології НБЕД, закладеної зазначеними авторами. З часу публікації книги А. Бернса і У. Мітчелла значно покращилася доступність і охоплення статистичної бази. У той же час відбулися докорінні зміни в світовій економіці, в результаті яких багато показників, які використовуються А. Бернсом і У. Мітчеллом, зокрема показники виробництва ряду продукції сільського господарства і добувної промисловості, не настільки репрезентативні [12; 15]. Згодом було опубліковано безліч досліджень, присвячених економічним циклам.

Однією з останніх фундаментальних робіт, яка систематизує теорію і практику дослідження економічної кон'юнктури, є «Економічні цикли: Теорія, історія, показники і прогнозування» В. Зарновіца. В цілому необхідно відзначити відносно вищу ступінь розробленості практико-

методологічного аспекту циклічності в порівнянні з теоретичним, з приводу якого дискусії ведуться і в даний час. Школа НБЕД передбачає дослідження і порівняння динаміки різних показників економічної активності: реального ВВП, зайнятості, реального доходу. Розглядаються і показники, які не охоплюють всю економіку: реальні продажі та індекс промислового виробництва, що розраховується ФРС. Вони допомагають визначити вищі і нижчі поворотні точки (піки і дно), якщо динаміка показників в масштабі всієї економіки суперечлива і не дозволяє цього зробити. В цьому відношенні слід визнати справедливість методології НБЕД. Хоча використання декількох показників дає більш повне уявлення про особливості розвитку кон'юнктури, поворотні точки в їх динаміці, як правило, не збігаються. Так, в одній з фундаментальних робіт НБЕД Дж. Стока і М. Ватсона, представлений перелік з 21 показника кон'юнктури [16]. Внаслідок цього для однозначної оцінки меж фаз середньострокових циклів необхідно дотримуватися одного, найбільш важливого показника, яким слід вважати індекс промислового виробництва, а точніше, індекс виробництва обробної промисловості (ІВОП), оскільки саме з розвитком цієї галузі пов'язані циклічні коливання. Найбільш ймовірні причини циклічних коливань пов'язані зі зміною віддачі вкладень в основний капітал [12; 15].

Під час всіх спадів скорочення промислового виробництва перевищує скорочення сукупного випуску і нерозривно слідує за зниженням капіталовкладень. Переробна промисловість залишається локомотивом економічного і технічного розвитку, незважаючи на те, що її статистично вимірюваний внесок у

створення ВВП скорочується. Крім того, циклічні зміни в економіці і соціальній сфері ґрунтуються на особливостях зростання промислового виробництва. Як правило, вони слідують за змінами в промисловості, перш за все в обробній. У той же час В. Зарновіц зазначає, що на тлі підвищення вкладу послуг в ВВП індекс промислового виробництва може скорочуватися, не приводячи до спаду в решті частини економіки. Це твердження підтверджується практикою, зокрема «циклічним уповільненням» 200-их років в Єврозоні [15-16]. Показник ефективності віддачі капіталовкладень розраховується за наступною формулою:

$$\Delta GDP_t = \frac{VA_t}{CF_{t-1}} \times \frac{CF_{t-1}}{GDP_{t-1}},$$

де Δ – середньорічний темп прирості (%); t – звітний період;

$t-1$ – попередній період; GDP – ВВП; VA – додана вартість; $(GDP_t - GDP_{t-1})$, тобто приріст ВВП у грошовому виразі; CF – вкладення в основний капітал; $\frac{VA_t}{CF_{t-1}}$ – норма віддачі вкладень в основний капітал; $\frac{CF_{t-1}}{GDP_{t-1}}$ – норма вкладень в основний капітал [13; 15].

Відповідно до формули, приріст ВВП в поточних цінах дорівнює добутку норми віддачі вкладень в основний капітал у звітному періоді на норму вкладень в попередньому періоді. Під нормою вкладень в основний капітал розуміється показник

валових вкладень в основний капітал, поділений на ВВП, який також може виражатися у відсотках. Відповідно, норма віддачі вкладень в основний капітал в реальному вираженні дорівнює частці від ділення темпу приросту ВВП в незмінних цінах у звітному періоді на норму вкладень в основний капітал в попередньому періоді. Звісно ж, що для дослідження загальногосподарської кон'юнктури необхідний аналіз і даного показника. У числі соціальних показників загальногосподарської кон'юнктури окремого розгляду вимагає норма безробіття. Експерти НБЕД відзначають, що в цьому показнику відсутній тренд, і він змінюється в протилежному в порівнянні з іншими показниками напрямку. Норма безробіття часто підвищується до піку, коли економічна активність розширюється, але меншими темпами, ніж в середньому по тренду. Вона часто є випереджальним показником піку. З іншого боку, норма безробіття часто продовжує підвищуватися після досягнення дна. В цьому відношенні вона є запізнілим показником (прикметно, що в якості синонімів вживаються поняття «ефективності вкладень в основний капітал (капіталовкладень)» і «(норми) віддачі від вкладень в основний капітал (капіталовкладень)»). Відтак норму безробіття можна використовувати лише як показник, що характеризує соціальні наслідки зміни кон'юнктури [12; 15].

7.5. Методика розподілу економічної кон'юнктури: чотирьохфазна і двофазна. Принципова відмінність циклів зростання від класичних циклів

В теорії економічної кон'юнктури розповсюдженим є чотирьох фазний поділ циклу: спад, депресія, пожвавлення, підйом [14-15]. Однак на практиці статистичні служби користуються двофазним розподілом: стиснення і розширення. Так, у НБЕД представлено офіційне датування циклів ще з минулого століття, де фігурують тільки поворотні точки між розширенням і стисненням. Це пов'язано з труднощами чіткого відділення фази депресії від фази спаду (перша може навіть не спостерігатись) і фази підйому від фази пожвавлення (це не складно в разі використання одного показника, але набагато складніше у разі використання декількох показників відстеження кон'юнктури) [12]. За класичного чотирьох фазного розподілу циклу для характеристики кон'юнктури особливо важливий перехід від пожвавлення до підйому.

Існують різні підходи до визначення спаду. Досить відома «концепція технічного спаду» (зниження ВВП два квартали поспіль). Хоча деякі автори вважають ВВП досить вдалим показником економічної активності, для короткострокового аналізу кон'юнктури він не підходить. Головний недолік цього показника полягає в тому, що його перші оцінки неточні. Наочною ілюстрацією служать оцінки Бюро економічного аналізу США ВВП в першому кварталі 2015 р. Згідно з першою

оцінкою, він знизився на 0,2 %, а після перегляду Бюро зафіксувало його приріст на 0,6 % проти раніше зафіксованого спаду. Підхід НБЕД не дотримується концепції технічного спаду, оскільки для визначення цієї фази, крім реального ВВП, важливий ще ряд показників. Існує також концепція циклів зростання, згідно з якою спадом визнається істотне і тривале уповільнення темпів економічного зростання. Принципова відмінність циклів зростання від класичних циклів – коливання в темпах зростання, а не в абсолютних значеннях показників кон'юнктури. Однак дану концепцію слід застосовувати, коли неможливо виділити класичні цикли, тобто відсутній спад в загальноприйнятому розумінні [12; 15].

У деяких випадках виділяються так звані подвійні спади (double-dip recessions), які спостерігаються, якщо економіка, не досягнувши фази підйому, знову вступає в спад. Відповідно, триває той же самий цикл. Такого підходу дотримуються, зокрема, К. Райнхарт і К. Рогофф. Подвійні спади зазвичай трапляються при системних кризах, коли після першої хвилі починається мляве пожвавлення. Так, серед 100 фінансових криз у період з 1857–2013 рр. в 42,9 % випадків в розвинених країнах відзначалися подвійні спади [15].

Спад в класичному розумінні реєструється при зниженні індексу ІПОП, тобто при абсолютному скороченні доданої вартості обробної промисловості. Такий підхід можна застосувати до більшості розвинених країн, проте є винятки - як в цілому по кр аїнах, так і по окремих роках. По-перше, скорочення індексу виробництва обробної промисловості (ІВОП) може не спричинити за собою спад в економіці в

цілому. Це може відбуватися або в разі низької частки обробної промисловості в ВВП, як, наприклад, в Люксембурзі, або в разі значної присутності і активної діяльності іноземних компаній (насамперед, БНП) в країні, наприклад, в Ірландії в 2007 р. По-друге, в кон'юнктурі може спостерігатися спад (за ключовими показниками) при зростанні ІВОП (наприклад, Греція, 2009 г.). Причиною може бути відносно низький рівень економічного розвитку. Така динаміка, як правило, спостерігається в країнах з низькою часткою обробної промисловості у ВВП або у країнах, що недостатньо конкурентоспроможні в цій сфері. Звісно ж, що в разі подібних винятків є підстави спиратися на показник реального ВВП, однак для реєстрації спаду обов'язково має відзначатися зниження і інших показників кон'юнктури [15-16].

7.6. Методика Центру досліджень економічної політики (ЦДЕП) до оцінки динаміки загальногосподарської кон'юнктури Єврозони

Провідною організацією, що відстежує динаміку загальногосподарської кон'юнктури Єврозони, є Центр досліджень економічної політики (ЦДЕП), який базується в Лондоні (Centre for Economic Policy Research (CEPR)). Фактично це єдина науково-дослідна організація, що займається аналізом кон'юнктури інтеграційного об'єднання. Як і в НБЕД, в ЦДЕП є спеціальний комітет, відповідальний за датування циклів (Business Cycle Dating Committee) [17]. Методологія ЦДЕП

багато в чому заснована на розробках НБЕД. Відмінною рисою ЦДЕП є зосередженість на аналізі кон'юнктури економіки Єврозони як єдиного цілого. На сайті ЦДЕП, так само, як і НБЕД, представлене датування циклів з 1970 р. Для періоду, що передує створенню Єврозони, приймалися в розрахунок 11 перших країн-членів. При цьому ЦДЕП не реєструє спади в окремих країнах, прагнучи виключити вплив їх зростаючої різнорідності на характеристику економічної активності Єврозони. ЦДЕП веде датування з точністю до кварталу, а не місяця, як НБЕД, для більшої надійності. У цьому контексті можна послатися на позицію НБЕД про те, що перші оцінки ВВП досить ненадійні і можуть призводити до неправильного висновку щодо поліпшення або погіршення кон'юнктури. У той же час перші оцінки місячних показників промислового виробництва та зайнятості досить точні. При аналізі агрегованої статистики по Єврозоні ЦДЕП аналізує країнову статистику, щоб переконатися в тому, що фаза стиснення або розширення спостерігається в багатьох з них. Однак в 2012 р. було внесено принципові зміни в методологію: скасована вимога, згідно з якою пік або дно в Єврозоні обов'язково повинні були відповідати піку або дну в більшості країн-членів [12; 15]. Тому варто грунтуватися на агрегованій статистиці Єврозони, а також приділяти увагу і країновим показникам, спираючись, як на дані ЦДЕП, так і на дані Євростату.

7.7. Методика Головного директорату з фінансових та економічних питань (ЕКФІН) Європейської комісії. Специфіка «якісних» показників

Поряд з основними кон'юнктурними показниками НБЕД і ЦДЕП, в ЄС використовується також показник «економічного настрою» (Economic Sentiment Indicator). Він публікується Головним директоратом з фінансових та економічних питань (ЕКФІН) Європейської комісії. Показник являє собою середньозважений баланс результатів опитування підприємців і споживачів в п'яти секторах господарства. Найбільші показники припадають на підприємців (80 %), а на споживачів – 20 %. У більш детальному вигляді на промисловий сектор припадає 40 %, послуги – 30 %, будівництво – 5 %, роздрібну торгівлю – 5 %. Показник «економічного настрою» розраховується як різниця між відсотком позитивних та негативних відгуків [18-19].

Повний список питань, включених в дослідження, представлений в спеціальному документі ЕКФІНа. При дослідженні підприємців існує три варіанти відповіді: «+», «=», «-», на підставі яких формується баланс. Другий варіант, в залежності від питання, означає «нормально» або «без змін» і не впливає на баланс. Для споживачів існує велика ступінь градації (у зв'язку з тим, що для них питання більше пов'язані з відчуттями і очікуваннями). Варіантів відповіді декілька: «++», «+», «=», «–», «––», «N» (останній варіант – не знаю). Дослідження

проводяться щомісяця. Економічні показники, що використовуються НБЕД і ЦДЕП, називаються кількісними, а результати подібних досліджень опитувального характеру – якісними. Дослідники НБЕД відзначають, що в США якісні показники ніколи активно не застосовувалися, перш за все, завдяки надійній статистиці кількісних вимірів. Перевага результатів опитувань – швидка доступність, а також менша суперечливість (велика узгодженість результатів) опитувань в порівнянні з кількісними показниками. Такі дослідження дозволяють з'ясувати думки підприємців і отримати реальне уявлення про стан бізнесу. Опитування дуже важливі для короткострокового аналізу і прогнозу кон'юнктури. Показник «економічного настрою» - не єдиний якісний показник, застосовуваний ЕКФІНом [15; 18].

Розраховуються також показник споживчої довіри (Consumer Confidence Indicator), показник підприємницького клімату (Business Climate Indicator). Можливо, більш активне використання якісних показників в ЄС у порівнянні з США пояснюється менш досконалою статистичною базою. Однак слід мати на увазі, що настрої підприємців змінюються переважно після публікації даних про ВВП, що пояснює тісний зв'язок зміни «економічного настрою» з динамікою ВВП. Хоча теоретико-методологічна база кон'юнктурних досліджень була закладена в XX ст., наукові розробки в цій галузі ведуться і в даний час. Серед одних з найбільш значущих варто відзначити запропонований і розрахований ЦДЕП показник EuroCOIN2, який дозволяє на щомісячній основі оцінювати кон'юнктуру Єврозони. Робляться спроби розробити нові показники і

методики, що дозволяють більш оперативно і точно відстежувати і прогнозувати кон'юнктуру [17-18; 20].

Контрольні запитання та завдання

1. Обгрунтуйте, чому зведення формування економічної кон'юнктури до взаємодії попиту і пропозиції не завжди є виправданим в середньо- і довго- терміновій перспективі. Наведіть приклади сучасних факторів (технологічних, інституційних, глобальних ризиків), що змінюють цю логіку.

2. Опишіть стадії динаміки економічного зростання.

3. Порівняйте класичну чотирьохфазну модель (спад — депресія — пожвавлення — підйом) із двофазним підходом (стиснення/розширення) і моделлю «циклів зростання.

4. Проаналізуйте рушійні сили виробництва крізь призму їхньої спроможності впливати на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

5. Визначте детермінуючі ознаки сучасної економічної кон'юнктури розвинених країн.

6. Обгрунтуйте взаємозв'язок сучасної економічної кон'юнктури розвинених країн з динамікою розвитку продуктивних сил.

7. Охарактеризуйте стан сучасної економічної кон'юнктури розвинених країн, спираючись на аналіз показників, що відносяться до стадії виробництва.

8. Визначте основні та похідні чинники економічної

кон'юнктури.

9. Опишіть фактори, які формують попит і пропозицію, які, в свою чергу, визначають умови реалізації продукції на стадії обміну.

10. Визначте особливості економічної кон'юнктури в умовах економічної інтеграції.

11. Враховуючи неоднакову здатність стадій відтворювального процесу до інтеграції і їх різного ступеня інтегрованості на рівні об'єднань в залежності від типів угод, опишіть різну роль окремих стадій процесу відтворення у формуванні кон'юнктури угруповання.

12. Оцініть наслідки впливу на економічну кон'юнктуру участі у валютному союзі.

13. Прокоментуйте тезу: «По мірі просування інтеграції від простих форм до складних зачіпається все більше елементів відтворювального процесу, що дає підстави все в більшій мірі не формально (обмежуючи просторовими рамками), а фактично стверджувати про формування загальногосподарської кон'юнктури об'єднання».

14. Охарактеризуйте стадії відтворювального процесу у різних формах економічної інтеграції.

15. Прокоментуйте теоретичну схему кон'юнктуроформуючих факторів та показники, які використовуються в практичних кон'юнктурних дослідженнях.

16. Охарактеризуйте систему показників загальногосподарської кон'юнктури.

17. Оцініть методику Національного бюро економічних досліджень (НБЕД) до аналізу загальногосподарської

кон'юнктури.

18. Прокоментуйте одну з фундаментальних робіт В. Зарновіца «Економічні цикли: Теорія, історія, показники і прогнозування», яка систематизує теорію і практику дослідження економічної кон'юнктури.

19. Обґрунтуйте, чому індекс промислового виробництва та/або індекс виробництва обробної промисловості (ІВОП) є репрезентативним при оцінці стадії економічної кон'юнктури розвинених країн. Обговоріть обмеження в умовах посилення ролі сектору послуг.

20. Охарактеризуйте особливості зростання промислового виробництва, які детермінують циклічні зміни в економіці і соціальній сфері.

21. Надайте оцінку показнику ефективності віддачі капіталовкладень.

22. Охарактеризуйте двофазну методику розподілу економічної кон'юнктури: переваги та недоліки для практичного датування циклів.

23. Охарактеризуйте чотирьох фазну методику розподілу економічної кон'юнктури: коли її доцільно застосовувати, а коли — ні.

24. Визначте принципову відмінність циклів зростання від класичних циклів: наведіть приклади країн/періодів, де модель циклів зростання більш релевантна.

25. Опишіть підходи до визначення спаду.

26. Прокоментуйте концепцію технічного спаду.

27. Визначте особливості інтерпретації концепції циклів зростання для розвинених країн у контексті структурних змін.

28. Конкретизуйте, в яких випадках виділяються так звані подвійні спади (double-dip recessions), які спостерігаються, якщо економіка, не досягнувши фази підйому, знову вступає в спад.

29. Охарактеризуйте методику Центру досліджень економічної політики (ЦДЕП) до оцінки динаміки загальногосподарської кон'юнктури Єврозони.

30. Охарактеризуйте методику Головного директорату з фінансових та економічних питань (ЕКФІН) Європейської комісії.

31. Прокоментуйте специфічні ознаки «якісних» показників згідно методики Головного директорату з фінансових та економічних питань (ЕКФІН) Європейської комісії.

32. Оцініть прогностичну спроможність показника «економічного настрою» до оцінки стану економічної кон'юнктури розвинених країн.

33. Оцініть прогностичну спроможність показника споживчої довіри (Consumer Confidence Indicator) до оцінки стану економічної кон'юнктури розвинених країн: що він сигналізує про споживання й інвестиції.

34. Оцініть прогностичну спроможність показника підприємницького клімату до оцінки стану економічної кон'юнктури розвинених країн.

35. Оцініть можливості та обмеження показника EuroCOIN2 (та інших nowcast-індикаторів) для щомісячної оцінки кон'юнктури Єврозони: оперативність, стабільність, чутливість до шоків.

Тестові завдання

1. Що включає відтворювальна система кон'юнктурних факторів?

а) Основні й похідні фактори

б) Лише попит і пропозицію

в) Тільки фінансові ресурси

г) Лише державне регулювання

2. До основних факторів кон'юнктури відносять:

а) Податки й кредити

б) Праця, капітал, земля, НТП

в) Запаси та доходи

г) Зовнішня торгівля

3. Що є похідним фактором економічної кон'юнктури?

а) Праця

б) Земля

в) НТП

г) Чистий експорт

4. Який показник характеризує стадію виробництва в аналізі кон'юнктури?

а) Рівень цін

б) Індекс промислового виробництва

в) Зовнішній борг

г) Валютний курс

5. До системи показників загальногосподарської кон'юнктури входить:

а) Індекс промислового виробництва, ВВП, зайнятість

б) *Лише* обсяг інвестицій

в) Тільки торговельний баланс

г) *Лише* державний бюджет

6. Який підхід застосовує НБЕД для аналізу кон'юнктури?

а) Баланс попиту і пропозиції

б) Вивчення динамічних рядів

в) Опитування підприємців

г) *Лише* індекс ВВП

7. Що є принциповою відмінністю циклів зростання від класичних циклів?

а) Вони коротші за тривалістю

б) Вони розглядають динаміку виробництва без спаду

в) Вони існують *лише* у країнах, що розвиваються

г) Вони не враховують інвестиції

8. До якісних показників за методикою ЕКФІН належать:

а) EuroCOIN2

б) Економічний настрій (ESI)

в) Індекс промислового виробництва

г) Валове споживання

9. Який показник дозволяє щомісячно оцінювати кон'юнктуру Єврозони?

а) EuroCOIN2

б) Індекс споживчих цін

в) Валові інвестиції

г) Індекс довіри інвесторів

10. Що означає «технічний спад»?

а) Падіння промислового виробництва на 1%

б) Два квартали поспіль зниження ВВП

в) Зростання безробіття на 5%

г) Відтік інвестицій

11. Який індикатор відображає сприйняття економіки домогосподарствами?

а) Індекс промислового виробництва

б) Споживча довіра (CCI)

в) Валовий прибуток

г) Індекс капітальних вкладень

12. У якому випадку виникає подвійний спад (double-dip)?

а) Коли економіка після короткого відновлення знову падає

б) Коли ціни ростуть двічі за рік

в) Коли безробіття скорочується, а потім зростає

г) Коли інвестиції перевищують заощадження

13. Хто займається офіційним датуванням циклів у США?

а) Eurostat

б) NBER

в) CEPR

г) OECD

14. Яка форма інтеграції забезпечує найбільший ступінь економічної взаємодії?

а) Угода з обмеженим охопленням

б) Зона вільної торгівлі

в) Митний союз

г) Преференційна угода

15. Який показник найбільш оперативно сигналізує про зміни в бізнес-середовищі?

а) Індекс ділового клімату (BCI, PMI)

б) Валовий внутрішній продукт

в) Баланс торговельних операцій

г) Валютні резерви

16. Що відрізняє методику ЦДЕП від НБЕД?

а) Датування циклів з точністю до місяця

б) Датування з точністю до кварталу

в) Використання лише якісних показників

г) Орієнтація на промислове виробництво

17. Який метод розподілу кон'юнктури виділяє дві стадії?

а) Методика ЕКФІН

б) Чотирьохфазна модель

в) Двофазна методика

г) Модель циклів зростання

18. Які стадії виділяє чотирьохфазна методика?

а) Зростання та спад

б) Підйом, спад, депресія, пожвавлення

в) Рецесія і відновлення

г) Стабільність і криза

19. Який показник є репрезентативним для оцінки промислової кон'юнктури?

а) Споживчі витрати

б) Індекс промислового виробництва

в) Золотовалютні резерви

г) Індекс інфляції

20. Який показник показує ефективність капіталовкладень?

а) ROI

б) CPI

в) GDP

г) PMI

21. Хто запропонував одну з фундаментальних робіт з аналізу циклів «Економічні цикли: теорія, історія, показники і прогнозування»?

а) В. Зарновіц

б) А. Бернс

в) У. Мітчелл

г) Дж. Вайнер

22. Що враховує показник «економічного настрою» (ESI)?

а) Лише дані про ВВП

б) Баланс відповідей підприємців і споживачів

в) Лише інвестиції в основний капітал

г) Рівень безробіття

23. Яка частка у формуванні ESI припадає на підприємців?

а) 20%

б) 50%

в) 80%

г) 100%

24. Що означає «±» у класифікації стадій інтеграції?

а) Відсутність інтеграції

б) Часткова інтеграція

в) Повна інтеграція

г) Регресія інтеграції

25. Що показує індикатор споживчої довіри (CCI)?

а) Очікування домогосподарств

б) Індекс зайнятості

в) Баланс торговельних операцій

г) Зростання промислового виробництва

26. Які фактори належать до виробничих у системі відтворення?

а) Праця, капітал, земля, НТП

б) Заощадження й податки

в) Позики і страхові внески

г) Торговельний баланс

27. Які фактори належать до стадії споживання?

а) Податки й позики

б) Суспільне та особисте споживання

в) Тільки інвестиції в капітал

г) Зовнішній борг

28. Які методи аналізу застосовує ЕКФІН?

а) Лише динамічні ряди

б) Опитування підприємців і споживачів

в) Валютні операції

г) Лише індекс виробництва

29. Який індикатор дає можливість оцінити настрій бізнесу в ЄС?

а) CPI

б) BCI

в) GDP

г) ROI

30. Що є перевагою якісних показників?

а) Висока точність довгострокових прогнозів

б) Швидка доступність і короткострокова інформативність

в) Абсолютна незалежність від настроїв

г) Відсутність похибок

31. Який міжнародний орган класифікує типи регіональних торгових угод?

а) НБЕД

б) СОТ

в) Євростат

г) ЦДЕП

32. Чим відрізняються якісні показники від кількісних?

а) Вони базуються на статистичних даних

б) Вони формуються через опитування

в) Вони вимірюють фізичний обсяг виробництва

г) Вони відображають лише інвестиції

33. Що може стати причиною подвійної рецесії?

а) Стійке відновлення

б) Асиметричні шоки і слабке відновлення

в) Зростання експорту

г) Зниження інфляції

34. Які показники відносять до кількісних?

а) Опитування бізнесу

б) ВВП, ІПВ, зайнятість

в) Індекс довіри

г) ESI

Відповіді до тестових завдань: а, 2. б, 3. г, 4. б, 5. а, 6. б, 7. б, 8. б, 9. а, 10. б, 11. б, 12. а, 13. б, 14. в, 15. а, 16. б, 17. в, 18. б, 19. б, 20. а, 21. а, 22. б, 23. в, 24. б, 25. а, 26. а, 27. 28. б, 28. б, 29. б, 30. б, 31. б, 32. б, 33. б, 34. б.

Список використаних джерел

1. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
2. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. А. А. Гриценка ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2018. 534 с.
3. World Economic Forum. Readiness for the Future of Production Report 2018. Geneva : World Economic Forum, 2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf
4. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навчальний посібник. Київ : АграрМедіа, 2025. 471 с.
5. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D., Nitsenko V. The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: challenges to international economic security and competitiveness. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2020. Vol. 2. No. 33. P. 492–499.
6. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood : Richard D. Irwin, 1961. 304 p.
7. Viner J. The Customs Union Issue. New York : Carnegie Endowment for International Peace, 1950. 221 p.
8. Lipsey R. G. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. Economica. 1957. Vol. 24. No. 93. P. 40–46.
9. Acharya R., Crawford J., Maliszewska M., Renard C. Preferential

Trade Agreement Policies for Development: A Handbook / ed. by J. P. Chauffour, J. C. Maur. Washington : World Bank, 2011. 497 p.

10. Schiff M., Winters L. A. Regional Integration and Development. Washington : World Bank ; Oxford University Press, 2003. 321 p.

11. Специфіка європейської економічної інтеграції України в умовах асоціації з ЄС та нової промислової революції : колективна монографія / за ред. І. Ю. Матюшенка. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2023. 328 с.

12. National Bureau of Economic Research. Business Cycle Dating Procedure and Related Information. URL: https://www.nber.org/research/business-cycle-dating

13. Denison E. F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us. New York : Committee for Economic Development, 1962. 297 p.

14. Burns A. F., Mitchell W. C. Measuring Business Cycles. New York : National Bureau of Economic Research, 1946. 560 p.

15. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators and Forecasting. Chicago : University of Chicago Press, 1992. 593 p.

16. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycle Fluctuations in U.S. Macroeconomic Time Series. NBER Macroeconomics Annual. 1999. Vol. 14. P. 3–64.

17. Centre for Economic Policy Research. Euro Area Business Cycle Dating Committee. London : CEPR. URL: https://cepr.org

18. European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys: User Guide. Brussels : European Commission.

19. European Commission. Business and Consumer Surveys.

Brussels : European Commission. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/business-and-consumer-surveys_en

20. Altissimo F., Cristadoro R., Forni M., Lippi M., Veronese G. New Eurocoin: Tracking Economic Growth in Real Time. London : Centre for Economic Policy Research, 2010. CEPR Discussion Paper.

Тема 8

МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА (МСП) В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

8.1 Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру окремих розвинених країн

8.2 Підхід ОЕСР до визначення факторів впливу МСП на економічну кон'юнктуру

8.3 Особливості наднаціональної системи підтримки і регулювання МСБ в країнах ЄС.

8.4 Програми ЄС на підтримку малих та середніх підприємств пост-2020

8.5 Порівняльний аналіз національних систем підтримки МСБ в розвинених країнах.

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

8.1 Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру окремих розвинених країн

Роль малого і середнього підприємництва істотно зростає в умовах постіндустріального суспільства, що проявилося у зміні соціально-економічних функцій цієї форми бізнесу. Малі та середні підприємства (МСП) стають невід'ємною ланкою в структурі суспільного відтворювального процесу, без якого неможливо забезпечити успішний соціально-економічний розвиток суспільства і зростання ефективності виробництва. В останні десятиліття малий бізнес став активно впроваджуватися в інноваційний процес. Крім того, малий бізнес сприяє формуванню середнього класу, що становить в світовій господарській системі значну частину економічно активного населення. Саме з розвитком функцій малого та середнього бізнесу пов'язане зростання його ролі в економіці провідних західних країн [1].

З метою розуміння ролі малого та середнього бізнесу в світовій економіці необхідно чітко визначити його суть і критерії віднесення до нього тої чи іншої підприємницької діяльності. Слід зазначити, що в різних країнах критерії малого підприємництва можуть бути різними, що сильно ускладнює міжнародні порівняння.

Деякі дослідники вкладають різний зміст у поняття «підприємництво» та «бізнес». У трактуванні Й. Шумпетера під підприємництвом розуміється інноваційна господарська діяльність, а під бізнесом - будь-яка господарська діяльність. Однак в сучасних іноземних дослідженнях з економічної кон'юнктури терміни «бізнес» і «підприємництво» найчастіше вживаються як синонімічні. Так, в США, наприклад, терміном «малий бізнес» фактично позначаються як малі, так і середні підприємства. У той час як в європейських країнах і Японії в офіційних визначеннях малого бізнесу використовується термін «мале і середнє підприємництво». У статуті Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) наводяться наступні визначення: підприємства з кількістю працівників до 19 осіб позначаються як вельми малі, від 20 до 90 осіб – як малі, від 100 до 499 осіб – як середні і понад 500 осіб – як великі. Що ж стосується статистики в Євросоюзі, то в категорію «мале і середнє підприємництво» входять три види підприємств – мікро-, малі і середні. Визначальними характеристиками в даному випадку є чисельність співробітників, обсяг продажів і підсумок річного балансу (табл. 8.1) [2].

Таблиця 8.1

Визначальні характеристики для мікро-, малих і середніх підприємств в ЄС

Категорія підприємства	Чисельність співробітникі в, людей	Річний оборот, млн євро	Річний баланс, млн євро	Кількість МСП у ЄС, 2023 р. (в млн)
Мікро- підприємство	1–9	2	2	26,9
Мале підприємство	10–49	10	10	5,1
Середнє підприємство	50–249	50	43	0,24

Джерело: складено за [3-4].

У багатьох розвинених країнах світу малий і середній бізнес представлений сукупністю численних підприємств, які забезпечують приріст нових робочих місць, сприяючи скороченню безробіття. Аналізуючи темпи розвитку малого і середнього бізнесу та економіки в цілому в таких країнах, як США, Японія, Німеччина, стає очевидним прямий взаємозв'язок. Малий і середній бізнес зазвичай розвивається поетапно, а стан цього сектора істотно відрізняється не тільки по країнах, але і по регіонах. Наприклад, в Італії велика кількість малих підприємств зосереджена на півночі, а досить незначна – на консервативному півдні. Стандартне пояснення ситуації – історичні відмінності в способах і обсягах накопиченого в суспільстві капіталу [1; 5].

В Італії активний розвиток малого і середнього бізнесу (МСБ) розпочався ще у 1950-х роках XX століття, що було зумовлено реалізацією євроінтеграційних ініціатив, спрямованих на стимулювання економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної продукції на світовому ринку. Однією з ключових особливостей економічної структури Італії залишається домінування малих і середніх підприємств, які відіграють провідну роль у забезпеченні зайнятості та формуванні валового внутрішнього продукту. Станом на 2025 рік, за даними Національного інституту статистики Італії (ISTAT), у країні функціонує понад 3,7 млн підприємств малого і середнього бізнесу, що становить понад 99 % усіх зареєстрованих компаній. Ці підприємства забезпечують близько 80 % зайнятості населення та генерують приблизно третину національного ВВП. Незважаючи на певне

зниження продуктивності у 2024–2025 роках (на 0,9 %), МСБ залишаються основою економічної стабільності країни, хоча й стикаються з викликами, пов'язаними з недостатнім рівнем цифровізації, низькими інвестиціями в наукові дослідження та розробки, а також демографічними проблемами [6-7].

Традиційно дрібні підприємства в Італії заповнюють ринкові ніші, які залишаються поза увагою великих корпорацій, або ж функціонують як субпідрядники у виробничих ланцюгах. Проте промислові округи, що сформувалися в різних регіонах країни, суттєво трансформували цю модель. Об'єднання ресурсів дрібних виробничих фірм у межах округів дозволяє малим підприємствам не лише зберігати автономність, але й активно виходити на зовнішні ринки. У 2025 році 60 промислових регіонів Італії забезпечують експорт товарів і послуг на суму понад 70 млрд євро, що становить майже чверть загального обсягу італійського експорту. За окремими товарними групами, зокрема ювелірними виробами, частка експорту, сформованого МСБ, сягає 70 %. У списку найуспішніших підприємств лідирують не лише торгові компанії, але й виробничі фірми, річний товарообіг яких становить десятки мільйонів євро. Основними експортними галузями залишаються машинобудування, транспорт, текстильна та шкіряна промисловість, харчова продукція та фармацевтика. Водночас територіальні диспропорції між Північчю та Півднем країни, а також низький рівень зайнятості молоді та жінок, створюють додаткові виклики для сталого розвитку МСБ. З метою підтримки сектора, уряд Італії реалізує низку політик, спрямованих на стимулювання інновацій, розвиток

індустріальних парків, податкові пільги та цифрову трансформацію підприємств. У цьому контексті МСБ залишаються не лише важливим елементом економічної системи, але й потенційним драйвером модернізації та інтеграції Італії в глобальні виробничі ланцюги [8]

У Японії до категорії малого бізнесу традиційно відносять підприємства з кількістю працівників не більше 300 осіб у добувній, оброблювальній промисловості та будівництві, до 100 осіб — в оптовій торгівлі, до 50 — у роздрібній торгівлі та сфері послуг. Визначальним критерієм також є розмір капіталу, який не повинен перевищувати 100 млн ієн. Така класифікація дозволяє охопити широкий спектр підприємств — від сімейних домогосподарств до високотехнологічних виробничих фірм. Станом на 2025 рік, за даними Міністерства економіки, торгівлі та промисловості Японії (METI), у країні функціонує близько 3,58 млн малих і середніх підприємств, що становить 99,7 % від загальної кількості підприємств. На них зайнято понад 70 % усієї робочої сили, що свідчить про ключову роль МСБ у забезпеченні зайнятості населення [8].

Частка МСБ у формуванні валового внутрішнього продукту Японії становить приблизно 53–55 %, а в експорті — близько 17 % 2. Хоча експортна активність малих підприємств поступається великим корпораціям, вони відіграють важливу роль у внутрішньому ринку, особливо в таких секторах, як роздрібна торгівля, громадське харчування, послуги, будівництво та машинобудування [8]

У багатьох галузях японської економіки спостерігається симбіоз малого і великого бізнесу. Наприклад, будівництвом

масового житла займаються переважно малі та середні підприємства, тоді як інфраструктурні проєкти — дороги, заводи, офісні комплекси — реалізуються великими корпораціями. Аналогічна ситуація спостерігається у транспортній сфері, де поряд із великими автобусними компаніями та таксомоторними парками функціонують численні малі перевізники. Японський уряд продовжує реалізовувати комплексну політику підтримки МСБ, яка включає податкові пільги, доступ до фінансування, програми цифровізації та інноваційного розвитку. Особлива увага приділяється адаптації МСБ до демографічних викликів, зокрема старіння населення та дефіциту робочої сили, що стимулює впровадження автоматизації та залучення іноземних працівників. Таким чином, малий і середній бізнес залишається фундаментом японської економіки, забезпечуючи не лише зайнятість, але й соціальну стабільність, гнучкість ринку та інноваційний потенціал. Його ефективне функціонування є запорукою високого рівня життя населення та стійкого економічного розвитку країни. (табл. 8.2) [8].

Проаналізувавши дані табл. 8.2, можна зробити висновок про те, що роль малого і середнього бізнесу в національних економіках залишається визначальною. Порівняльна статистика різних країн свідчить, що високі показники економічного розвитку та конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку прямо пропорційні рівню розвитку МСБ у відповідних державах. Малий і середній бізнес вважається основою європейської економіки, демонструючи здатність швидко адаптуватися до зовнішніх

Таблиця 8.2

Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру окремих країн

Країна	Частка в загальній кількості підприємств, %		Частка в загальній зайнятості, %		Частка в структурі ВВП, %		Частка в експорті, %	
	Кінець 1990-х – початок 2000-х рр.	2015–2025 рр.	Кінець 1990-х – початок 2000-х рр.	2015–2025 рр.	Кінець 1990-х – початок 2000-х рр.	2015–2025 рр.	Кінець 1990-х – початок 2000-х –.	2015–2025 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
США	84–87	98,5–99,2	42–45	60-63	42–45	60-63	28–30	52-55
ЄС	86–88	97,8–98,6	55–58	72-75	50–55	72-75	45–51	70-73
Німеччина	87–88	98,9–99,8	50–52	68-71	42–46	68-71	38–40	57-60
Італія	89–90	98,7–99,9	55–58	72-75	46–50	72-75	42–48	60-63
Франція	82–85	98,4–99,7	40–45	60-63	46–50	60-63	36–42	50-53
Швейцарія	84–87	96,5–98,8	45–50	62-65	45–49	62-65	40–43	54-57

Джерело: складено за [3-6; 8-9].

змін і виступаючи джерелом інноваційного зростання [3; 5]. Станом на 2025 рік у 27 країнах Європейського Союзу функціонує близько 26,1 млн суб'єктів МСБ, що становить 99,8 % від загальної кількості підприємств. Загальна чисельність зайнятих у секторі МСБ становить понад 100 млн осіб, тобто близько 70–72 % зайнятого населення ЄС 2. За останні п'ять років саме МСБ забезпечили понад 85 % новостворених робочих місць у Європейському Союзі [3; 10]. У 2024 році спостерігалося незначне зниження реальної доданої вартості МСБ на 0,2 %, однак у 2025 році прогнозується її зростання на 1,6 %, що свідчить про поступове відновлення сектора. Найбільшу експортну активність демонструють середні підприємства, особливо в

галузях технологій, обладнання, промислового виробництва, цифрових послуг та туризму. Частка МСБ в експорті ЄС становить понад 40 %, причому експорт здійснюється як у межах ЄС, так і за його межі. Прикметно, що кількість суб'єктів МСБ у країнах ЄС зростає помірними темпами — приблизно на 1,2 % щорічно, тоді як створювана ними додана вартість демонструє стабільну позитивну динаміку. Це підтверджує, що МСБ залишаються ключовим елементом економічної стійкості, інноваційного розвитку та соціальної інтеграції в межах єдиного європейського ринку [3].

Таблиця 8.3

Внесок МСБ в розвиток нефінасових бізнес-секторів (НФБС) країн ЄС-27 та важливість обраних індустрій для МСБ у 2013 р.

	Частка доданої вартості МСП в окремих індустріях					
		0% – < 20%	20% – < 40%	40% – < 60%	60% – < 80%	80% – 100%
Частка доданої вартості для малого та середнього бізнесу в загальній доданій вартості МСП у НФБС	0% – <2%	B07, C12, C19, C21, C29, C30, H53, J61	B05, B06, C11, C20, C24, C26, C27, D35, E36, H51, J60, M72, N78, N80	B09, C17, C22, C23, C32, E37, E38, F42, H50, J58, J63, N81	B08, C13, C14, C15, C16, C31, C33, I55, J59, M73, N77, N79,	C18, E39, M74, M75
	2% – < 4%	–	–	C10, C28, H49, H52, J62	C25, F41, G45, I56, M69, M70, M71	–
	4% – < 6%	–	–	–	–	L68
	6% – < 8%	–	–	G47	–	F43
	8% – < 10%	–	–	–	–	–
	10% – < 12%	–	–	–	–	–
	12% – <14%	–	–	–	G46	–
	>= 14%	–	–	–	–	–

Джерело: складено за [10-11]

Таблиця 8.4

Класифікатор економічної активності в ЄС (NACE 2)

B05	Видобуток вугілля та лігніту
B06	Видобуток сирої нафти і природного газу
B07	Добування металевих руд
B08	Інші галузі гірничодобувної промисловості
B09	Технічні послуги в галузі гірничодобувної промисловості
C10	Виробництво продуктів харчування
C11	Виробництво напоїв
C12	Виробництво тютюнових виробів
C13	Виробництво текстильних виробів
C14	Виробництво одягу
C15	Виробництво шкіряної продукції і такої, що відноситься до неї
C16	Виробництво дерев'яних та пробкових виробів, крім меблів; виробництво виробів з соломки та матеріалів для плетіння
C17	Виробництво паперу та паперової продукції
C18	Друк і відтворення записаних матеріалів
C19	Виробництво коксу і продуктів нафтопереробки
C20	Виробництво продуктів хімічної промисловості
C21	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів
C22	Виробництво гумових та пластмасових виробів
C23	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції
C24	Металургійна промисловість
C25	Виробництво готових металевих виробів, крім машин і обладнання
C26	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції
C27	Виробництво електричного устаткування
C28	Виробництво машин та устаткування, які не включені в інші категорії
C29	Виробництво автотранспортних засобів, трейлерів і напівпричепів
C30	Виробництво інших транспортних засобів

Продовження табл. 8.4

C31	Виробництво меблів
C32	Виробництво інших готових виробів
C33	Ремонт і установка машин і устаткування
D35	Електропостачання, подача газу, пари та кондиціонування
E36	Збір, обробка та розподілення води
E37	Каналізаційна система
E38	Збір, обробка та видалення відходів; утилізація відходів
E39	Рекультивація та інші послуги в області видалення відходів
F41	Будівництво будівель і споруд
F42	Цивільне будівництво
F43	Спеціалізовані будівельні роботи
G45	Оптова та роздрібна торгівля автомобілями та мотоциклами та їх ремонт
G46	Оптова торгівля, за винятком автомобілів і мотоциклів
G47	Роздрібна торгівля, за винятком автомобілів і мотоциклів
H49	Сухопутний транспорт і транспортування по трубопроводах
H50	Водний транспорт
H51	Повітряний транспорт
H52	Складське господарство та допоміжна транспортна діяльність
H53	Поштова та кур'єрська діяльність
I55	Умови проживання
I56	Послуги з надання продуктів харчування та напоїв
J58	Видавнича діяльність
J59	Виробництво кіно-, відеофільмів, і телевізійних програм, фонограм і музичних записів
J60	Діяльність зі створення програм і телерадіомовлення
J61	Телекомунікації
J62	Комп'ютерне програмування, консультації та інші супутні послуги

Закінчення табл. 8.4

J63	Діяльність інформаційних служб
L68	Операції з нерухомим майном
M69	Діяльність в області права і бухгалтерського обліку
M70	Діяльність головних компаній; консультації з питань управління
M71	Діяльність в галузі архітектури, інженерних винаходів, технічних випробувань та аналізу
M72	Наукові дослідження та розробки
M73	Рекламна діяльність і вивчення ринкової кон'юнктури
M74	Інша професійна, наукова та технічна діяльність
M75	Ветеринарна діяльність
N77	Оренда, прокат, лізинг
N78	Працевлаштування
N79	Діяльність туроператорів, турагентів та інших організацій, що надають послуги в сфері туризму
N80	Діяльність із забезпечення безпеки та розслідувань
N81	Діяльність в галузі обслуговування будівель і територій
N82	Діяльність в галузі адміністративно-управлінського, господарського та іншого допоміжного обслуговування

Джерело: [11].

Проаналізувавши дані табл. 8.5, можна зробити висновок, що рівень активності малого і середнього бізнесу у різних галузях економіки ЄС-27 у 2025 році продовжує залежати від комплексу факторів сукупного попиту. Згідно з результатами моделювання, проведеного Європейською комісією, кореляція між динамікою доданої вартості МСП у галузях нефінансового бізнес-сектору (НФБС) та змінами ВВП ЄС залишається значущою, хоча її інтенсивність варіюється залежно від секторальної специфіки:

- виробничі галузі (NACE C) демонструють високу залежність від експорту товарів та послуг, а також від валового нагромадження основного капіталу, що підтверджує їх експортно-орієнтований характер;
- будівництво (NACE F) корелює переважно з інвестиційною активністю, тобто з валовим формуванням основного капіталу, а також частково з експортом;
- оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів (NACE G) демонструє залежність від кінцевого споживання домогосподарств та інвестицій у основний капітал, що свідчить про чутливість до внутрішнього попиту;
- транспорт і зберігання (NACE H) пов'язані з експортом та інвестиційною активністю, що відображає логістичну підтримку зовнішньої торгівлі;
- готельний бізнес і харчування (NACE I) орієнтовані на кінцеве споживання домогосподарств та інвестиції, особливо в туристичних регіонах;
- інформація та комунікації (NACE J), професійна, наукова та технічна діяльність (NACE M), а також адміністративна та допоміжна діяльність (NACE N) демонструють залежність від експорту послуг та інвестицій у нематеріальні активи, що свідчить про їхню роль у цифровій та інтелектуальній економіці;
- Галузі видобутку (NACE B), енергетики (NACE D) та водопостачання і поводження з відходами (NACE E) не демонструють значної кореляції з жодним із компонентів сукупного попиту, а також мають слабкий зв'язок із загальним

ВВП, що пояснюється їхньою структурною стабільністю та регульованістю [3; 10].

Таблиця 8.5

Значення коефіцієнта кореляції між річним приростом різних сукупних компонентів та річним зростанням вартості МСП у різних галузях (2015–2025 рр.)

	ВВП	Кінцеве споживання домогосподарств	Кінцеве споживання уряду	Валове накопичення основного капіталу	Експорт товарів та послуг
1	2	3	4	5	6
Проживання та харчування	0,85	0,79	-0,05	0,9	0,75
Адміністративна та допоміжна сервісна діяльність	0,86	0,52	-0,5	0,8	0,93
Будівництво	0,94	0,81	-0,28	0,95	0,78
Постачання електрики, газу, пари та кондиціонування	0,45	0,12	-0,7	0,48	0,54
Інформація та комунікація	0,75	0,43	-0,5	0,78	0,82
Виробництво	0,95	0,67	-0,4	0,87	0,99
Видобуток та видобуток кар'єрів	0,5	0,15	-0,6	0,4	0,68
Професійна, науково-технічна діяльність	0,93	0,65	-0,48	0,89	0,98
Нерухомість	0,53	0,15	-0,58	0,46	0,57
Перевезення та зберігання	0,94	0,7	-0,42	0,9	0,96
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами та рекультивація	0,58	0,31	-0,22	0,44	0,73
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автомобілів та мотоциклів	0,85	0,81	0,07	0,86	0,67

Джерело: складено за [3-4].

У США зафіксовано 36,2 мільйона малих підприємств, що становить 99,9 % усіх підприємств країни. Вони забезпечують 45,9 % зайнятості в приватному секторі. У період з березня 2023

по березень 2024 року малі підприємства створили 1,2 мільйона нових робочих місць, що становить 88,9 % від загального приросту зайнятості [9].

Адміністрація малого бізнесу США (SBA) визначає малий бізнес як підприємство з менше ніж 500 працівниками. Всі малі підприємства класифікуються за кількістю працівників: до 20 осіб, від 20 до 100 осіб, від 100 до 499 осіб, а також за формою організації — з найманими працівниками або без них (самозайняті особи). Для порівняння, в Австралії малим бізнесом вважаються компанії з менше ніж 15 працівниками. За статистикою, 98,2 % підприємств США мають менше ніж 100 працівників, а 89 % — менше ніж 20 працівників. Це свідчить про домінування мікро- та малих підприємств у структурі американського бізнесу [9].

У 2023 році малі підприємства забезпечили 33 % від загального обсягу експорту США, що становило 588,4 млрд доларів США. У сфері МСБ працює понад 62,3 млн осіб, тобто понад половину працівників приватного сектора. Одна з трьох американських родин залучена до малого бізнесу — у сферах торгівлі, консалтингу, фінансів, виробництва, інновацій та соціальних послуг. Щорічно малі підприємства створюють понад 1,5 млн нових робочих місць, що становить 64 % від загальної кількості нових робочих місць у США. Водночас 42 % малих підприємств припиняють діяльність через недостатній ринковий попит та нестачу фінансової ліквідності, а 82 % — через проблеми з управлінням грошовими потоками. Крім того, 52 % підприємств визнають, що мають труднощі з

кваліфікацією робочої сили, що негативно впливає на їхню конкурентоспроможність [9].

8.2. Підхід ОЕСР до визначення факторів впливу МСП на економічну кон'юнктуру

Бізнес середовище, будь то національне чи міжнародне, є важливим визначальним фактором так званого «оптимального розміру» фірми [12-13]. Суворе оподаткування та регулювання можуть стримувати реєстрацію мікро- та малих підприємств, обмежувати вхід на ринок середніх фірм та гальмувати тим самим процес створення робочих місць (та зростання фірми), а погана мережева інфраструктура може збільшити факторні та трансакційні витрати. Ділове середовище також може змінити попит на ринку: регулювання шляхом відкриття чи закриття ринків (наприклад, сертифікація), транспортна інфраструктура шляхом закриття розриву з віддаленими ринками або містами через вплив на землеустрій та агломерацію. Фірми адаптуються до ринкових умов за допомогою різноманітних стратегій. Однак, ті, що доступні для малого та середнього бізнесу, як правило, більш обмежені, ніж ті, які доступні більшим фірмам (наприклад, за допомогою економії масштабу). Наприклад, фірми, орієнтовані на прибуток, прагнуть збільшити оборот за рахунок збільшення обсягу та/або ціноутворення, а також зменшити витрати різними способами (економія масштабу чи мережеві ефекти тощо). Малі та середні підприємства, через обмеження розміру, здебільшого покладаються на

диференціацію продукції, мережеві ефекти (наприклад, стандартизацію, міжфірмову співпрацю) та ефекти агломерації (просторова концентрація) для збільшення прибутку. У той же час взаємозв'язок між ринковими умовами та фірмами не є однобічним. Бізнес-стратегії також можуть змінювати кон'юнктуру ринку, зокрема ринкові структури, що відображають розподіл ринкової сили та фірмових витрат, а отже, можливості для інновацій, отримання прибутку та збільшення масштабів (див. рис. 8.1) [12; 14].

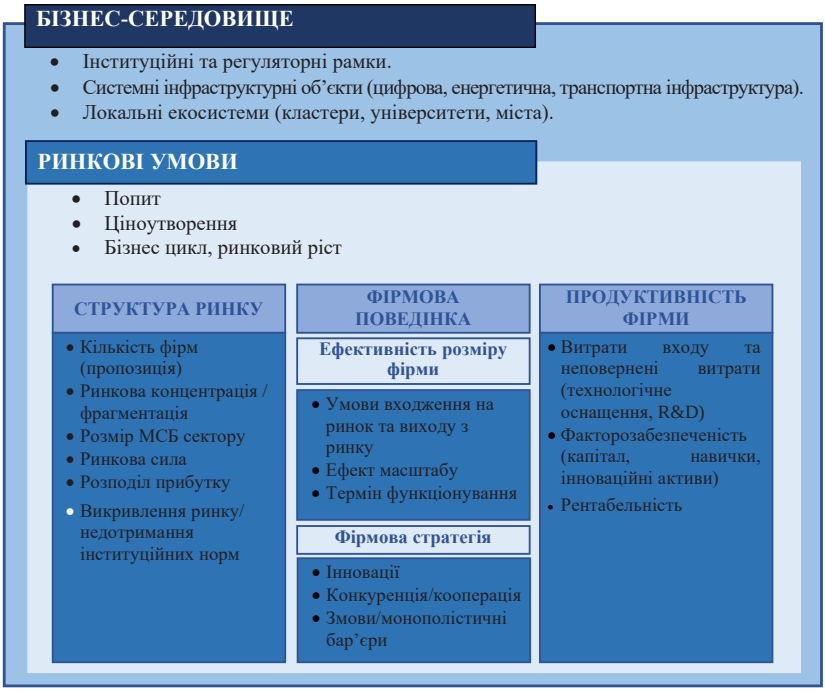


Рис. 8.1. Структура ринку, фірмова поведінка та продуктивність фірми

Джерело: складено за [12].

Внутрішні ринки залишаються основним простором, де МСП ведуть бізнес, оскільки вони є переважно місцевими суб'єктами, вбудованими в сусідні ринки та екосистеми. Державні закупівлі пропонують значні можливості для впровадження інновацій в МСП, підвищення конкурентоспроможності та створення робочих місць. Державні закупівлі становлять 30 % державних витрат у країнах ОЕСР, понад 40 % в Японії та Нідерландах. В країнах ОЕСР близько половини МСП адмініструється на субнаціональному рівні (по регіонах та містах, які задіяні у підтримці розвитку малого та середнього бізнесу та місцевої зайнятості) [12-13].

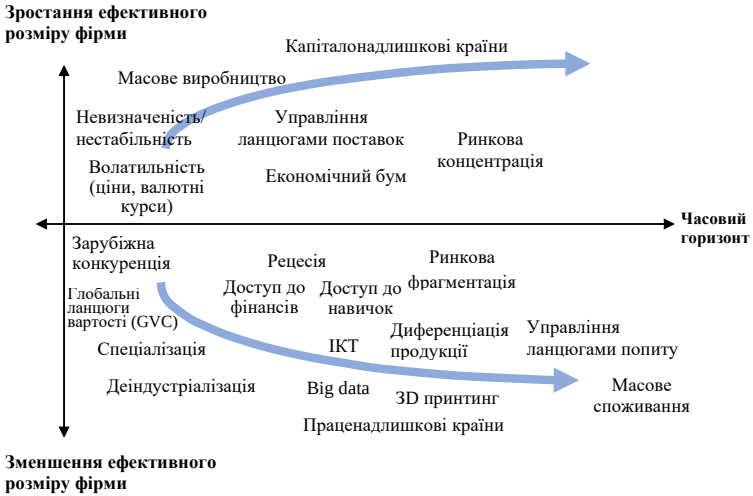


Рис. 8.2. Циклічні тренди, мегатренди і ефективний розмір фірми

Джерело: складено за [12].

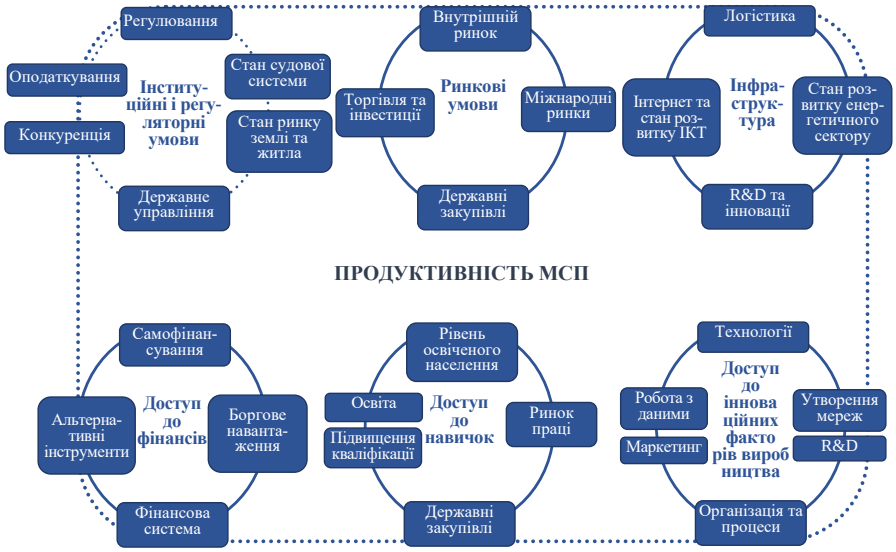


Рис. 8.3. Багатофакторний підхід ОЕСР до визначення впливу економічної кон'юнктури на розвиток МСП

Джерело: складено за [12; 14].

Завдяки значній закупівлі товарів та послуг для проміжного споживання (обладнання та запаси, технічне обслуговування та ремонт, енергетика, ІКТ, консалтинг тощо) та формування попиту на послуги, що надаються безпосередньо споживачам, регіональні та місцеві органи влади є ключовими покупцями для місцевих постачальників. Зокрема, у малих муніципалітетах та сільській місцевості МСП мають високу залежність від місцевих замовників, які можуть бути їх основним або справді єдиним клієнтом, що, у свою чергу, робить їх вразливими у періоди суворої економії та скорочення

бюджету. Державні закупівлі пропонують переваги відносної стабільності попиту і безпеки платежів (наприклад, для розширення клієнтської бази або для переговорів щодо інших контрактів та фінансування) [12; 14].

Незважаючи на ці потенційні вигоди, частка МСП на ринках державних закупівель часто нижча, ніж їхня загальна частка на ринку. Наприклад, в ЄС МСП отримують 45 % вартості державних контрактів вище порогових показників ЄС. З боку уряду, адміністративні тягарі, затримки платежів, нерегульовані депозити під заставу цінних паперів або гарантії виконання, неефективні механізми подання скарг і, в деяких випадках, хабарництво, підвищують трансакційні витрати для менших фірм, що працюють на публічних ринках, і підривають рівні умови. Ризики розголошення комерційної таємниці існують також тоді, коли компанії взаємодіють з органами державної влади та надають конфіденційну інформацію про бізнес у контексті тендерних процедур [12].

Існує велике різноманіття між країнами у можливостях та викликах, з якими стикаються малі та середні підприємства при доступі до ринків. Умови виходу на міжнародний та внутрішній ринки в цілому покращилися для малих та середніх підприємств протягом останніх років, оскільки явні бар'єри для торгівлі та інвестицій були зменшені; посилена увага громадськості приділяється вирівнюванню ринкових умов та покращенню інфраструктури [13].

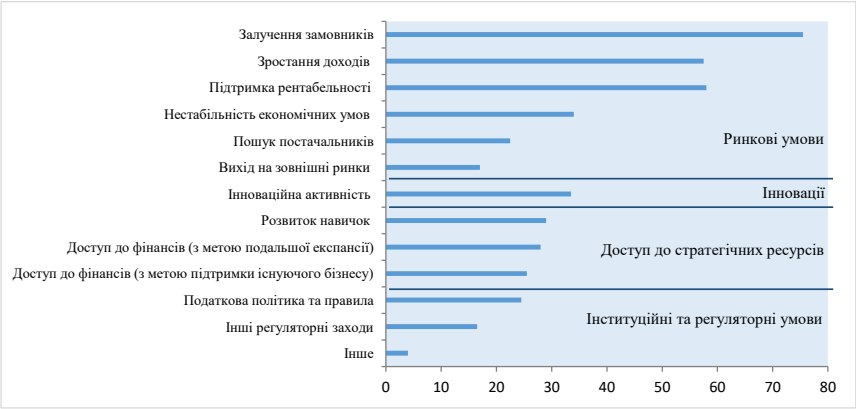


Рис. 8.4. Виклики для розвитку МСП з позицій економічної кон'юнктури (у %)

Джерело: складено за [15].

Глобальна економічна кон'юнктура, окрім умов внутрішнього та місцевого ринку, формує умови для МСП. Надійні макроекономічні та бюджетні умови піднімають бізнес, довіру інвесторів та споживачів, впливають на корпоративні інвестиційні рішення, заохочують ризикувати як підприємцям, так і інвесторам, а також стимулюють попит споживачів. Тенденції на міжнародних ринках фінансів та праці є визначальними для доступу вітчизняних малих та середніх підприємств до фінансування та (високо)кваліфікованої робочої сили [13].

Глобалізація ринків фінансів, освіти та праці посилила резонанс локальних шоків у глобальному масштабі та глобальних шоків на місцевому рівні. Торгівельні та глобальні ланцюги вартості (GVC) створюють можливості для МСП поглинати переливи технологій та управлінських ноу-хау,

розширювати та поглиблювати набір навичок, інновацій, масштабування та підвищення продуктивності праці [12; 14].

8.3. Особливості наднаціональної системи підтримки і регулювання МСБ в країнах ЄС

Роль малого та середнього бізнесу в економіці значна. Він пов'язує економіку в єдине ціле, утворює свого роду фундамент. Державна підтримка є ключовим фактором у становленні і підтримці малого і середнього бізнесу. Державна підтримка найчастіше полягає в наданні наступних умов: пільгове кредитування; зменшення податкових платежів; пільги на оренду приміщень; субсидування МСП; часткова компенсація банківської ставки; підвищення кваліфікації за рахунок державного бюджету; усунення адміністративних бар'єрів; надання поручительств. У розвинених країнах підтримка малого і середнього бізнесу з боку держави є однією з важливих функцій останнього, оскільки малі і середні підприємства ініціюють багато нововведень й інновацій, формують істотну частку податкових надходжень в бюджет, забезпечують створення значної частини робочих місць. Малі та середні підприємства займають важливе місце в економіці країн ЄС. При цьому зауважимо, що малий і середній бізнес в Європі істотно змінився за останні 20–30 років. Сучасні малі і середні підприємства, особливо в сфері виробництва, найчастіше застосовують високі технології. МСП Європи вносять значний вклад в НДДКР, хоча і

поступаються великим підприємствам. В даний час малі і середні підприємства відіграють величезну роль як в реалізації економічного зростання, так і зростання зайнятості в Європі. В якійсь мірі можна стверджувати, що від цього сегмента в значній мірі залежить успіх багатьох інтеграційних ініціатив в рамках ЄС. Політика підтримки малого і середнього підприємництва в ЄС має всеосяжний і системний характер. У Європейському союзі існує наднаціональна система підтримки і регулювання малого та середнього бізнесу. Її почали втілювати в життя ще на початку 1970-х років. Важливу роль на самому початку відіграли заходи із ліквідації деяких адміністративних бар'єрів, наприклад: часткова гармонізація податку на додану вартість в країнах-членах ЄС; реалізація змін в умовах фінансування (створення Європейської асоціації фондів взаємних гарантій для малого бізнесу); стимулюючі заходи в галузі соціальної політики. Найважливішою мірою для стимулювання МСП була підготовка і публікація так званої «Білої книги», в якій аналізується європейська політика, тактика і стратегія щодо цих підприємств [16-17].

Ще одним важливим кроком щодо стимулювання МСП в Європі стала так звана Європейська хартія для малих підприємств. Багато положень Хартії увійшли в Багаторічну програму по малому і середньому бізнесу, і саме завдяки їй за допомогою наднаціональних структур ЄС було реалізовано багато проєктів. Як правило, європейська політика в сфері стимулювання малого та середнього бізнесу здійснюється на двох рівнях: на національному рівні і через програми, що реалізуються під егідою ЄС. Заходи щодо підтримки малого

бізнесу на рівні ЄС найчастіше фінансуються зі Структурних фондів ЄС (включаючи регіональні фонди). *Для* поліпшення регулювання і розвитку малих і середніх підприємств в ЄС була створена система наднаціональних, міжнаціональних і національних органів влади та організацій. Вона враховує інтереси ЄС, окремих країн-членів, думки різних підприємницьких організацій, національних галузевих і регіональних структур і асоціацій малого бізнесу, торгово-промислових палат. Важливим елементом системи є європейська асоціація венчурного капіталу, що полегшує розвиток малих інноваційних підприємств [17-18].

Таблиця 8.6

Державна підтримка МСБ в частині підвищення доступності фінансування в 2010–2025 рр.

Заходи державної підтримки сектору МСБ	**Країна**
Гарантії за кредитами МСБ	Іспанія, Нідерланди, Словаччина, Словенія, Австрія, Данія, Фінляндія, Італія, Угорщина, Німеччина, Швейцарія, Франція, Польща, Бельгія, Португалія, Чехія, Швеція, Литва, Естонія, Греція
Надання спеціальних умов щодо гарантій для стартапів	Данія, Швейцарія, Нідерланди, Австрія, Чеська Республіка, Естонія, Франція
Збільшення державних гарантій за експортними операціями	Данія, Фінляндія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Іспанія, Естонія
Державне співфінансування (включаючи пенсійні фонди)	Швейцарія, Ірландія, Данія
Збільшення частки прямого фінансування МСБ	Угорщина, Сербія, Словенія, Іспанія
Субсидування процентних ставок	Німеччина, Франція, Італія, Угорщина, Португалія, Іспанія, Туреччина

Продовження табл. 8.6

Податкові пільги, відстрочення платежів	Франція, Ірландія, Італія, Іспанія, Швейцарія, Швеція, Німеччина
Спеціалізовані на кредитуванні МСБ банки; негативна облікова ставка	Ірландія, Данія, Польща, Бельгія, Естонія, Люксембург
Гранти для розвитку МСБ	Франція, Німеччина, Італія, Польща, Іспанія, Литва, Естонія, Чехія, Болгарія, Румунія, Хорватія, Греція
Пільгові кредити та мікрофінансування	Нідерланди, Італія, Угорщина, Польща, Франція, Німеччина, Латвія, Словенія, Болгарія, Румунія
Інструменти зниження ризиків (гарантії, страхування)	Австрія, Німеччина, Франція, Іспанія, Польща, Чехія, Швеція, Фінляндія

Джерело: складено за [16].

Велика увага приділяється створенню мереж, розрахованих на максимальне розширення взаємодії малих і середніх підприємств з національними, регіональними та місцевими структурами їхньої підтримки. На розвиток інноваційного підприємництва в ЄС впливають державні фінансові установи (наприклад, ЄІБ, EIF, Bpifrance, KfW), приватні венчурні фонди, а також некомерційні організації, що діють у межах програм Horizon Europe, Digital Europe, LIFE та EU4Business. Важливе місце в реалізації програм підтримки МСБ посідає Європейська програма науково-технічного співробітництва в галузі високих технологій «EUREKA», що підтримує інноваційні проєкти. «EUREKA» служить доповненням європейських рамкових програм, причому ЄС може брати участь в ній в якості партнера. Так, можна відзначити спільну програму «EUREKA» і Європейської комісії «Eurostars», створену для підтримки наукомістких малих і середніх підприємств. На рівні ЄС стимулювання інноваційної

діяльності здійснюється шляхом опосередкованого фінансування через інвестиції у фонди венчурного капіталу, які знаходяться в приватному управлінні, а також шляхом надання боргових гарантій для інвестицій в інноваційне мале і середнє підприємництво [19-21].

8.4. Програми ЄС на підтримку малих та середніх підприємств пост-2020

Програми ЄС забезпечують підтримку малих та середніх підприємств у багатьох державах-членах за допомогою різних каналів [22-23]. У рамках ESIF (European structural and investment fund) основна увага приділяється фонду інтеграції та ESIF, ESF+ (European social fund +) та EMFF(European Maritime and Fisheries Fund), EAFRD (European Agricultural Fund for Rural Development), який в даний час не включено до пропозиції Загальних положень (CPR) [22; 24; 28-29]. Є й інші фонди в рамках ESIF, а саме Фонд надання притулку та міграції, Фонд внутрішньої безпеки та Управління кордонами та Візовий інструмент. Будь-яка юридична особа, створена відповідно до законодавства ЄС, має право користуватися цими коштами та інструментами. Серед іншого, виокремлюються також такі інструменти підтримки МСП в ЄС, як: «Програма єдиного ринку», яка буде основною заміною COSME (Конкурентоздатність малих та середніх підприємств); Програма «ЄС Invest», яка буде поєднувати EFSI з періоду 2014-2020 та використання фінансових інструментів COSME;

Програма «Горизонт Європа» як продовження «Горизонту 2020»; Програма «EUREKA» та її компонент «Eurostars» [21; 25-27].

Запропонована нормативна база на 2021–2027 роки передбачає більший простір для МСП для отримання допомоги від ЄС. Нова Багаторічна фінансова база пропонує посилення узгодження політичних пріоритетів з програмами та фондами ЄС. Це передбачає деякі нові програми, але головним чином продовження дії існуючих програм з оновленим фокусом та змінами у розподілі бюджету. Залежно від конкретної ролі, органи місцевого самоврядування мають більше можливостей підтримувати МСП у програмах ESIF через систему спільного управління, оскільки іншими програмами ЄС керує централізоване управління на рівні ЄС [22-24].

Фонди ESI мають давню традицію підтримувати МСП та підприємництво. Сюди входять пріоритети та заходи, що стосуються малих та середніх підприємств та звернення до них як до потенційних бенефіціарів. Сфера підтримки МСП відрізняється у одного фонду від іншого. Очікувана підтримка ESIF для МСП, запропонована на 2021–2027 роки, у порівнянні з підтримкою у 2014–2020 роках, буде нижче. Зміни в тематичній орієнтації та цілях політики, а також обсяги втручання та розподіл бюджету визначають потенціал підтримки ESIF малих та середніх підприємств [23-24; 28-29].

Пропозиції щодо регулювання програм ESIF (CPR) розрізняють п'ять цілей політики (PO), а саме:

PO1 – розумніша Європа шляхом сприяння інноваційним та розумним економічним трансформаціям;

РО2 – більш зелена, низьковуглецева Європа шляхом просування чистого та справедливого енергетичного переходу, зелених та блакитних інвестицій, кругової економіки, адаптації до клімату та запобігання ризикам і управління ними;

РО3 – більш зв'язана Європа за рахунок посилення мобільності та регіонального зв'язку з ІКТ;

РО4 – більш соціальна Європа, що реалізує Європейський стовп соціальних прав;

РО5 – Європа, ближча до громадян шляхом сприяння сталому та інтегрованому розвитку міських, сільських та прибережних районів та місцевих ініціатив [22-24].

Регламент ERDF та Фонду інтеграції чітко включає МСП в одну конкретну мету відповідно до цієї Постанови, а саме «Посилення зростання та конкурентоспроможності МСП». Більш опосередковано, МСП також розглядаються у двох інших конкретних цілях РО1; «Посилення дослідницьких та інноваційних можливостей та впровадження передових технологій» (РО1 i) та «розвиток навичок розумної спеціалізації, промислового переходу та підприємництва» (РО1 iv). Для цих конкретних цілей пропозиції щодо спільного результату, зокрема спільні показники результатів, прямо згадують МСП [23; 26]. Для решти конкретних цілей у рамках РО1 «Користування перевагами оцифрування для громадян, компаній та урядів» (РО1 ii) загалом розглядаються підприємства. МСП не вказуються як такі ні в цільових, ні в загальних показниках. ESF + під спільним управлінням може також сприяти досягненню РО1 та четвертої конкретної мети, зокрема, включаючи явну підтримку МСП [24].

Порівняно з програмним періодом 2014–2020 років, нещодавно запропонована нормативна база натякає на менш конкретні можливості для підтримки конкурентоспроможності МСП. Наприклад, у регламенті 2014–2020 рр. було визначено два пріоритети втручання для підвищення конкурентоспроможності МСП шляхом інтернаціоналізації, тоді як запропонований регламент 2021–2027 рр. взагалі не торкається теми інтернаціоналізації [23-24; 26].

У той же час PO1 iv безпосередньо пов'язаний із ціллю політики «розумнішої Європи». На програмний період 2014–2020 років підтримка МСП та розвиток навичок розглядаються під різними тематичними цілями (ТО 3 та ТО 10 відповідно), які, як правило, охоплюються ЄФРР та ЄСФ відповідно. Це може призвести до більш інтегрованої підтримки МСП для досліджень та розробок, конкурентоспроможності та розвитку навичок у майбутньому.

Інші цілі політики неявно націлені на МСП. Жодна із запропонованих конкретних цілей явно не спрямована на МСП або підприємництво, хоча МСП можуть також отримувати бенефіціари в рамках «зеленішої, низьковуглецевої Європи» (PO2) з конкретними цілями, спрямованими на енергоефективність та відновлювані джерела енергії [22].

Певною мірою МСП можуть також скористатись заходами, передбаченими ціллю політики «більш зв'язана Європа» (PO3) щодо зв'язку з ІКТ. Для посилення фокусу на МСП програми можуть використовувати загальні показники результатів під PO1 для інших організацій. Роблячи це,

керівники програм можуть вказати, що МСП є важливою цільовою групою їх програми [22-23].

Внесок Фонду інтеграції у підтримку МСП може бути обмежений, оскільки він зосереджений на РО2 та частинах РО3, де МСП явно не згадуються. Отже, можливості для підтримки МСП стали менш помітними із запропонованими правилами, тоді як у 2014-2020 роках підприємства були чітко орієнтовані на інвестиційний пріоритет «Сприяння енергоефективності та використанню відновлюваної енергії на підприємствах» [24].

ESF + під прямим та непрямим управлінням може також підтримувати МСП за напрямом «Зайнятість та соціальні інновації». Це замінює програму EaSI на 2014-2020 роки, що сприяє зайнятості та соціальним інноваціям. Цей напрямок включає конкретні цілі на підтримку (а) послуг роботодавцям та тим, хто шукає роботу, що підтримують інтегровані європейські ринки праці, та (б) розвитку ринкових екосистем, що забезпечують мікрофінансування мікропідприємств на стадіях запуску та розвитку. Як наслідок, підтримка ESF+ для МСП буде поєднувати підтримку розвитку навичок та мікрофінансування, що до цього часу охоплюється різними програмами. Однак напрямки та форми господарювання будуть і надалі відрізнятися [24].

EMFF та EAFRD зосереджені на конкретних територіальних районах та секторах. Це передбачає різне тематичне висвітлення цих фондів. Пропозиція щодо регулювання EMFF визначає чотири пріоритети, що доповнюють цілі Загальної рибногосподарської політики (CFP). Три з них стосуються підприємств, що стосуються дрібного

рибальства, стійкої аквакультури, рибного господарства та переробки продуктів аквакультури, а також місцевого розвитку, який веде громада (CLLD), щоб краще використовувати потенціал для стійкої синьої економіки. Пропозиція містить дуже докладні описи відповідних вимог, посилаючись на вікові обмеження для одержувачів або розмірів суден. Загалом, підтримка дрібного рибальства та аквакультури схожа на підтримку в рамках програмного періоду 2014-2020 рр. [29].

Підтримка EAFRD може бути спрямована на ферми та інші підприємства у сільській місцевості, що сприяють диверсифікованій економічній діяльності, яка може включати МСП. Конкретні цілі запропонованого регулювання EAFRD сприяють розвитку розумного, стійкого та диверсифікованого сільськогосподарського сектору та зміцненню соціально-економічної структури сільських районів.

П'ять з дев'яти конкретних цілей статті 682 спрямовані на розвиток фермерських господарств та / або підприємств у сільській місцевості, включаючи МСП. Однак вони не чітко розглядаються в конкретних цілях, а лише у типі втручань. Навпаки, у 2014–2020 рр. до малих фермерських господарств та молодих фермерів звертались за допомогою підпрограм, що відповідають конкретним потребам [29].

Підтримка МСП не дуже помітна під тематичним фокусом. Однак поправка до статті 4 CPR, запропонована Європейським Парламентом, є подібною до пропозиції CoR і передбачає чітку конкурентоспроможність та формулювання цілей політики «розумнішої Європи», пов'язаних з МСП. Це

«більш конкурентоспроможна та розумна Європа шляхом сприяння інноваційним та розумним перетворенням економіки та зміцненню малих та середніх підприємств». У той же час відкриті формулювання залишають поле для маневру для керівників програм, щоб чітко зосередити увагу на МСП, якщо це вважається доцільним. Однак невідомо, чи можуть керівники програм визначати це на рівні конкретних цілей у своїх програмах або лише шляхом розробки втручань та показників відповідно [24; 28-29].

Втручання ERDF загалом було розширено в запропонованому регламенті порівняно з регламентом 2014–2020 рр. Сюди також входить сфера підтримки МСП, які прямо згадуються лише стосовно «виробничих інвестицій», але які також можуть отримати користь від інших заходів. Подібно до тем та завдань, це може забезпечити більше простору для маневру, але це залежатиме від керівництва програмою. Пропозиція щодо ESF + в рамках спільного управління не визначає заходів, особливо важливих для МСП. У напрямі «Зайнятість та соціальні інновації» згадується про підтримку мікрофінансування як особливо актуальну для МСП.

Сфера дії EMFF детально викладена через тематичні специфікації підтримки, як зазначено вище та викладено у статтях 15–26 запропонованого регламенту. Нарешті, EAFRD детально описує сферу діяльності за допомогою декількох заходів, серед яких особлива увага приділяється МСП. Це охоплює втручання у розвиток сільських районів для «становлення молодих фермерів та запуску сільського бізнесу»,

яке також було включено в програмний період 2014-2020 років [22; 29].

Фінансування ESIF та EAFRD зменшиться приблизно на 22 % у поточних цінах. Зменшення буде найбільш вираженим для Фонду інтеграції (більше третини) та EMFF (майже на чверть), хоча для EMFF це передбачає незначне зменшення загальної суми. Крім того, ESF + також постраждає від суттєвого скорочення, враховуючи його ширшу спрямованість на включення кількох інших програм. Ці скорочення призведуть до змін у фінансуванні політики згуртованості в державах-членах, оскільки деякі можуть збільшити фінансування, тоді як іншим, можливо, доведеться зменшити до 25 % [22-23].

Тематична концентрація уваги та виділення коштів – це способи адаптувати підтримку головних пріоритетів політики. Тематична концентрація повинна забезпечити, щоб «в умовах скорочення бюджету все ще існувала критична маса інвестицій». Кілька фондів в обох програмних періодах включають виділення певних пріоритетів політики. Однак тематична концентрація та виділення коштів у пропозиціях щодо ESF +, EMFF та EAFRD не враховують втручання МСП. Тому ці кошти не спрямовані на підтримку МСП та підприємництва [23].

Таким чином, у рамках ESIF, ERDF є єдиним фондом з яскраво вираженим потенціалом підтримки МСП, який може бути додатково посилений шляхом спрямування коштів на цілі політики. У таблиці 8.7 нижче подано огляд пропонованих змін щодо тематичної концентрації за типами регіонів. Нова концентрація тематичних цілей у меншій кількості цілей

політики та зміна віднесення регіонів до груп 1 та 2 заважає однозначній оцінці спрямування коштів, пов'язаних з МСП та підприємництвом.

Таблиця 8.7

Напрями підтримки МСП ресурсами ERDF

ERDF	2014–2020	2021–2027
Найбільш розвинені регіони / група 1	Щонайменше 80 % для будь-яких двох або більше ТО «НДДКР, ІКТ», «МСП» та «низьковуглецевих»; з яких щонайменше 20 % для «низьковуглецевих»	Щонайменше 60 % для «розумнішої Європи» Щонайменше 85 % для «розумнішої Європи та «зеленої, низьковуглецевої Європи» разом
Транзитні регіони / група 2	Щонайменше 60 % для будь-яких двох або більше ТО «НДДКР, ІКТ», «МСП» та «низьковуглецевих»; з яких щонайменше 15 % для «низьковуглецевих»	Щонайменше 45 % для «розумнішої Європи Щонайменше 30 % для «зеленішої, низьковуглецевої Європи»
Найменш розвинені регіони / група 3	Щонайменше 50 % для будь-яких двох чи більше ТО «НДДКР, ІКТ», «МСП» та «низьковуглецевих»; з яких щонайменше 12 % для «низьковуглецевих»	Щонайменше 35 % для «розумнішої Європи» Щонайменше 30 % для «зеленішої, низьковуглецевої Європи»

Джерело: складено за [22-23].

Загалом, тематична концентрація має тенденцію до незначного посилення для регіонів із співвідношенням ВНД вище середнього по ЄС (група 1) і залишається більш-менш незмінною для груп 2 та 3. У той же час регіони із співвідношенням ВНД між 90 % та 100 % середнього показника по ЄС тепер буде включено до групи 1, тоді як вони були

регіонами перехідного стану в попередній програмний період. Для таких регіонів тематична концентрація буде посилюватися.

Тематична концентрація залишається відносно незмінною для МСП, що мають спеціальну тематичну мету відповідно до чотирьох тематичних цілей (2014–2020), або які будуть розглядатися як одна цільова група в рамках ширшої цілі політики «Розумніша Європа», яка включає конкретні цілі, пов'язані з НДДКР та ІКТ [23].

Враховуючи вищезазначені міркування щодо тем, що розглядаються Фондами ESI, та тематичну концентрацію на відповідних цілях політики МСП, ERDF має найбільший вплив на підтримку МСП. EMFF та EAFRD також можуть надати значну підтримку МСП у галузі рибного господарства та фермерського господарства, але їх сфера застосування обмежена в територіальному та галузевому плані. Фонд інтеграції та ESF+ можуть надавати підтримку МСП, незалежно від сектору (крім секторів, виключених із підтримки ESIF загалом). Усі фонди ESI можуть використовувати фінансові інструменти в період після 2020 року. Таким чином, МСП можуть отримати вигоду від кращого доступу до фінансування не лише з ERDF, а й з EMFF, EAFRD та ESF+. Наприклад, фінансування інвестицій у виробничу аквакультуру може здійснюватися лише за допомогою фінансових інструментів. В рамках ESF +, зокрема, надаватимуть підтримку мікрофінансування, яка також може бути актуальною для малих та особливо мікропідприємств для покращення доступу до фінансування [23].

Ставки співфінансування різняться залежно від фондів та регіонів, а частково і від заходів. У наведеній нижче таблиці порівнюються ставки співфінансування для ESI, запропоновані на 2021–2027 роки та застосовувані в 2014–2020 роках. Порівняння свідчить про зниження ставок співфінансування програм після 2020 року порівняно з програмним періодом 2014–2020 рр. Для ERDF, включаючи Interreg, Фонд інтеграції та ESF + під спільним управлінням. Таким чином, співфінансування МСП та підприємництва за цими програмами зменшиться, що означатиме зменшення привабливості підтримки з цих фондів. Цей ризик зачіпає МСП через нестачу капітальних ресурсів та доступ до фінансування. У той же час нижчі ставки співфінансування пом'якшать частину скороченого фінансування після 2020 року.

Таблиця 8.8

Прогнозні оцінки та умови співфінансування МСП

Фонд	**Максимальне співфінансування 2014–2020**	**Максимальне співфінансування 2021–2027**
ERDF	80 % / 85 % для менш розвинених регіонів; 60 % для перехідних регіонів; 50 % для більш розвинених регіонів	70 % для менш розвинених регіонів; 55 % для перехідних регіонів; 40 % для більш розвинених регіонів
Interreg within ERDF	85 %	70 %, крім зовнішніх кордонів та найвіддаленіших регіонів
Фонд інтеграції	85 % на рівні кожної пріоритетної осі	70 % на рівні кожного пріоритету

Продовження табл. 8.8

ESF / ESF+ під спільним управлінням	Як ERDF, але на 10 % вище для пріоритетних напрямків, присвячених виключно соціальним інноваціям та / або транснаціональному співробітництву	Як ERDF і до 95 % для інноваційних дій
EMFF	В основному 50 %, але доповнюється додатковим співфінансуванням, що веде до індивідуальних ставок за типом заходів	75 % на всі заходи, що стосуються МСП
EAFRD	Різні ставки та максимальні суми за типом заходу	Різні ставки та максимальні суми за типом заходу

Джерело: складено за [22-24; 28-29].

Для EMFF та EAFRD запропоновані зміни щодо співфінансування не є однозначними, оскільки ставки та умови різняться для різних заходів. Наприклад, співфінансування EMFF стартової підтримки для «молодих» рибальських підприємств у програмний період 2014–2020 рр. становило максимум 25 % вартості суден або 75 000 євро (Регламент EMFF, ст. 31). Також у 2014–2020 роках малі прибережні рибальські підприємства можуть отримати додаткові 30 % на додаток до основного 50 % співфінансування, що передбачає загальне співфінансування 80 % (Регламент EMFF, ст. 95 та Додаток I). Пропозиція щодо максимального співфінансування 75% на період після 2020 року може, таким чином, по-різному

впливати на окрему підтримку МСП, але спростити розрахунок підтримки, пов'язаної з МСП [28-29].

Відтак аналіз цілей політики, обсягу підтримки та наявного фінансування свідчить про те, що ERDF залишатиметься основним джерелом підтримки МСП та підприємництва в цілому. Цей механізм буде доповнено EMFF та EAFRD у прибережних та сільських районах (зокрема, у зв'язку з підтримкою рибного господарства та аквакультури, сільського господарства та розвитку бізнесу у сільському секторі). Загальна підтримка зменшиться, як за рахунок зменшення коштів, так і зниження ставок співфінансування.

8.5. Порівняльний аналіз національних систем підтримки МСП в розвинених країнах

Крім загальноєвропейської підтримки малого інноваційного підприємництва, кожна країна ЄС має національні системи підтримки його розвитку. Прикметним може стати порівняння систем підтримки МСБ Франції (член ЄС) і Швейцарії (не входить в ЄС). Мале та середнє підприємництво досить розвинене у Франції, що частково пояснюється успішним фінансуванням (табл. 8.9). Так, в 2019–2024 рр. спостерігалась позитивна динаміка обсягів наданих кредитів МСБ [30].

Таблиця 8.9

Фінансування МСП у Франції в період з 2019–2024 рр.

Показник	Одиниця виміру	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Кредити бізнесу в цілому	млн євро	1 203 000	1 225 000	1 248 000	1 270 000	1 292 000	1 315 000
кредити МСБ	млн євро	301 000	310 000	318 500	327 000	336 500	344 000
кредити МСБ	У% від кредитів, наданих для всіх підприємств,	25,9	25,3	25,5	25,7	26,0	26,2
Коротко термінові кредити МСП	млн євро	42 500	43 000	43 500	44 000	44 500	45 000

Джерело: складено за [30].

Проаналізувавши дані табл. 8.10, можна зробити висновок про те, що в 2020–2021 завдяки програмам підтримки (зокрема, fonds de solidarité, chômage partiel, prêts garantis par l'État), кількість банкрутств серед МСП була істотно нижчою, ніж у допандемічні роки. Багато малих підприємств вижили лише завдяки державним субсидіям. В 2022–2023 роках після поступового згортання підтримки, МСП стали найбільш вразливими до економічних потрясінь — зростання енергетичних цін, інфляції, проблем з ланцюгами постачання. Частка банкрутств серед МСП почала зростати швидше, ніж серед великих компаній. В 2024 за даними французького аналітичного бюро Altares, понад 90% усіх банкрутств у Франції припадає на малі та середні підприємства 1. Це узгоджується з тим, що саме МСП становлять більшість економіки Франції (понад 99% усіх підприємств) [30; 32].

Таблиця 8.10

Банкрутства підприємств у Франції в період з 2019- 2024 рр.

	Одиниця виміру	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Банкрутства МСП	Кількість збанкрутілих підприємств	56 700	31 500	28 000	42 500	50 000	60 852
Зміни	%	–1,2	-44,5	-11,1	51,8	17,6	21,7

Джерело: складено за [30; 32]

У 2024 році державна підтримка підприємництва у Франції (табл. 8.11), реалізована через Bpifrance, охопила широкий спектр напрямів, що дозволило мобілізувати понад 60 млрд євро. Найбільші обсяги фінансування були спрямовані на кредитування бізнесу — 20 млрд євро, що стало рекордним показником за останні роки. Значні ресурси були також виділені на підтримку експорту — 22 млрд євро, зокрема через страхування експортних ризиків. На трансформацію промисловості було спрямовано 9 млрд євро, а на екологічну та енергетичну модернізацію — 7 млрд євро, що свідчить про пріоритетність сталого розвитку. Інноваційна діяльність, включно з дослідженнями та розробками, отримала 5 млрд євро, охопивши понад 5 500 компаній. Bpifrance також активно інвестувала у капітал підприємств — 1,8 млрд євро було вкладено у 169 компаній. Через механізм фондів фондів (венчурні та інвестиційні фонди) було мобілізовано 1,7 млрд євро, що дозволило підтримати 77 фондів, з яких 57 — нові інвестиції. Окрім фінансової підтримки, Bpifrance реалізувала понад 8 600 консалтингових місій, а також підтримала 2 050 підприємців у

депресивних регіонах у межах програми Entrepreneuriat Quartiers 2030 [31].

Таблиця 8.11

Заходи підтримки МСП у Франції

Заходи	Сума, що виділяється державою, млрд євро
Кредитування бізнесу (позики)	20
Підтримка промисловості	9
Екологічна та енергетична трансформація	7
Експортно-орієнтовані компанії	22
Інновації (включно з R&D та Deeptech)	5
Прямі інвестиції у компанії (капітал)	1,8
Фонди фондів (венчурні та інвестиційні фонди)	4,7

Джерело: складено за [31].

Інші програми підтримки МСП включають:

- реформи, що спрощують процедуру найму/звільнення працівників для МСП;
- розвиток кредитних інститутів для суб'єктів МСП, полегшення доступу до фінансових ресурсів;
- малі і середні підприємства мають пріоритетний доступ до державних замовлень;
- Французьке агентство зі сприяння розвитку підприємств на міжнародному рівні «Бізнес Франс» забезпечує вихід на іноземні ринки МСП;
- «Національний пакт конкурентоспроможності та зайнятості» створений з метою стимулювання економічного зростання підприємств і забезпечення робочих місць.
- Один із його заходів – кредитування малого та середнього бізнесу за допомогою Державного інвестиційного банку. Державна політика Франції спрямована на розвиток МСБ для скорочення безробіття і банкрутства підприємств, вдосконалення

технологій і підвищення гнучкості, стійкості і конкурентоспроможності на світових ринках в умовах глобалізації світової економіки. Результати SWOT-аналізу стану МСБ у Франції наведені в табл. 8.12 [30-31].

Таблиця 8.12

SWot-аналіз стану МСБ у Франції

Переваги	**Недодіки**
1. Через Bpifrance та інші інституції МСБ отримують доступ до кредитів, гарантій, венчурного капіталу, податкових пільг. 2. Понад €60 млрд фінансування у 2024 році, зокрема €20 млрд кредитів і €1,7 млрд у венчурні фонди. 3. Активне стимулювання R&D, Deeptech, екологічних та цифрових трансформацій. 4. €22 млрд на страхування та підтримку експорту, що дозволяє МСБ виходити на зовнішні ринки з меншими ризиками.	1. У 2020–2021 роках багато МСБ вижили лише завдяки субсидіям, що свідчить про структурну вразливість. 2. Різке зростання банкрутств після згортання підтримки (з 28 тис. у 2021 до 60 852 у 2024). 3. Незважаючи на державні інвестиції, приватні венчурні інвестори менш активні у фінансуванні МСБ. 4. Складність податкової та адміністративної системи залишається бар'єром для розвитку малого бізнесу.
Можливості	**Загрози**
1. Гарантії ЄС через Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI) розширюють доступ до фінансування. 2. Державні програми стимулюють інвестиції в енергоефективність, цифрові рішення, сталий розвиток. 3. Програми на кшталт Entrepreneuriat Quartiers 2030 підтримують бізнес у депресивних регіонах. 4. Розширення інструментів підтримки, включно з акселерацією, консалтингом, гарантіями.	1. Інфляція, зростання ставок ЄЦБ, енергетична криза — все це ускладнює доступ до фінансування. 2. Понад 60 тис. у 2024 році — найвищий показник за останнє десятиліття. 3. Особливо у сфері інновацій, де МСБ часто не мають достатніх ресурсів. 4. Зміна урядових пріоритетів або скорочення бюджетів може поставити під загрозу сталість підтримки.

Джерело: складено за [30-32].

Швейцарія — високорозвинена постіндустріальна країна, яка зберігає статус одного з провідних світових фінансових і

банківських центрів. Розташована в самому серці європейського континенту, Швейцарія відіграє ключову роль у глобальній фінансовій системі, залишаючись при цьому політично нейтральною та незалежною. Вона є одним із головних торгово-економічних і фінансових партнерів Європейського Союзу, хоча не входить до його складу. У 2024 році економіка Швейцарії демонструвала стабільне зростання: ВВП країни склав понад 936 млрд доларів США, а рівень інфляції знизився до 1 %, що сприяло зниженню ключової процентної ставки до 1,5 %. Це створило сприятливі умови для розвитку підприємництва, зокрема малого і середнього бізнесу. Частка мікро-, малих і середніх підприємств (МСП) у структурі ВВП Швейцарії залишається значною — понад 55 %, що підтверджує їхню провідну роль в економічному розвитку країни. МСП активно функціонують у сферах високих технологій, фармацевтики, машинобудування, туризму та фінансових послуг. За всіма основними фінансовими показниками державної підтримки МСП у Швейцарії у 2024 році спостерігається позитивна динаміка. Через Державний секретаріат з економічних питань (SECO) реалізуються програми підтримки інновацій, цифровізації, експортної діяльності та доступу до фінансування. Крім того, укладення нових угод про вільну торгівлю, зокрема з Індією, відкриває нові можливості для швейцарських підприємств на міжнародних ринках [33].

Таблиця 8.13

Розподіл підприємств різного типу в Швейцарії (2015–2025 рр.)

Розмір підприємства	Кіл-ть підприємств, % від загальної кіл-ті	Зайнято на підприємствах, % від загальної кіл-ті
Мікро (0–9)	89	19
Малі (10–49)	8,5	15
Середні (50–249)	2	22
Крупні (від 250)	0,5	44

Джерело: складено за [34].

У період з 2020 по 2025 рр. у Швейцарії спостерігається зростання кількості збанкрутілих підприємств, що контрастує з позитивною динамікою попереднього десятиліття (2011–2019 рр.), коли середньорічне скорочення банкрутств становило понад 5 %. Зокрема, у 2023–2024 рр. кількість банкрутств зросла на понад 25 % порівняно з докризовими показниками. Основними причинами стали інфляційний тиск, зростання вартості енергоносіїв, підвищення процентних ставок та загострення геоекономічної нестабільності. Попри це, Швейцарія зберігає ефективну систему підтримки малого і середнього підприємництва, яка дозволяє значній частині підприємств уникати повного припинення діяльності через механізми реструктуризації та доступ до фінансових інструментів. У країні сформоване сприятливе бізнес-середовище для створення та розвитку МСП. За розробку і реалізацію політики уряду з підтримки МСП відповідає Дирекція з територіального розвитку, що входить до складу Державного секретаріату економіки Швейцарії (SECO). У рамках її діяльності реалізуються державні цільові програми,

спрямовані на стимулювання інновацій, цифровізації, експортної активності та підвищення конкурентоспроможності підприємств [33].

Фінансова підтримка МСП у Швейцарії здійснюється переважно через банківську систему, зокрема кантональні банки, які мають державну підтримку. Інструментом пільгового оподаткування виступає знижена ставка податку на прибуток або повне звільнення від його сплати строком на 10 років. При цьому рівень зниження податкового навантаження на федеральному рівні визначається обсягом пільг, що надаються з боку кантонів. Суб'єкти МСП можуть розраховувати на пільгове кредитування – до 2/3 від вартості проєкту, виділення грантів на НДДКР і навчання персоналу. На території Швейцарії діє мікрофінансова підтримка підприємств, для них надаються мікропозики суб'єктам МСП як на території конфедерації, так і за кордоном [34].

Принципи підтримки МСБ в США сформувалися в середині 50-х років минулого століття з моменту створення Адміністрації у справах малого бізнесу (АМБ), що захищає інтереси МСБ на урядовому рівні і має представництва у всіх великих містах країни, для поширення політики на всі штати, а не тільки на основні економічні центри США. Державна стратегія розвитку МСБ визначається «Законом про малий бізнес», згідно з яким економіка країни, заснована на приватному підприємництві і вільній конкуренції, не може розвиватися без сфери МСБ, яка потребує постійної підтримки з боку держави. Цю підтримку забезпечує АМБ за наступними напрямками: доступ до фінансових ресурсів, розміщення

державного замовлення, надання фінансової, а також консультаційної, технічної та організаційної допомоги підприємствам МСБ. При цьому, допомога, яку надає держава малому і середньому бізнесу, вельми різноманітна: від проведення технологічної модернізації виробництва, сприяння при здійсненні НДДКР, до захисту інтересів МСБ на всіх рівнях влади. До теперішнього часу АМБ є однією з найбільш великих урядових організацій в світі, що спеціалізуються в підтримці малого і середнього бізнесу: вона має більш 100 представництв у всіх регіонах країни із загальним штатом понад чотири тисячі співробітників [35].

Державна підтримка МСБ здійснюється не тільки безпосередньо структурними підрозділами АМБ або уповноваженими компаніями, а також партнерськими організаціями, консультаційними пунктами, бізнес-центрами і т. д. Регіональні представництва АМБ тісно взаємодіють з Центрами розвитку підприємництва (ЦРП), основними завданнями яких є навчання представників сфери малого і середнього бізнесу навичкам підприємництва і ведення бізнесу, пошук джерел фінансування та надання консультацій щодо розширення діючого бізнесу. Крім АМБ в США розроблено чимало різноманітних програм, спрямованих на розвиток різних сегментів МСБ. Особливе місце посідає програма фінансового сприяння малому та середньому бізнесу США в разі таких надзвичайних обставин, як стихійні лиха, соціальні заворушення і терористичні акти, а також спеціальна урядова програма підтримки малого та середнього бізнесу, що належить національним меншинам [35-36].

Японська влада вживає заходів підтримки підприємницького сектора, полегшуючи створення нового бізнесу і підтримуючи чинний. У 2003 році в Японії був прийнятий закон, за яким можна відкривати мале підприємство без початкового капіталу – тільки з однієї ієною (понад тридцять тисяч підприємств вже створено таким шляхом). У 2000 р. був прийнятий закон, що максимально спрощує процедуру банкрутства малих підприємств. Згідно з чинним законодавством, у Японії дозволено реєструвати компанії з мінімальним капіталом — навіть з однією ієною. Такий підхід сприяв створенню десятків тисяч нових підприємств, особливо у сфері послуг та технологій. З метою зниження бар'єрів для виходу з ринку, у країні діє закон, що спрощує процедуру банкрутства для малих підприємств. Це дозволяє підприємцям швидко завершити діяльність без надмірного фінансового та адміністративного навантаження, а також зберегти можливість повторного входу в бізнес-середовище [37].

Фінансова підтримка МСП в Японії здійснюється через мережу великих приватних банків, які пропонують пільгові кредитні продукти. Зокрема, розроблено механізми кредитування без застави, а також короткострокові кредити під заставу обладнання, що особливо актуально для виробничих підприємств. Банки активно співпрацюють з державними інституціями для забезпечення доступу до фінансування інноваційних проєктів. Важливу роль у системі підтримки відіграє Корпорація страхування малого і середнього бізнесу Японії, яка разом з асоціаціями гарантування кредитів

забезпечує фінансові гарантії для підприємств, що не мають достатньої заставної бази. Це дозволяє розширити доступ до кредитних ресурсів для стартапів та інноваційних компаній [38].

Уряд Японії також реалізує програми субсидування та надання пільгових позик для підприємств, що працюють у галузях високих технологій, наукомісткого виробництва, цифровізації, робототехніки та зеленої енергетики. Пріоритет надається компаніям, які інтегрують сучасні технології, штучний інтелект та екологічні рішення у виробничі процеси. Таким чином, державна політика Японії щодо підтримки МСП є багаторівневою, інституційно структурованою та орієнтованою на довгостроковий розвиток підприємництва, з особливим акцентом на інновації, фінансову доступність та гнучкість регуляторного середовища [37-38].

Контрольні запитання та завдання

1. Опишіть тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру окремих розвинених країн.
2. Опишіть місце малих та середніх підприємств (МСП) в структурі суспільного відтворювального процесу.
3. Охарактеризуйте особливості впливу малого бізнесу на економічну кон'юнктуру Японії.
4. Охарактеризуйте особливості впливу малого бізнесу на економічну кон'юнктуру Італії.

5. Охарактеризуйте особливості впливу малого бізнесу на економічну кон'юнктуру Німеччини.

6. Охарактеризуйте особливості впливу малого бізнесу на економічну кон'юнктуру Франції.

7. Охарактеризуйте особливості впливу малого бізнесу на економічну кон'юнктуру США.

8. Визначте вплив фактору попиту на рівень активності малих і середніх підприємств у різних галузях розвинених країн.

9. Визначте, від чого залежить додана вартість виробничих галузей.

10. Визначте, від чого залежить зростання доданої вартості у будівництві. Оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

11. Визначте, від чого залежить зростання доданої вартості у галузі «оптової та роздрібної торгівлі та ремонту автомобілів та мотоциклів». Оцініть її вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

12. Визначте, від чого залежить зростання доданої вартості в транспортуванні та зберіганні. Оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

13. Визначте, від чого залежить зростання доданої вартості в сфері надання продовольчих послуг. Оцініть її вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

14. Визначте, від чого залежить зростання доданої вартості в галузях «інформації та комунікацій», «професійної, наукової та технічної діяльності» та «адміністративної й допоміжної

діяльності». Оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

15. Визначте, від чого залежать зміни доданої вартості в галузях «видобуток», «електропостачання, газ, пар та кондиціонування» та «водопостачання, каналізація, поводження з відходами та реконструкція». Оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

16. Оцініть значення коефіцієнта кореляції між річним приростом різних сукупних компонентів та річним зростанням вартості малих і середніх підприємств у різних галузях.

17. Оцініть внесок малих і середніх підприємств в експорт США.

18. Оцініть внесок малих і середніх підприємств в експорт Німеччини.

19. Оцініть внесок малих і середніх підприємств в експорт Франції.

20. Оцініть внесок малих і середніх підприємств в експорт Італії.

21. Оцініть внесок малих і середніх підприємств в експорт Швейцарії.

22. Оцініть внесок малих і середніх підприємств в експорт Японії.

23. Визначте підхід ОЕСР до визначення факторів впливу малих і середніх підприємств на економічну кон'юнктуру.

24. Підтвердить тезу: «Бізнес-стратегії можуть змінювати кон'юнктуру ринку, зокрема ринкові структури, що відображають розподіл ринкової сили та фірмових витрат, а

отже, можливості для інновацій, отримання прибутку та збільшення масштабів».

25. Оцініть вплив структури ринку на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

26. Оцініть вплив фірмової поведінки на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

27. Оцініть вплив продуктивності фірми на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

28. Проаналізуйте вплив циклічних трендів на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

29. Оцініть вплив мегатрендів на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

30. Оцініть вплив ефективного розміру фірми на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

31. Прокоментуйте багатофакторний підхід ОЕСР до визначення впливу економічної кон'юнктури на розвиток малих і середніх підприємств.

32. Оцініть особливості наднаціональної системи підтримки і регулювання малого і середнього бізнесу в країнах ЄС.

33. Проведіть порівняльний аналіз національних систем підтримки малих і середніх підприємств в розвинених країнах.

34. Проведіть SWOT-аналіз стану малих і середніх підприємств у Франції та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

35. Проведіть SWOT-аналіз стану малих і середніх підприємств у Німеччині та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

36. Проведіть SWOT-аналіз стану малих і середніх підприємств у Японії та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

37. Проведіть SWOT-аналіз стану малих і середніх підприємств у США та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

Тестові завдання

1. Який критерій у ЄС є визначальним для класифікації підприємств як мікро-, малих і середніх?

а) Чисельність співробітників, оборот і баланс

б) Лише чисельність співробітників

в) Тільки обсяг експорту

г) Тривалість функціонування

2. До якої категорії за класифікацією ОЕСР відносять підприємства з понад 500 працівниками?

а) Малі

б) Середні

в) Великі

г) Мікро-

3. Яка частка МСП у загальній кількості підприємств ЄС у 2025 р.?

а) 90 %

б) 95 %

в) 98 %

г) 99,8 %

4. За класифікацією METI у Японії малий бізнес у роздрібній торгівлі має обмеження по чисельності:

а) до 20 осіб

б) до 50 осіб

в) до 100 осіб

г) до 300 осіб

5. Скільки малих і середніх підприємств функціонує в Італії станом на 2025 рік?

а) 1,2 млн

б) 2,5 млн

в) 3,7 млн

г) 5,1 млн

6. Яка частка МСП у формуванні ВВП Японії?

а) 30–35 %

б) 40–45 %

в) 53–55 %

г) 65–70 %

7. У США малим бізнесом вважають підприємство з кількістю працівників:

а) менше ніж 100

б) менше ніж 300

в) менше ніж 500

г) менше ніж 1000

8. Яка частка МСП у створенні нових робочих місць у ЄС за останні 5 років?

а) 50 %

б) 65 %

в) 85 %

г) 95 %

9. У структурі економіки Італії МСП забезпечують близько:

а) 50 % зайнятості

б) 80 % зайнятості

в) 60 % зайнятості

г) 35 % зайнятості

10. Частка МСП у експорті США у 2023 році склала:

а) 15 %

б) 25 %

в) 33 %

г) 48 %

11. Який документ ЄС визначав стратегію щодо МСП на початку інтеграційних процесів?

а) Лісабонська угода

б) Біла книга

в) Європейська конвенція

г) Європейська декларація

12. Яка хартія стала основою для стимулювання малого бізнесу в Європі?

а) Хартія прав підприємців

б) Хартія інновацій

в) Європейська хартія для малих підприємств

г) Хартія європейського ринку

13. Яка країна надає спеціальні умови гарантій для стартапів?

а) Італія

б) Данія

в) Польща

г) Іспанія

14. Який інструмент ЄС підтримує наукомісткі МСП через програму «Eurostars»?

а) Horizon Europe

б) Digital Europe

в) EUREKA

г) EU4Business

15. Яка з програм ЄС є заміною COSME у новому фінансовому періоді?

а) Horizon 2020

б) Програма єдиного ринку

в) Eurostars

г) ESIF

16. Яка частка МСП на ринку державних закупівель ЄС?

а) 25 %

б) 35 %

в) 45 %

г) 60 %

17. Який з факторів НЕ належить до критеріїв ОЕСР при аналізі бізнес-середовища?

а) Податкова система

б) Інфраструктура

в) Національна символіка

г) Локальні екосистеми

18. До якої категорії в ЄС відносять підприємство з 50–249 співробітниками?

а) Мікро-

б) Мале

в) Середнє

г) Велике

19. Яка частка МСП у загальній зайнятості населення ЄС у 2025 році?

а) 50–55 %

б) 70–72 %

в) 80–82 %

г) 90 %

20. У якій країні малий бізнес класифікується як компанія з менш ніж 15 працівниками?

а) США

б) Австралія

в) Японія

г) Іспанія

21. Який головний виклик для МСП у США, що спричиняє закриття 82 % підприємств?

а) Низький експорт

б) Проблеми з управлінням грошовими потоками

в) Демографічні зміни

г) Конкуренція з боку ЄС

22. Який орган ЄС фінансує інноваційні проєкти МСП?

а) Світовий банк

б) Європейський інвестиційний банк (ЄІБ)

в) ЄБРР

г) СОТ

23. Яка з цілей політики ЄС (РО) передбачає «розумнішу Європу»?

а) РО2

б) РО3

в) РО1

г) РО5

24. Який сектор економіки Японії найбільше охоплений малим бізнесом?

а) Енергетика

б) Роздрібна торгівля і послуги

в) Авіація

г) Банківська справа

25. Скільки малих підприємств зафіксовано у США?

а) 20 млн

б) 36,2 млн

в) 42 млн

г) 50 млн

26. Яка частка малих підприємств у загальній кількості компаній США має менше ніж 100 працівників?

а) 70 %

б) 80 %

в) 98,2 %

г) 60 %

27. Який інструмент фінансування застосовується для розвитку МСП у Німеччині та Італії?

а) Гранти лише від приватних фондів

б) Субсидування процентних ставок

в) Виключно венчурні інвестиції

г) Виключно кредити Світового банку

28. У якій країні понад 60 промислових округів МСП забезпечують значний експорт?

а) Франція

б) Італія

в) США

г) Польща

29. Який із секторів ЄС найбільше залежить від кінцевого споживання домогосподарств?

а) Будівництво

б) Оптова та роздрібна торгівля

в) Енергетика

г) Інформація та комунікації

30. Яка частка МСП у створенні робочих місць у США щороку?

а) 40 %

б) 64 %

в) 75 %

г) 90 %

Відповіді до тестових завдань: 1. а, 2. в, 3. г, 4. б, 5. в, 6. в, 7. в, 8. в, 9. б, 10. в, 11. б, 12. в, 13. б, 14. в, 15. б, 16. в, 17. в, 18. в, 19. б, 20. б, 21. б, 22. б, 23. в, 24. б, 25. б, 26. в, 27. б, 28. б, 29. б, 30. б

Список використаних джерел

1. Organisation for Economic Co-operation and Development. Small and Medium-sized Enterprises (SMEs), Entrepreneurship and Innovation. Paris : OECD Publishing.

2. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1934. 255 p.

3. European Commission. Annual Report on European SMEs 2025: Resilience and Transformation in a Changing World. Brussels : European Commission, 2025.

4. Number of SMEs in Europe by size. Statista. URL: https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/

5. Organisation for Economic Co-operation and Development. Financing SMEs and Entrepreneurs 2025: OECD Scoreboard. Paris : OECD Publishing, 2025.

6. Istituto Nazionale di Statistica. Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2025. Roma : ISTAT, 2025.

7. Ministero delle Imprese e del Made in Italy. Rapporto PMI 2025. Roma, 2025.

8. Ministry of Economy, Trade and Industry. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2025. Tokyo : METI, 2025.

9. U.S. Small Business Administration. 2025 Small Business Profile. Washington, DC : SBA, 2025.

10. Eurostat. Structural Business Statistics Database. Luxembourg : Publications Office of the European Union.

11. Eurostat. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community (NACE Rev. 2). Luxembourg : Publications Office of the European Union.

12. Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019. Paris : OECD Publishing, 2019.

13. Organisation for Economic Co-operation and Development. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard. Paris : OECD Publishing, 2024.
14. Organisation for Economic Co-operation and Development. The Missing Entrepreneurs 2023: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment. Paris : OECD Publishing, 2023.
15. Facebook; OECD; World Bank. Future of Business Survey. URL: http://www.oecd.org/industry/business-stats/the-future-of-business-survey.htm
16. European Commission. Annual Report on European SMEs 2025: Resilience and Transformation in a Changing World. Brussels : European Commission, 2025.
17. European Commission. Think Small First: A Small Business Act for Europe. Brussels : European Commission.
18. European Commission. European Charter for Small Enterprises. Brussels : European Commission.
19. European Investment Fund. Annual Report 2024. Luxembourg : EIF, 2025.
20. European Investment Bank. EIB Group Activities in Support of SMEs 2024. Luxembourg : EIB, 2025.
21. EUREKA Network. About EUREKA and Eurostars Programme. URL: https://www.eurekanetwork.org (дата звернення: 27.07.2026).
22. European Commission. Common Provisions Regulation (CPR) 2021–2027. Brussels : European Commission.
23. European Commission. European Regional Development Fund (ERDF) 2021–2027. Brussels : European Commission.

24. European Commission. European Social Fund Plus (ESF+) 2021–2027. Brussels : European Commission.
25. European Commission. InvestEU Programme. Brussels : European Commission.
26. European Commission. Horizon Europe 2021–2027. Brussels : European Commission.
27. European Commission. Single Market Programme 2021–2027. Brussels : European Commission.
28. European Commission. European Maritime, Fisheries and Aquaculture Fund (EMFAF) 2021–2027. Brussels : European Commission.
29. European Commission. European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD): CAP Strategic Plans 2021–2027. Brussels : European Commission.
30. Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD Economic Surveys: France 2024. Paris : OECD Publishing, 2024.
31. Bpifrance. Rapport d'activité 2024. Paris : Bpifrance, 2025. 112 p.
32. Altares. Défaillances d'entreprises en France 2024. Paris : Altares, 2025.
33. State Secretariat for Economic Affairs. SME Policy in Switzerland 2025. Bern : SECO, 2025.
34. Swiss Federal Statistical Office. Business Demography and SMEs in Switzerland. Neuchâtel : FSO, 2025.
35. U.S. Small Business Administration. Small Business Profile 2025. Washington, DC : SBA, 2025.
36. U.S. Small Business Administration. Office of Advocacy Annual Report 2025. Washington, DC : SBA, 2025.

37. Small and Medium Enterprise Agency. White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2025. Tokyo : Ministry of Economy, Trade and Industry, 2025.

38. Japan Finance Corporation. SME Financing and Credit Support Programs. Tokyo : JFC, 2025.

Тема 9

КАНАЛИ ВПЛИВУ ОБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН ТА ЇЇ РОЛЬ У ВІДТВОРЮВАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

9.1 Кон'юнктура світового промислового виробництва.

9.2 Обробна промисловість у фокусі попиту та пропозиції: канали впливу на економічну кон'юнктуру.

9.3 Зв'язок між споживчим попитом і промисловим розвитком як фактор впливу на економічну кон'юнктуру.

9.4 Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: сприятливий цикл.

9.5 Світовий попит як джерело продукування доходу. Стійкий сприятливий цикл продукції обробної промисловості: можливості циркулярної економіки.

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

9.1. Кон'юнктура світового промислового виробництва

За останні декілька десятиліть на світовому геоекономічному просторі відбулися великі зрушення. Змінилися світові лідери. На першу позицію у виробництві і зовнішній торгівлі, випередивши США, впевнено висунувся Китай. У 2025 році його обсяг доданої вартості в обробній промисловості становить 4,66 трлн доларів США, що складає близько 27,7 % світового промислового виробництва. У структурі світової економіки помінялися місцями дві головні групи країн: з високим рівнем доходу і решта світу. Вперше в післявоєнній історії друга з них обійшла першу за часткою в світовому ВВП. На регіональному рівні різко вперед висунулася Азія. Перерозподіл економічної сили на її користь відбувся за рахунок відносного послаблення ролі в світовому промисловому виробництві Європейського Союзу і в меншій мірі – Північно-Американського континенту. У той же час і Північна Америка, і ЄС залишаються потужними економічними і промисловими центрами в світовій економіці, особливо на її інноваційних напрямках. США зберігають друге місце з обсягом 2,5 трлн доларів США, що становить близько 14,9% світового виробництва. Європейський Союз у 2025 році забезпечує 2,99 трлн доларів США доданої вартості в обробній промисловості, що складає приблизно 17,8 % від загального світового обсягу, який оцінюється у 16,83 трлн доларів США. Провідні країни ЄС спустилися в рейтингу за часткою в

глобальній обробній промисловості з лідируючих місць. В десятку найбільших економік світу за обсягом виробництва продукції обробної промисловості нині входять 4 країни Азії (Китай – 1 місце, Японія – 3 місце, Республіка Корея та Індія), США – 2 місце, Бразилія – 10 місце, та 4 країни Європи (Німеччина – 4 місце, Італія – 6 місце, Франція – 7 місце, Велика Британія – 8 місце) [1-2].

Таблиця 9.1

Місце країн у глобальній обробній промисловості (за доданою вартістю)

Позиція	Роки				
	1985	1995	2005	2015–2019	2020-2024
1	США	США	США	Китай	Китай
2	Японія	Японія	Японія	США	США
3	Німеччина	Німеччина	Китай	Японія	Японія
4	Італія	Франція	Німеччина	Німеччина	Німеччина
5	Франція	Італія	Італія	Республіка Корея	Індія
6	Велика Британія	Велика Британія	Велика Британія	Індія	Італія
7	Канада	Китай	Франція	Бразилія	Франція
8	Китай	Бразилія	Республіка Корея	Велика Британія	Велика Британія
9	Мексика	Республіка Корея	Бразилія	Італія	Республіка Корея
10	Бразилія	Іспанія	Іспанія	Франція	Бразилія

Джерело: складено за [1].

Реіндустріалізація розвинених країн і відновлення ними втрачених в попередні десятиліття позицій на світовому геоекономічному просторі поки відбувається невиразно. Політичний курс їхніх урядів в цьому напрямку не підкріплюється великими державними інвестиціями і

програмами, а отже не призводить до суттєвих змін у співвідношенні економічної сили.

Таблиця 9.2

Виробництво продукції обробної промисловості, 2025 р. (за доданою вартістю)

Країна/ Група країн	Обсяг виробництва	
	млрд дол. США	частка у світовому виробництві, %
Китай	4658	27,7
США	2913	14,9
ЄС	2990	17,8
Японія	1040	6,2
Індія	520	2,3
Республіка Корея	310	1,8
Бразилія	290	1,7
Світ в цілому	16830	100

Джерело: складено за [1].

З настанням Великої рецесії і тривалого періоду відновлення етап деіндустріалізації розвинених країнах можна вважати завершеним. Криза 2008–2009 рр. висвітлила суперечності промислового розвитку, продемонструвала визначальне значення реального сектора економіки і сильної індустрії для вирішення завдань економічного розвитку і висунула в число першочергових стратегічних цілей відродження національної промисловості, або «реіндустріалізація» (reindustrialisation). На думку У. Росса, міністра торгівлі США в адміністрації Д. Трампа, при наявності в країні найбільш ефективної в світі системи і передової практики використання у виробництві відкриттів, винаходів та інновацій, максимальну вигоду від цього мають інші країни. «США повинні більше будувати виробничих потужностей на своїй території в порівнянні з тим, що робиться зараз, щоб

підтримувати робочі місця і доходи, які дозволять країні продовжити лідирувати в дослідженнях і розробках», – вважає В. Росс [2; 8].

У посткризовий період урядами США і інших розвинених країн були прийняті програми реіндустріалізації своїх економік, спрямовані на відродження промисловості. Особливий акцент був зроблений на розвитку передових технологій, нових матеріалів та інноваційномістких виробництв. У США активна робота в даному напрямку почалася при Б. Обамі і була продовжена адміністрацією Д. Трампа. Це стало одним з важливих положень реалізації його доктрини «America First». У 2012 р. Конгресом США був прийнятий закон про конкурентоспроможність американської обробної промисловості (American Manufacturing Competitiveness Act of 2012). Пізніше була запущена програма прискореного створення робочих місць та інновацій в передових галузях обробної промисловості США (Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge).У 2013 р. конгрес прийняв закон про відродження американської обробної промисловості та інноваціях (Revitalize American Manufacturing and Innovation Act, RAMI). На основі цих документів почала формуватися Національна мережа виробничих інновацій (National Network for Manufacturing Innovation, NNMI) і відповідна їй програма (NNMI Program), прийнята в 2016 р. Надалі вона отримала назву «Обробна промисловість США» (Manufacturing USA) [7].

Значення програми Manufacturing USA для економіки країни так характеризується, наприклад, в одному зі звітів компанії

Делойт 2017 р.: «Технологічний розвиток відіграє центральну роль не тільки у виробництві товарів і послуг, але і в забезпеченні життєздатності американської економіки. Передові виробництва в США допомагають підтримувати економічне лідерство країни в світі. Однак США – не єдина нація, яка визнає цінність таких виробництв. Країни в усьому світі визнають економічні переваги потужної виробничої бази. Вони цілеспрямовано виділяють значні ресурси на її розвиток, сподіваючись зайняти лідируючі позиції в глобальному конкурентному середовищі. Щоб зберегти свої переваги в цій області, що має стратегічне значення, США вжили відповідних заходів. Федеральний уряд у співпраці з промисловцями, незалежними експертами і академічними колами запустили систему Manufacturing USA». Процес реіндустріалізації набув нового імпульсу у 2020-х роках. Програма Manufacturing USA у 2025 році охопила понад 20 інноваційних інститутів, що працюють у сферах передових матеріалів, біотехнологій, фотоніки, адитивного виробництва та цифрових технологій. Уряд США виділив 600 млн дол. США на підтримку цієї мережі, що дозволило залучити понад 1,3 млрд дол. США приватних інвестицій у рамках державно-приватного партнерства [6-7].

У 2025 році адміністрація США запустила нову ініціативу — Made in America Manufacturing Initiative, яка передбачає: скорочення регуляторного навантаження на $100 млрд; створення Офісу виробництва і торгівлі; розширення доступу до фінансування для малих виробників; розвиток інфраструктури для блакитного комірця (blue-collar boom) [8].

Паралельно в Європейському Союзі також відбувається стратегічний поворот до реіндустріалізації. За даними Capgemini, у 2025 році обсяг інвестицій у реіндустріалізацію в ЄС та США сягне 4,7 трлн доларів США, що на 38% більше, ніж у 2024 році. Основні напрями: локалізація виробництва (reshoring, nearshoring); цифровізація (AI, цифрові двійники, 5G, edge computing); сталий розвиток (зменшення викидів, енергоефективність); розвиток людського капіталу (підготовка кадрів для індустрії 4.0) [1-2; 8].

Попри ці зусилля, реіндустріалізація поки не призвела до радикального зламу у глобальному розподілі промислової сили. США і ЄС залишаються потужними інноваційними центрами, однак Азія, зокрема Китай, Індія, Південна Корея та Японія, продовжує нарощувати свою частку у світовому виробництві [1-2].

9.2. Обробна промисловість у фокусі попиту та пропозиції: канали впливу на економічну кон'юнктуру

Промисловий розвиток здебільшого розглядається з точки зору виробництва, ігноруючи змінні, що відносяться до попиту, а також їхню взаємодію з пропозицією. Для того, щоб поширення нових або більш якісних товарів було успішним, вони повинні відповідати споживчому попиту. Академічна наукова література підкреслює важливість виробничих активів, необхідних для промислового розвитку, включаючи підприємницькі здібності, технологічні можливості, трудові навички, якість ресурсів і

задовільну інфраструктуру, при цьому випускаючи з уваги змінні фактори попиту, а також відповідні політичні заходи. Останні світові тенденції змушують деяких спостерігачів зробити помилковий висновок про те, що обробна промисловість більше не є ключовою галуззю економіки. Поширена точка зору полягає в тому, що важливість обробної промисловості в останні кілька десятиліть знижувалася з виникненням і розвитком постіндустріального суспільства [9; 11]. Емпіричні дані, які використовуються для доказу цього твердження, як правило засновані на номінальному показнику доданої вартості в обробній промисловості, який розглядається як частка номінального валового внутрішнього продукту (ВВП). Проте аналіз реального ВВП при постійних цінах показує іншу картину. На перший погляд може здатися, що як на глобальному рівні, так і на рівні конкретних груп країн, вартість, вироблена в обробній промисловості, знизилася в порівнянні з іншими галузями економіки, що наштовхує на висновок про процеси деіндустріалізації. Однак такий висновок є виправданим лише з точки зору виробництва. Якщо взяти за точку відліку попит, то важливого значення набувають і інші аспекти. Споживачам важлива не частка обробної промисловості в номінальному ВВП, а створення нових промислових товарів, які з часом стають краще і дешевше [11]. Один із способів проаналізувати важливість обробної промисловості з точки зору споживача – поглянути на її частку в ВВП при постійних цінах, що покаже картину зміни кількості вироблених товарів. З цієї точки зору, внесок галузі в реальний ВВП зростав протягом останніх 30 років. У США, наприклад, реальний ВВП обробної промисловості у

першому кварталі 2025 року становив 2,4 трлн доларів США (у цінах 2017 року), що свідчить про стабільне зростання сектора. Якщо поглянути на частку обробної промисловості в економіці при постійних цінах рівня 2010 року, то свідчень глобальної деіндустріалізації не спостерігається. Навпаки, в період з 1991 р. по 2025 р. частка обробної промисловості в реальному ВВП зросла з 14,8 % до 16,4 %. Важливість обробної промисловості з точки зору попиту не обмежується її часткою в ВВП. Вона також відіграє ключову роль постачальника товарів, про що свідчить статистика кінцевого споживання. Велика частина предметів повсякденного вжитку виробляється саме обробною промисловістю. Як показують дослідження даних про витрати домогосподарств, в середньому більше половини світового споживання припадає саме на товари обробної промисловості. Промисловий розвиток не може відбуватися саме по собі, адже він уможливлюється тільки в разі достатнього попиту на промислові товари [15]. Таким чином, споживачі відіграють ключову роль у виникненні та консолідації секторів обробної промисловості. Внутрішнє споживання є ключовим елементом попиту, але попит на зовнішньому ринку, що забезпечується експортом – також важливий для промислового розвитку. Для введення нового промислового товару на ринок необхідний попит. Висока початкова ціна і обмежені способи застосування роблять товар доступним лише для домогосподарств з високим рівнем доходів. У міру консолідації та зростання сектора ціни падають, роблячи товар доступним все більшій кількості споживачів. При наявності достатнього попиту товар стає товаром масового споживання, що дозволяє використовувати

ефект масштабу, відкриває доступ на ринок новим фірмам, забезпечує конкуренцію і подальше зниження цін. Інтерактивний процес взаємодії попиту і пропозиції відкриває можливість поширення нових, більш якісних і навіть більш дешевих споживчих товарів поряд з розширенням і розвитком нових секторів і пов'язаних з ними постачальників. У 2025 році цифровізація, персоналізація та зміна споживчих звичок створюють нові виклики для виробників. За даними Deloitte, виробники інвестують у цифрові платформи, AI та аналітику, щоб краще прогнозувати попит і адаптувати виробництво до змінних споживчих уподобань [11].

Дослідження промислового розвитку зазвичай враховувало пропозицію, але ігнорувало важливість попиту. Однак для запуску процесу промислового розвитку необхідна критична маса попиту на промислові товари. Спочатку з ростом доходів попит зміщується з предметів першої необхідності в сторону товарів більш високого рівня. При наявності достатніх промислових можливостей ця диверсифікація може стати потужним чинником промислового розвитку, сприяючи розвитку нових виробництв. У свою чергу, зростання і консолідація підприємств обробної промисловості призводить до підвищення ефективності виробництва і зниження цін, що відкриває можливості для широкого розповсюдження продукції обробної промисловості на масових ринках. Подальше підвищення ефективності виробництва забезпечує зростання купівельної спроможності всіх споживачів, що створює нові джерела доходу, яким можна вільно розпоряджатися - таким чином коло замикається. На всіх етапах цього циклу підприємства виникають і зникають, і з'являються

нові джерела доходів споживачів, робітників і підприємців. Інтерактивний процес взаємодії попиту і пропозиції є рушієм сучасного промислового розвитку. Для його ефективного функціонування необхідна рівномірна структура доходів, яка забезпечує доступність товарів для широких верств населення. Дохід, сконцентрований у руках 1% найбагатших, не здатен запустити цей цикл [12].

9.3. Зв'язок між споживчим попитом і промисловим розвитком як фактор впливу на економічну кон'юнктуру

По мірі зростання доходів відбувається диверсифікація попиту від предметів першої необхідності до інших товарів і послуг. Зрушення в моделях споживання та зрушення в структурі економіки взаємозалежні. Внаслідок зростання доходів скорочується частка витрат, що розподіляється домогосподарствами на предмети першої необхідності і товари повсякденного попиту. Ця закономірність відома як «закон Енгеля». Відбувається зсув попиту від продовольчих товарів та інших предметів першої необхідності в бік все більш складних товарів і послуг, що відкриває можливості для виникнення нових секторів економіки. Не всі промислові товари реагують на зміни в рівні доходів однаково. Зі зростанням доходів попит на деякі товари зростає з більшою пропорційністю. Ці товари називаються товарами «вищої категорії» або «предметами розкоші». Попит на інші товари зростає з меншою

пропорційністю до зростання доходів, ці товари називаються товарами «нижчої категорії» або предметами першої необхідності. Еластичність доходу – зміна споживання відбувається при зростанні доходів на 1 % – відображає це розмежування [16; 11]. Такі товари як автомобілі, мотоцикли та ювелірні вироби, як правило, відносяться до товарів вищої категорії, так як їхня еластичність зазвичай вище одиниці. Навпаки, фармацевтичні товари, одяг і взуття можуть розглядатися як предмети першої необхідності, так як їх середня еластичність менше 1. Реакція попиту на різні види промислових товарів на зміни рівня доходів залежить від місцезнаходження споживача і його соціально-економічного статусу. Вона також змінюється з плином часу, відображаючи різні етапи життєвого циклу промислових товарів. У межах однієї країни один і той же товар може бути предметом розкоші для групи населення з найменшим рівнем доходів, і предметом першої необхідності для групи з найбільшим рівнем доходу. Згодом товари, що вперше з'являються за високою ціною і доступні тільки домогосподарствам з високим рівнем доходів, можуть стати предметами першої необхідності в міру того, як процес інновацій знижує їхню ціну і розширює спектр можливих способів їх застосування. Масифікація попиту відбувається, коли предмети розкоші, доступні лише невеликій частці домогосподарств, стають предметами першої необхідності і споживаються всіма. Коли предмети розкоші стають предметами першої необхідності, які може собі дозволити більшість домогосподарств, вони набувають ознак товарів «масового» споживання внаслідок масифікації. Яскравою

ознакою успішного промислового товару є його широке поширення серед домогосподарств і регіонів світу [16].

Поширення більшості товарів відображається традиційною S-подібною кривою: спочатку лише невелика кількість людей використовує новий товар, проте незабаром його поширення зростає в міру його використання все більшою кількістю домогосподарств. Темпи впровадження товару помітно згладжуються, так як залишається все менше і менше домогосподарств, які ще не використовують товар. В кінцевому підсумку крива наближається до асимптоти [16]. Товар стає масовим. У певний момент попит насичується, стимулюючи структурні зміни. Важливою особливістю попиту є тенденція до насичення, тобто досягнення точки, в якій витрати домогосподарства перестають рости у відповідь на зростання доходів [17]. Насичення є критично важливим фактором структурних змін з боку попиту. Уповільнення темпів зростання попиту викликає перехід ресурсів з секторів, які постачають товари, попит на які насичений, в нові сектори, що виробляють товари, попит на які ще не насичений. Промисловий розвиток відіграє ключову роль постачальника нових товарів. Зростання галузі обробної промисловості є центральним фактором диверсифікації і масифікації попиту. У будь-якій економіці виробничі компанії є ключовими постачальниками нових товарів і збільшення асортименту товарів. Послідовні хвилі технологічних революцій, кожна з яких зароджувалася в промисловій галузі, радикально змінили повсякденне життя людей. Ці хвилі значно розширили і як продовжують розширювати набір товарів, доступних для споживачів. Завдяки

успіхам в підвищенні продуктивності, конкуренції та інновацій, ціна на ці товари продовжує знижуватися. За всіма промисловими революціями, від першої до нинішньої четвертої, слідує безперервний процес зниження цін, забезпечений успіхами в підвищенні продуктивності, інноваціями в товарах і технологічних процесах, а також конкуренцією на ринку товарів [11]. Ціни продукції обробної промисловості демонструють безперервну тенденцію до зниження відносно цін у всіх інших секторах економіки, що надає фундаментальний вплив на важливість обробної промисловості на стан національних рахунків. В результаті частка сектора знижується в номінальному вираженні, але не в реальному. Тенденція до зниження відносних цін лежить в основі промислового сектора і відображає властивий йому спочатку більш високий потенціал для зростання продуктивності, ніж в сільському господарстві або в сфері послуг. Постійне підвищення продуктивності створює вигоду для споживачів у вигляді зниження цін, що стимулює подальше зростання попиту і дозволяє фірмам інвестувати в розширення виробництва і наймання персоналу. Таким чином, технологічні інновації та масове виробництво тісно взаємопов'язані. Інновації процесів виробництва знижують собівартість кінцевої продукції, що дозволяє виробникам виходити на ринки масового споживання. Масове виробництво, в свою чергу, сприяє подальшим технологічним інноваціям, підвищуючи вигоди від спеціалізації [18; 20].

9.4. Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: сприятливий цикл

Існує ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: зі зростанням продуктивності ціни на споживчі товари падають, що створює більші ринки і викликає подальше підвищення продуктивності і розширення ринків [21].

Зростання дискреційних доходів, якими споживачі можуть розпоряджатися вільно, що виникає завдяки зниженню цін і зростання заробітку, призводить в рух серію взаємозалежних явищ, які підстьобують зростання доходів і добробуту через процес споживання і виробництва промислових товарів (рис. 9.1) [21].

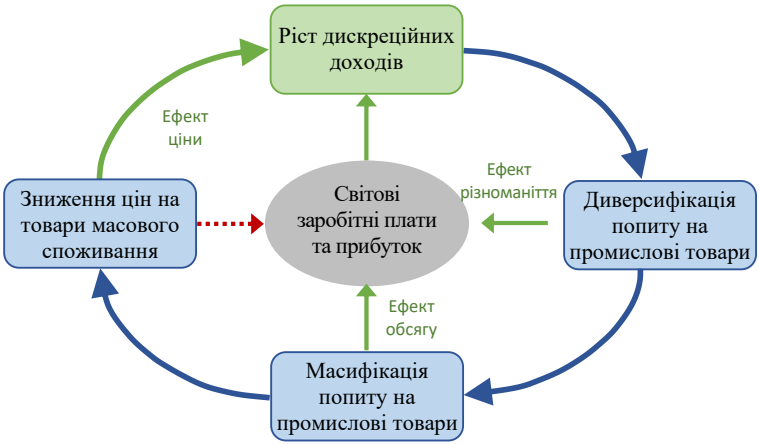


Рис. 9.1. Сприятливий цикл споживання продукції обробної промисловості і промислового розвитку

Джерело: складено за [21].

Протягом цього циклу у споживачів, робітників і підприємців з'являються нові джерела доходів. Підвищення ефективності виробництва разом з ростом доходу, забезпечуваного новими галузями промисловості у вигляді інвестицій і оплати праці, пояснює появу дискреційного доходу, що призводить до запуску процесу підвищення якості та різноманітності товарів [21-22].

Підвищення дискреційного доходу призводить до: диверсифікації попиту і створення нових галузей, які забезпечують більшу різноманітність товарів; до диверсифікації попиту, фокус якого зміщується з товарів першої необхідності на інші товари, що створює нові можливості для виникнення нових секторів. У міру зростання доходів, попит на предмети першої необхідності легко задовольняється, і частина нового доходу – дискреційного доходу – перерозподіляється на нові типи витрат. Коли попит на новий продукт сягає достатнього рівня, це спонукає виробничі підприємства зайнятися виробництвом цього продукту. Центр інвестицій зміщується в бік нових секторів, що призводить до диверсифікації економіки і підвищення номінального доходу тих робітників і підприємців, які прямо або опосередковано задіяні в новому виробництві (т. зв. «ефект різноманіття») [23-24].

Зростання ефективності виробництва в нових галузях промисловості знижує ціни і сприяє масифікації попиту, створюючи нові можливості для виробників. Знову виникаючі галузі обробної промисловості консолідуються, набирають масштаб і підвищують ефективність завдяки технологічним і управлінським інноваціям. Галузі обробної промисловості мають

тенденцію до кумулятивного зростання: безперервне розширення виробництва призводить до подальшого зростання ефективності, відображаючи динаміку отримання нового досвіду. Це розширення прискорює ріст продуктивності всередині сектора і економіки в цілому. Коли в результаті ефекту масштабу, а також удосконалень технологічного прогресу і організації процесів, відбувається зростання продуктивності, знижується собівартість виробництва, що призводить до зниження цін на товари, які колись були доступні лише небагатьом [21-22]. Тепер, коли фірми можуть ділитися ефектом зростання продуктивності зі споживачами у вигляді більш низьких цін, предмети розкоші стають предметами першої необхідності, які можуть собі дозволити все більше домогосподарств. Попит на ці товари становиться масовим, і для фірм, які задовольняють нові джерела попиту, виникають нові можливості отримання доходу («ефект обсягу»). Подальше зростання продуктивності ще більше знижує ціни, підвищуючи купівельну спроможність усіх споживачів і збільшуючи дискреційний дохід. Однак процес зростання продуктивності на цьому не зупиняється. Навіть коли товари вже поширені серед всіх споживачів, конкуренція між фірмами поряд з безперервним процесом впровадження інновацій призводить до ще більшого зростання продуктивності і зниження цін. Вплив зниження цін тепер відчуває більша частина споживачів, включаючи як тих, хто почав використовувати нові товари на ранньому етапі, так і тих, хто почав використовувати їх пізніше. Збільшується купівельна спроможність усіх споживачів («ефект ціни»), а також і дискреційний дохід, який вони можуть

витратити на нові види промислових товарів, які не є першою необхідністю, що в свою чергу знову запускає цикл. Саме цей процес постійної диверсифікації попиту, що відбувається з плином часу і створює імпульс для виникнення нових галузей і створення нових видів товарів, є ключовою умовою підтримки економічного розвитку в довгостроковій перспективі [18; 25].

Обробна промисловість створює доступну різноманітність товарів для всіх і допомагає створити дохід, необхідний для їх придбання. Найбільш очевидний результат дії сприятливого циклу полягає в тому, що постійний потік товарів, частково нових і внаслідок чого дорогих, і інших, більш доступних оновлених варіантів попередніх інноваційних продуктів, стає доступним для більшості споживачів. Нові товари і більша різноманітність трансформують фізичну інфраструктуру, а також звички споживачів і соціальні відносини. Завдяки сукупній позитивній дії товарного різноманіття, обсягу виробництва і зниження цін виникають нові доходи, одержувані прямим і опосередкованим шляхом [20; 25]. Доступне різноманіття товарів сприяє зростанню добробуту споживачів у всіх сегментах суспільства. Дешевші і якісніші товари підвищують добробут споживачів. Впровадження нових товарів може розцінюватися як важливе джерело добробуту споживачів. Вакцина проти поліомієліту, заморожені продукти харчування, персональні комп'ютери являють собою всього кілька прикладів нових товарів, які сприяли збільшенню тривалості життя і підвищення продуктивності. Зниження цін і підвищення якості даних товарів являють собою важливі джерела добробуту споживачів. Тривале і стійке зниження цін на споживчі товари протягом останнього

століття внаслідок технологічного прогресу в обробній промисловості сприяло безпрецедентному підвищенню купівельної спроможності і добробуту споживачів. На рівні держави для створення доступного за ціною різноманіття товарів необхідна критична маса доходу. Наявність доступних за ціною споживчих товарів значно впливає на добробут споживачів, але також вимагає створення достатнього рівня доходу. Ключовим аспектом сприятливого циклу є те, що диверсифікація попиту, як і ефекти ціни, різноманітності і масштабу, допомагає забезпечити дану критичну масу доходів. На глобальному рівні створені доходи здійснюють зворотний вплив на сприятливий цикл у вигляді збільшеного (світового) попиту. Світова торгівля і виробництво в цілому виявляється у виграші, незалежно від того, де відбувається виробництво і споживання [12; 21].

9.5. Світовий попит як джерело продукування доходу. Стійкий сприятливий цикл продукції обробної промисловості: можливості циркулярної економіки

Виробництво являє собою основне джерело інвестицій у науково-дослідні роботи (НДІ (R&D)) (61,8% у 2025 році), ключовим джерелом експорту (78 % від загального експорту ЄС) і головним рушієм для зайнятості в інших секторах, включаючи сервісний. Кожне додаткове робоче місце у виробництві створює від 0,5 до 2,2 робочих місць в інших секторах. Посилення зв'язку між серійним виробництвом і

супутніми сервісами також потребує серйозного розгляду. Фірми-виробники вже не обмежуються лише виробництвом. Вони все більше розвивають перед- і післяпродажні сервіси і розробляють індивідуальні рішення для споживачів. На 2025 р. частка робочих місць у промисловості, які пов'язані зі сферою обслуговування, складає близько 45 %. Тому експерти ведуть розмови про бурхливе зростання сфери послуг – «сервітізацію» виробництва і сервісну частку у кінцевому обсязі виробництва, яка протягом останніх десятиліть значно збільшилася. Окрім того, ринок збуту для фірми визначається не тільки якістю продукту, але також і якістю пов'язаного з ним сервісу [20; 26].



Рис. 9.2. Промисловість як основа ланцюгів вартості

Джерело: [20; 26].

В умовах глобалізованої економіки попит і виробництво можуть перебувати в різних місцях (рис. 9.3). Однак, у відкритих економіках в умовах глобалізації економічні механізми можуть забезпечувати витік (або приплив) нових

джерел доходу і попиту за межі (або в межах) національної економіки. Наприклад, в країнах з обмеженими промисловими можливостями зростаючий внутрішній попит на певний товар може бути повністю задоволений за рахунок імпорту, ускладнюючи функціонування сприятливого циклу. На рис. 9.3 показані можливі механізми, за допомогою яких відбувається витік або приплив попиту в окрему економіку. Створення доходу залежить від того, хто і як задовольняє кінцевий попит. У відкритих економіках в разі імпорту нових або вже існуючих товарів для задоволення внутрішнього попиту відбувається витік внутрішнього попиту в бік зарубіжного виробництва [12; 26].

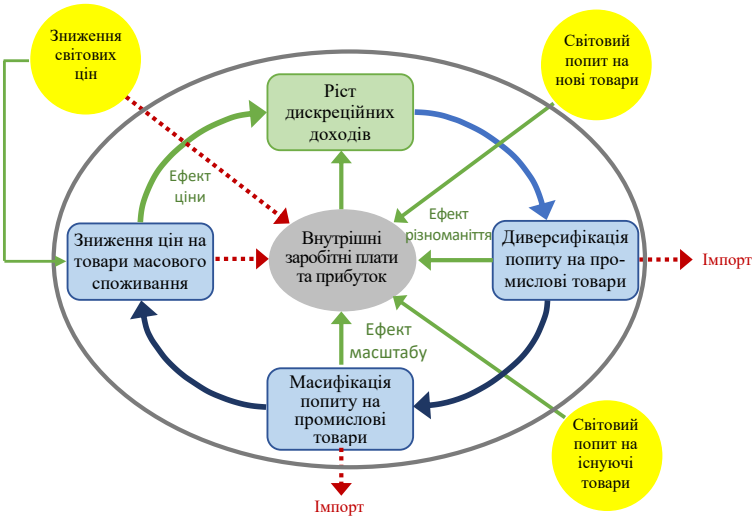


Рис. 9.3. Сприятливий цикл споживання продукції обробної промисловості: національна економіка

Джерело: складено за [26].

Падіння цін, за якими товари, виготовлені всередині країни, експортуються, знижує номінальний дохід у внутрішній

економіці (показано червоними пунктирними лініями на рис. 9.3). Але світовий попит також може бути потужним джерелом виробництва доходу. Це може відбуватися у вигляді припливу попиту або зростання купівельної спроможності вітчизняних споживачів завдяки імпорту дешевших товарів з-за кордону (показано зеленими безперервними лініями на рис. 9.3). Розширення ринків для «екологічних товарів» могло б сприяти сталому сприятливого циклу споживання продукції обробної промисловості (рис. 9.4) [12; 26].

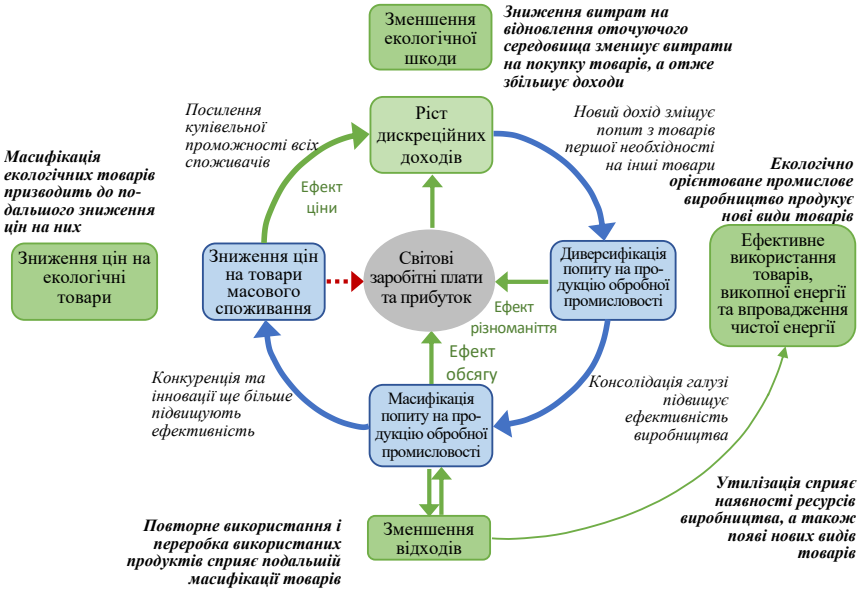


Рис. 9.4. Стійкий сприятливий цикл продукції обробної промисловості

Джерело: складено за [26].

Контрольні запитання та завдання

1. Опишіть основні канали впливу обробної промисловості на економічну кон'юнктуру розвинених країн. Наведіть приклади механізмів трансляції ефектів.

2. Проаналізуйте вплив сучасних програм реіндустріалізації (державно-приватні інвестиції, інститути інновацій, підтримка виробництва 4.0) на макроекономічну кон'юнктуру розвинених країн. Оцініть коротко потенційні ризики та обмеження цих програм.

3. Охарактеризуйте вплив політики решорингу на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

4. Охарактеризуйте вплив аутсорсингу на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

5. Академічна наукова література підкреслює важливість виробничих активів, необхідних для промислового розвитку, включаючи підприємницькі здібності, технологічні можливості, трудові навички, якість ресурсів і задовільну інфраструктуру, при цьому випускаючи з уваги змінні фактори попиту, а також відповідні політичні заходи. Розгляньте виробничі активи та дайте оцінку їхнього впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн; додайте, які політичні заходи можуть посилити позитивний ефект.

6. Один із способів проаналізувати важливість обробної промисловості з точки зору споживача – поглянути на її частку в ВВП при постійних цінах, що покаже картину зміни кількості вироблених товарів. Проведіть аналіз економічної кон'юнктури

щонайменше трьох розвинених країн крізь призму обробної промисловості. Для кожної країни визначте: (а) тренд частки обробки в реальному ВВП; (б) ключові технологічні напрямки; (в) вплив торгівлі і ланцюгів вартості.

7. Прокоментуйте тезу: «Внутрішнє споживання є ключовим елементом попиту, але попит на зовнішньому ринку, що забезпечується експортом – також важливий для промислового розвитку». Наведіть аргументи «за» і «проти», та практичні приклади економік, що покладаються на внутрішній/зовнішній попит.

8. Прокоментуйте тезу: «Інтерактивний процес взаємодії попиту і пропозиції відкриває можливість поширення нових, більш якісних і навіть більш дешевих споживчих товарів поряд з розширенням і розвитком нових секторів і пов'язаних з ними постачальників».

9. Дослідження промислового розвитку зазвичай враховувало пропозицію, але ігнорувало важливість попиту. Однак для запуску процесу промислового розвитку необхідна критична маса попиту на промислові товари. Проведіть аналіз економічної кон'юнктури щонайменше трьох розвинених країн на предмет стимулювання попиту.

10. Базуючись на емпіричних даних, підтвердіть або спростуйте тезу: «Реакція попиту на різні види промислових товарів на зміни рівня доходів залежить від місцезнаходження споживача і його соціально-економічного статусу. Вона також змінюється з плином часу, відображаючи різні етапи життєвого циклу промислових товарів».

11. Оцініть взаємозв'язок між споживчим попитом і промисловим розвитком як фактор впливу на короткострокову й довгострокову кон'юнктуру.

12. Оцініть вплив технологічних революцій на стан економічної кон'юнктури розвинених країн.

13. Оцініть канали взаємовпливу технологічних інновацій та масового виробництва.

14. Базуючись на емпіричних даних, підтвердіть або спростуйте тезу: «Завдяки успіхам в підвищенні продуктивності, конкуренції та інновацій, ціна на ці товари продовжує знижуватися. За всіма промисловими революціями, від першої до нинішньої четвертої, слідує безперервний процес зниження цін, забезпечений успіхами в підвищенні продуктивності, інноваціями в товарах і технологічних процесах, а також конкуренцією на ринку товарів».

15. Поясніть концепцію сприятливого циклу (виробництво↔споживання) в обробній промисловості і наведіть приклади механізмів, що підтримують або руйнують цей цикл.

16. Проаналізуйте світовий попит як джерело продукування доходу.

17. Прокоментуйте стійкий сприятливий цикл продукції обробної промисловості з урахуванням глобальних трендів: сталий розвиток, декарбонізація, цифровізація, сервітизація.

18. Оцініть вплив циркулярної економіки на стан економічної кон'юнктури.

19. Оцініть вплив сприятливого циклу споживання продукції обробної промисловості на стан економічної кон'юнктури на рівні національної економіки.

20. Оцініть вплив росту ринку екологічних/«зелених» товарів на формування сталого сприятливого циклу споживання продукції обробної промисловості. Розгляньте шляхи політичної підтримки й бар'єри масштабування.

Тестові завдання

1. Який з перелічених факторів є каналом впливу обробної промисловості на економічну кон'юнктуру?

а) Мультиплікатор інвестицій

б) Туристичний потік

в) Імпорт сировини

г) Валютні резерви

2. Який із механізмів найбільш характерний для програм реіндустріалізації?

а) Зростання трудової міграції

б) Державна підтримка інноваційних кластерів

в) Лібералізація імпорту

г) Обмеження розвитку малого бізнесу

3. Політика reshoring передбачає:

а) Повернення виробництва з-за кордону на батьківщину

б) Масове перенесення виробництва в Азію

в) Створення вільних економічних зон

г) Розширення сировинних галузей

4. Аутсорсинг у промисловості здебільшого означає:

а) Поглинання компаній конкурентами

б) Передачу частини виробничих функцій зовнішнім виконавцям

в) Заборону експорту технологій

г) Державне замовлення на продукцію

5. Який фактор належить до виробничих активів промислового розвитку?

а) Високий рівень зовнішнього боргу

б) Технологічні можливості

в) Обмеження імпорту

г) Курсові коливання

6. Чим вимірюють значення обробної промисловості для ВВП у динаміці?

а) Індексом споживчих цін

б) Рівнем безробіття

в) Часткою промисловості у ВВП за постійними цінами

г) Курсом національної валюти

7. Який елемент є основою внутрішнього попиту?

а) Імпорт товарів

б) Споживчі витрати населення

в) Рівень інфляції

г) Ставка рефінансування

8. Взаємодія попиту і пропозиції у промисловості створює:

а) Стагнацію ринку

б) Появу нових і якісніших товарів

в) Зростання державного боргу

г) Виключно скорочення витрат

9. Для стимулювання попиту держава найчастіше застосовує:

а) Обмеження кредитування

б) Фіскальні стимули та субсидії

в) Девальвацію валюти

г) Підвищення митних тарифів

10. Реакція попиту на зміни доходів залежить від:

а) Кліматичних умов

б) Рівня урбанізації

в) Соціально-економічного статусу споживача

г) Політичного устрою

11. Який із варіантів показує прямий зв'язок попиту і промислового розвитку?

а) Зростання попиту стимулює інвестиції у виробництво

б) Збільшення експорту знижує попит

в) Попит не впливає на інновації

г) Виробництво розвивається незалежно від попиту

12. Який етап технологічних революцій вплинув на автоматизацію?

а) Перша

б) Друга

в) Третя (ІТ-революція)

г) П'ята

13. Масове виробництво завдяки технологічним інноваціям призводить до:

а) Зростання дефіциту

б) Зниження собівартості продукції

в) Обмеження конкуренції

г) Падіння продуктивності

14. Тривале зниження цін на промислові товари зумовлюється:

а) Політичною стабільністю

б) Підвищенням продуктивності та інноваціями

в) Зростанням сировинних витрат

г) Зниженням зайнятості

15. Сприятливий цикл у промисловості означає:

а) Дефіцит товарів

б) Падіння інвестицій

в) Взаємне посилення виробництва і споживання

г) Тривалу інфляцію

16. Який із чинників формує світовий попит як джерело доходу?

а) Лише внутрішній ринок

б) Зовнішні ринки збуту через експорт

в) Сировинні запаси країни

г) Державний борг

17. Яка з тенденцій підтримує стійкий сприятливий цикл промислової продукції?

а) Зростання протекціонізму

б) Сталий розвиток і цифровізація

в) Монополізація ринку

г) Зменшення інновацій

18. Циркулярна економіка базується на принципах:

а) Зростання імпорту

б) Переробки, повторного використання та еко-дизайну

в) Збільшення енергоспоживання

г) Виключно державних дотацій

19. Який показник найчастіше використовується для аналізу впливу промисловості на національну економіку?

а) Темпи міграції

б) Зайнятість і внесок у ВВП

в) Рівень корупції

г) Кількість банків

20. Який ринок сприяє формуванню сталого циклу промисловості?

а) Ринок сировини

б) Ринок фінансових послуг

в) Ринок «зелених» товарів

г) Ринок нерухомості

21. Який із прикладів є проявом реіндустріалізації?

а) Зростання експорту сировини

б) Будівництво нових заводів роботизованого типу

в) Масове зростання імпорту

г) Скорочення виробництва

22. Який наслідок reshoring найбільш ймовірний?

а) Зростання імпорту з Китаю

б) Збільшення внутрішньої зайнятості

в) Зниження промислового виробництва

г) Погіршення інфраструктури

23. Що є ключовим фактором успіху інновацій у масовому виробництві?

а) Високі податки

б) Ефект масштабу

в) Обмеження конкуренції

г) Дефіцит ресурсів

24. Що стимулює внутрішнє споживання?

а) Девальвація

б) Зростання доходів населення

в) Обмеження кредитування

г) Сировинний експорт

25. Який ефект сприяє поширенню нових технологій?

а) Зниження інноваційності

б) Взаємодія попиту та пропозиції

в) Розрив ланцюгів постачання

г) Зростання витрат

26. Що найчастіше супроводжує промислові революції?

а) Політична криза

б) Безперервне зростання продуктивності

в) Падіння доходів

г) Дефіцит технологій

27. Який показник демонструє сприятливий цикл промисловості?

а) Зростання безробіття

б) Збільшення інвестицій і попиту одночасно

в) Падіння інновацій

г) Зниження експорту

28. Що є ключовим чинником циркулярної економіки?

а) Зростання відходів

б) Зростання імпорту

в) Раціональне використання ресурсів

г) Скорочення технологій

29. Який фактор найбільше впливає на розвиток ринку «зелених» товарів?

а) Погіршення екології

б) Державна підтримка і попит споживачів

в) Зростання вартості сировини

г) Зниження доходів населення

Відповіді до тестових завдань: 1. а, 2. б, 3. а, 4. б, 5. б, 6. в, 7. б, 8. б, 9. б, 10. в, 11. а, 12. в, 13. б, 14. б, 15. в, 16. б, 17. б, 18. б, 19. б, 20. в, 21. б, 22. б, 23. б, 24. б, 25. б, 26. б, 27. б, 28. в, 29. б

Список використаних джерел

1. World Bank. Manufacturing, value added (current US$) [Електронний ресурс]. World Development Indicators. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.CD

2. United Nations Industrial Development Organization. Industrial Development Report 2024: Turning Challenges into Sustainable Industrial Development. The New Era of Industrial Policy. Vienna : UNIDO, 2024. 202 p.

3. Ross W. Why Manufacturing Matters for America's Economic Future. Washington, DC : U.S. Department of Commerce.

4. American Manufacturing Competitiveness Act of 2012. Washington, DC : U.S. Congress, 2012.

5. Revitalize American Manufacturing and Innovation Act (RAMI). Washington, DC : U.S. Congress, 2014.

6. National Institute of Standards and Technology. Manufacturing USA 2025 Annual Report. Gaithersburg : NIST, 2026.
7. Manufacturing USA [Електронний ресурс]. URL: https://www.manufacturingusa.com
8. Capgemini Research Institute. The Resurgence of Manufacturing: Reindustrialization Strategies in Europe and the US – 2025. Paris : Capgemini, 2025.
9. United Nations Industrial Development Organization. Industrial Development Report 2024: Turning Challenges into Sustainable Industrial Development. Vienna : UNIDO, 2024.
10. Rodrik D. Premature Deindustrialization // Journal of Economic Growth. 2016. Vol. 21. No. 1. P. 1–33.
11. Szirmai A. Industrialisation as an Engine of Growth in Developing Countries, 1950–2005 // Structural Change and Economic Dynamics. 2012. Vol. 23. No. 4. P. 406–420.
12. United Nations Conference on Trade and Development. Trade and Development Report 2024. Geneva : UNCTAD, 2024.
13. U.S. Bureau of Economic Analysis. GDP by Industry Statistics [Електронний ресурс]. URL: https://www.bea.gov/data/gdp/gdp-industry
14. Federal Reserve Bank of St. Louis. Real Gross Domestic Product: Manufacturing (31–33) in the United States [Електронний ресурс]. FRED Database. URL: https://fred.stlouisfed.org/series/USMANRGSP
15. Deloitte. 2025 Manufacturing Industry Outlook. Deloitte Insights, 2025.
16. Engel E. Die Produktions- und Consumtionsverhältnisse des Königreichs Sachsen // Zeitschrift des Statistischen Bureaus des Königlich Sächsischen Ministeriums des Innern. 1857.

17. Comin D., Hobijn B. An Exploration of Technology Diffusion // American Economic Review. 2010. Vol. 100. No. 5. P. 2031–2059.

18. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2002. 224 p.

19. Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. New York : Harper & Brothers, 1942. 381 p.

20. Organisation for Economic Co-operation and Development. Productivity and Innovation for Inclusive Growth. Paris : OECD Publishing, 2023.

21. United Nations Industrial Development Organization. Industrial Development Report 2018: Demand for Manufacturing – Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. Vienna : UNIDO, 2017.

22. Kaldor N. Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom. Cambridge : Cambridge University Press, 1966.

23. Verdoorn P. J. Factors That Determine the Growth of Labor Productivity // Italian Economic Papers. 1993. Vol. 2. P. 59–68.

24. Rosenberg N. Inside the Black Box: Technology and Economics. Cambridge : Cambridge University Press, 1982. 304 p.

25. Landes D. S. The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present. Cambridge : Cambridge University Press, 2003. 566 p.

26. United Nations Industrial Development Organization. Industrial Development Report 2024: Turning Challenges into Sustainable Industrial Development. The New Era of Industrial Policy. Vienna : UNIDO, 2024.

27. European Commission. Industry 5.0: Towards a Sustainable, Human-Centric and Resilient European Industry. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2021.

28. Organisation for Economic Co-operation and Development. The Servitisation of Manufacturing: Implications for Trade and Productivity. Paris : OECD Publishing, 2023.

29. World Economic Forum. Future of Manufacturing Report 2025. Geneva : World Economic Forum, 2025.

30. Ellen MacArthur Foundation. Completing the Picture: How the Circular Economy Tackles Climate Change. Cowes : Ellen MacArthur Foundation, 2019.

31. United Nations Environment Programme. Global Resources Outlook 2024. Nairobi : UNEP, 2024.

Тема 10

ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

10.1 Технологічний розрив в глобальній економічній кон'юнктурі: асиметрії технологічного розвитку розвинених країн

10.2 Технологічні спілловери від прямих іноземних інвестицій як фактороутворюючий чинник економічної кон'юнктури

10.3 Вплив політики технологічного кредитування на економічну кон'юнктуру розвинених країн

10.4 Стратегії розвитку високих технологій в політиці розвинених країн: «технології майбутнього» як кон'юнктуроформуючий фактор

10.5 Специфічні прояви впливу цифрової економіки на економічну кон'юнктуру

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

10.1. Технологічний розрив в глобальній економічній кон'юнктурі: асиметрії технологічного розвитку розвинених країн

Проблема технологічного розриву є надзвичайно актуальною при розгляді характерних особливостей формування сучасної глобальної економічної кон'юнктури, що може бути продемонстроване на прикладі двох розвинених економік світу – США та ЄС. Технологічний розрив країн вимірюється у процентах від ВНП на душу населення і залежить від двох компонентів: продуктивності праці; рівня зайнятості. В останнє десятиліття розвинені країни ЄС значно відстають від США за показниками продуктивності праці та рівня зайнятості [1-3].

Загальна оцінка технологічного розриву США та ЄС може бути продемонстрована динамікою середнього зростання продуктивності праці (ЗПП = темп зростання ВНП на одного працівника) в останні десять років (2015–2025 рр.), що виражається в наступних цифрах: 1,0 % в ЄС-27 порівняно з 1,8% у США; технологічний розрив між країнами ЄС та США збільшується у середньому на 0,8 % на рік; у 2025 році рівень продуктивності праці склав $89,105, а в ЄС-27 і $44,225 в США; рівень продуктивності праці в США на 29 % більше, ніж в ЄС-27; у 2025 р. годинна продуктивність праці і рівень зайнятості в

ЄС-27 склали 52 дол. США і 76,1 % відповідно, і у США – 74 дол. США і 62 % відповідно [1; 5].

Неоднорідність серед країн ЄС характеризується наступними показниками:

1. ***Низька продуктивність праці і низький рівень зайнятості***: країни Центральної та Східної Європи, а також Греція.

2. ***Низька продуктивність праці та висока зайнятість:*** Словенія, Кіпр, Естонія, Португалія.

3. ***Висока продуктивність праці і низький рівень зайнятості:*** Франція, Німеччина, Бельгія, Люксембург (країни Єврозони загалом).

4. ***Висока продуктивність праці і висока зайнятість:*** скандинавські і англосаксонські країни (Данія, Швеція, Фінляндія, Великобританія, Ірландія, Австрія, Нідерланди) [5; 7].

Динаміка зростання продуктивності праці з 1995 року описується двома етапами:

Фаза 1: Тривалий період технологічного надолуження після Другої світової війни до середини 1990-х років.

***Фаза 2*:** Період зрушення з 1995 року: розрив у рівні продуктивності між Європою і США збільшується з цієї дати.

У той час як необхідні структурні умови надолуження технологічного розриву були присутні в першій фазі, тоді вже в другій фазі розвинені європейські країни зосередилась на зростанні продуктивності праці, а США – на створенні нових технологій, інновацій та лідерства в економіці, заснованих на знаннях [2-4].

За даними 2025 р. галузевий технологічний розрив між США та ЄС-19 (країни-члени Єврозони) може бути охарактеризований за секторами економіки в наступний спосіб:

1. Інформаційні та комунікаційні технології в секторах товарів та послуг.

Зростання продуктивності праці є найвищим у секторі виробництва товарів як для ЄС-19, так і США, але прискорене зростання продуктивності праці в США залишає ЄС-19 на другому плані (11,9 % в ЄС проти 23,7 % в США). Крім того, США отримали більшу частку доданої вартості в секторі високотехнологічних галузей (оргтехніка, електроніка, телекомунікаційне обладнання, наукові прилади) — 2,9 % в США проти 1,4 % в ЄС-19. Більше зростання продуктивності праці в ЄС-19 (6,5 % в ЄС проти 1,8 % у США) відбулося у секторі послуг, який включає комунікації, програмне забезпечення та цифрові сервіси [2; 5; 7].

2. Інтенсивніше використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Вражаюче зростання продуктивності праці в США (5,3% в рік з 1995) в сфері надання послуг на базі інформаційно-комунікаційних технологій, не відповідає 1,8% в ЄС-19. У цю групу входять оптова торгівля, роздрібна торгівля, банківська справа та фінанси, страхування, юридичні, технічні та рекламні сектори [2; 4].

3. Зменшення зростання продуктивності праці в секторах, в яких не використовуються інформаційно-комунікаційні технології як в країнах ЄС так і в США.

Попри сповільнення зростання продуктивності праці від 3,6 % (1990–1995 рр.) до 1,6 % (1999–2025 рр.), ЄС дещо лідирує в секторах, в яких не використовуються інформаційно-комунікаційні технології. Ця група включає в себе традиційні сектори (транспортні засоби, продукти харчування, основні метали і т. д.), які представляють ядро європейської економіки (64% від сукупної доданої вартості в ЄС-19 порівняно з 58 % в США) [5].

Високим є вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн інновацій, які стають рушійною силою зростання продуктивності праці.

Таблиця 10.1

Групи інноваційно чутливих галузей та канали впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн

Група	Назва групи	Канали впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн
Група 1	**Галузі, в яких домінують постачальники**	Слабкий-технічний потенціал на малих підприємствах у традиційних секторах → зниження витрат і зниження інноваційного процесу, а не інноваційного продукту.
Група 2	**Масштабні галузі промисловості**	Комплексне виробництво → високе заміщення праці → зростання інновацій
Група 3	**Спеціалізовані галузі, в яких присутні постачальники**	Великі новатори і спеціалізовані фірми → зростання інноваційних продуктів для кінцевих користувачів
Група 4	**Науко-освітні галузі**	Основне джерело інновацій – на основі базових знань як в хімії, фармації, електроніці.

Джерело: складено за [4-6].

Група 1: Галузі, в яких домінують постачальники.

Зростання продуктивності праці є досить низьким і трохи вище в ЄС, ніж у США. У цю групу входять одяг, меблі, вироби

з дерева, будівництво, друк та видавнича справа, сільське господарство. Ця група представляє 12 % від виробничої доданої вартості в ЄС-19 порівняно з 10 % в США. Уповільнення зростання продуктивності праці в ЄС відбувається у всіх секторах цієї групи, в той час як ця картина в США складніша: відбувається підвищення продуктивності праці в сільському господарстві, виробництві одягу і меблів, повільне зростання продуктивності праці в текстильній промисловості, секторі виробів з деревини та будівництві [4].

Група 2: Масштабні галузі промисловості.

Традиційні галузі: видобуток корисних копалин, галузь продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів, нафтопереробна галузь, автомобілебудування, суднобудування. Низьке зростання продуктивності праці в ЄС та уповільнення в США (1,5 % в ЄС та «-0.3» % в США). В таких країнах як Ірландія, Португалія і Греція відбувається значне збільшення зростання продуктивності в цих галузях, що свідчить про надолуження технологічного розриву в рамках ЄС [4-5].

Група 3: Спеціалізовані галузі, в яких присутні постачальники.

Група, де зростання продуктивності праці є найвищим: ЄС відстає від США в кожному періоді і технологічний розрив збільшується після 1995 року (5,5 % в ЄС-19 порівняно з 14,5 % в США).У цю групу входять високотехнологічні галузі, такі як машинобудування, офісна техніка, виробництво електронних ламп та трубок, галузь телекомунікаційного обладнання та наукових приладів [4-5; 7].

Група 4: Науково-освітні галузі.

Зростання продуктивності праці є більшим в ЄС, ніж у США в усі періоди (2,9 % в ЄС у порівнянні з 1,1 % у США). Але, останнім часом відбувається уповільнення зростання продуктивності праці в ЄС-19 (з 4,3 % в 1990–1995 рр. до 2,9 % в 1998–2025 рр.). Інновації здійснюються фірмами і на основі розвитку фундаментальних наук в університетах (хімічних речовин, біотехнології та електроніки) [4; 6].

Серед іншого, технологічний розрив між США та ЄС засвідчують наступні тенденції:

✓*Концентрація зайнятості всередині дуже дрібних фірм в ЄС*: більше 33 % всіх працівників працюють в установах, в яких залучено менш ніж 10 співробітників у країнах ЄС – 19 порівняно з тільки 11,5 % в США .

✓Збільшення частки загальної зайнятості на великих фірмах в США: більше 47 % всіх співробітників працює на підприємствах з більш ніж 250 співробітників в США, у порівнянні з лише 34 % в ЄС.

✓Така концентрація працівників відбуваються майже у всіх секторах, за винятком комунальних послуг. Більш гострі розходження спостерігаються в роздрібній торгівлі: у США залучено більшість співробітників до роботи великих фірм (такі, як Wall Mart, Best Buy і т. д.), у той час як у країнах ЄС більшість працівників залучено на маленьких підприємствах [4; 6].

Відтак позитивне зростання продуктивності праці в США відбулося завдяки поширенню інформаційних і комунікаційних технологій. Саме інформаційно-комунікаційні технології служать причиною технологічного розриву між

США та ЄС. Проте ЄС має невелику перевагу у зростанні продуктивності праці в традиційних секторах (в яких не використовуються інформаційно-комунікаційні технології), які лежить в основі європейської економіки [5-7].

Європейський технологічний розрив в основному стосується високотехнологічних і спеціалізованих галузей (виробництво товарів, з використанням інформаційних і комунікаційних технологій, а також спеціалізованих постачальників інноваційних послуг). Такий технологічний розрив можна пояснити саме завдяки обмежувальному ринку продуктів і послуг, що уповільнює процес регулювання за допомогою позитивних шоків зростання продуктивності.

Ще однією вагомою причиною технологічного розриву між США та ЄС є концентрація зайнятості всередині дуже дрібних фірм в ЄС, в той час, коли в США більшість населення працює на великих підприємствах.

10.2. Технологічні спілловери від прямих іноземних інвестицій як фактороутворюючий чинник економічної кон'юнктури

Транснаціоналізація модифікує прояви технологічної залежності, що уособлюється у поєднанні різних каналів потоків технологій (як офіційних, так і неофіційних), а також у технологічних спілловерах від прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що впливає на економічну конюнктуру як розвинених країн, так і тих, що розвиваються (табл.10.2) [14-15].

Таблиця 10.2

Канали технологічної залежності

Канали потоків технологій	
Офіційні	**неофіційні**
Торгівля товарами та послугами (інформація щодо технології виробництва, дизайну, організаційної структури тощо)	Підроблення продукції
ПІІ, зокрема приплив інвестицій	Рух працівників від однієї компанії до іншої (захопивши, відповідно, певний багаж знань щодо технологій компанії)
Рух через кордони кваліфікованих працівників	Інформація патентних заявок
	Тимчасова міграція людей, наприклад, студентів чи науковців до дослідницьких інститутів розвинених країн

Джерело: складено за [8; 11; 14].

Г. Гьорг та Д. Гріневей стверджують, що єдиним шляхом доступу вітчизняних компаній до технологій БНП є непрямі (неофіційні) канали, оскільки жоден іноземний інвестор свідомо не відкриє інформацію стосовно своєї конкурентної переваги. Проте, наявні й причини вважати, що присутність БНП може нести ряд переваг для вітчизняних компаній у вигляді так званих технологічних спілловерів, тобто перетікання технологій, типологія яких описана Р. Гаррісом та К. Робінсоном (табл.1.3) [8].

Більш нещодавні дослідження розвинутих країн виявили й позитивні наслідки «спілловерів». Так, Дж. Хаскель, С.К. Перейра і М. Дж. Слотер на прикладі виробничих підприємств Великобританії встановили, що «спілловери» позитивно позначаються на галузевому рівні, однак не мають суттєвого впливу в межах регіонального масштабу [9].

Таблиця 10.3

Типологія спілловер-ефектів від ПІІ за Р. Гаррісоном та К. Робінсоном

Механізми передачі	Вплив	Можливі наслідки
Внутрішньогалузеві		
➢ Демонстраційний ефект	Підроблення продукції та технологічного процесу ПІІ; ліцензування нових технологій	+
	Складнощі, пов'язані з відсутністю необхідних складових для освоєння нової технології	–
➢ Ефект конкуренції	Зниження вартості/неефективності з метою реагування на присутність іноземних конкурентів	+
	Ринкова частка ПІІ зсуває криву середніх витрат вітчизняних компаній вгору	–
➢ Ринок праці	Наймання висококваліфікованих кадрів ПІІ	+
	Невідповідність вітчизняних компаній поточним можливостям та рівню кваліфікованості людському капіталу ПІІ	–
Міжгалузеві		
➢ Прямі зв'язки	Передача технологій та/або досвіду управління, з метою підвищення якості/зниження витрат виробництва	+
	Труднощі, пов'язані з освоєнням нових технологій/діяльності; «витіснення» з ринку менш ефективних вітчизняних компаній	–
➢ Зворотні зв'язки	Закупівля вдосконалених проміжних товарів; технологічна модернізація власної продукції	+
	Труднощі, пов'язані з освоєнням нових технологій/продуктів; зростання цін вітчизняних постачальників (через конкуренцію з ПІІ)	–
Агломерація		
➢ Ринок праці	Залучення наявного кваліфікованого людського капіталу ПІІ на вітчизняні ринки праці; зростання підприємницької діяльності (утворення нових фірм)	+
	«Перехоплення» кращих кадрів до ПІІ (вища зарплата та кращі можливості кар'єрного росту); підвищення витрат на заробітну плату	–
➢ Інфраструктура	Доступ до ширшого спектру бізнес послуг (перш за все, НДДКР); зменшення транспортних витрат	+
	Вищі витрати (наприклад, нерухомість); «витіснення» з ринку, з огляду на конкуренцію за місцеві ресурси	–

Джерело: [9].

В. Келлер на прикладі даних по виробничих підприємствах США за 1987–1996 рр. показали, що ***саме «спілловерами» іноземних корпорацій можна значною мірою пояснити суттєве зростання продуктивності виробництва США***. К. Є. Мейер і Е. Сінані прийшли до висновку, що ефективність «спілловерів» безпосередньо залежить від рівня розвитку (з точки зору ВВП) приймаючої країни, людського капіталу та інституційного забезпечення [8; 12].

Однак, значна кількість науковців, використовуючи дані на рівні компаній, виявило негативні наслідки спілловерів, перш за все, для країн, що розвиваються та з перехідними економіками. Одним з пояснень чого виступають наслідки зростаючої конкуренції на ринку товарів та факторів виробництва, що негативно відображаються на ефективності діяльності вітчизняних компаній. З огляду на наявність менших граничних витрат іноземними корпораціями, вони притягують попит від вітчизняних компаній, таким чином змушуючи їх скорочувати виробництво та зсувати вгору їх криву рівня середніх витрат [8; 13].

З. Л'ю висунув думку стосовно того, що іноземна присутність може мати негативний вимір, але і позитивний вплив на зростання ефективності. Мова йде про те, що задля того, щоб отримати вигоду від передової технології та інших активів іноземних компаній, необхідно понести певні витрати на інвестування в устаткування, обладнання та навчання. В короткостроковій перспективі це фіналізується в знижені продуктивності, але в середньо- та довгостроковій – ці

інвестиції матимуть позитивний вплив на ефективність діяльності (та вищі темпи зростання) [13].

У більшості випадків не було виявлено суттєвих наслідків присутності іноземного капіталу на ефективність діяльності компаній. Висунуто ряд можливих причин. Першою є просто відсутність ефекту «спілловера», з огляду на те, що БНП в змозі охороняти свої конкурентні переваги, обмежуючи можливість просочення інформації щодо технологій вітчизняним компаніям. Другою причиною може бути неповне охоплення ефекту «спілловера» методами наявних досліджень, з огляду на наявність так званих лагів під час процесу вивчення, що не враховувались в короткостроковому аналізі.

Також мова може йти й про неоднорідність ефектів «спілловерів», тобто вплив лише на певну частину компаній. Така неоднорідність може бути результатом характеристик самих компаній (їх відносна відсталість чи здатність освоєння технологій), що безпосередньо впливає на можливість отримання переваг від іноземної присутності. Останнім припущенням є відсутність «спілловерів» в горизонтальному вимірі (тобто внутрішньогалузевому), але наявність на горизонтальному рівні, що зазвичай упускається в дослідженнях [11; 13].

Таким чином, спілловери від ПІІ, що проявляються каналами технологій, здатні через підвищення продуктивності виробництва і розвиток людського капіталу сприяти структурній трансформації країни, тим самим, модифікуючи прояви її технологічної залежності. Поширення технологій в межах компаній, що транснаціоналізуються, тим самим,

призводить до перетікання технологій в масштабах країн. Водночас наявні асиметрії в економічному розвитку країн не елімінуються, але модифікуються [14-15].

10.3. Вплив політики технологічного кредитування на економічну кон'юнктуру розвинених країн

Критичним аспектом глобальних ланцюгів вартості є транскордонне застосування передових ноу-хау (технології виробництва та технологій, фінансування, управління, маркетинг, дизайн тощо). Для цього є вагомі підстави. Оскільки виробники з розвинених країн прагнуть виготовити певні деталі або дешевше виконати певні виробничі етапи, вони переміщують виробничі потужності за кордон. Проте продукція цих нових заводів повинна продовжувати корелювати із виробничими процесами, які постійно розвиваються, розташованими в інших країнах. Фабрики, таким чином, часто належать, контролюються або перебувають у довгострокових відносинах з материнською компанією. Більше того, відсутність високих технологій та низька заробітна плата є прибутковою або, принаймні, дуже рентабельною та необхідною для підтримки конкурентоспроможності [16-17].

Це дозволяє зробити висновок, що аналіз до сих пір пропускав критичний елемент другого відокремлення – застосування специфічних для фірми технологій розвиненої країни. Це має важливі наслідки для зв'язків між торгівлею та індустріалізацією – те, що пояснює, як Таїланд або В'єтнам

могли так швидко розширити свій експорт автомобілів і деталей [16].

Щоб вивчити ці нові наслідки, ми ставимо за мету пояснити дуже специфічні форми транскордонного переміщення технології. Ми не використовуємо стандартний трансфер технологій – оскільки він є цілком неадекватним до сьогоднішніх реалій щонайменше з двох причин. По-перше, інтернаціоналізація ланцюжків постачань передбачає транскордонні програми дуже конкретних ноу-хау материнської компанії. Це не розповсюдження широкого спектру методів підвищення продуктивності, що, як правило, передбачається в моделі зростання. Наприклад, японський автовиробник може допомогти філіппінській компанії навчитися шити шкіряні сидіння на рамі, виготовленій в Японії, і тому вони зможуть продати Lexus за дешевше. Проте, філіппінці мало дізнаються про дизайн і будівництво каркасів сидіння та вбудовану електроніку. По-друге, якщо компанія зможе керувати нею, технології передачі взагалі не буде. Корпорації приділяють велику увагу для зменшення обсягів поширення ноу-хау до інших економік [16].

Таким чином, подібне транскордонне розгортання технологій слід розглядати як «технологічне кредитування». Якщо багатонаціональний комітет вирішить перейти на виробництво певної частини, скажімо, Китаю у В'єтнамі, виробник у Китаї, можливо, не зможе продовжувати виробляти таку ж частину.

Щоб відобразити ці аспекти в моделі, ми почнемо з ситуації, коли країна, що розвивається, не виробляє продукцію

(наприклад, автомобілі). Іншими словами, ми розглядаємо ситуацію, зображену на рис. 1.1, де спочатку не виробляються проміжні продукти [16-17].

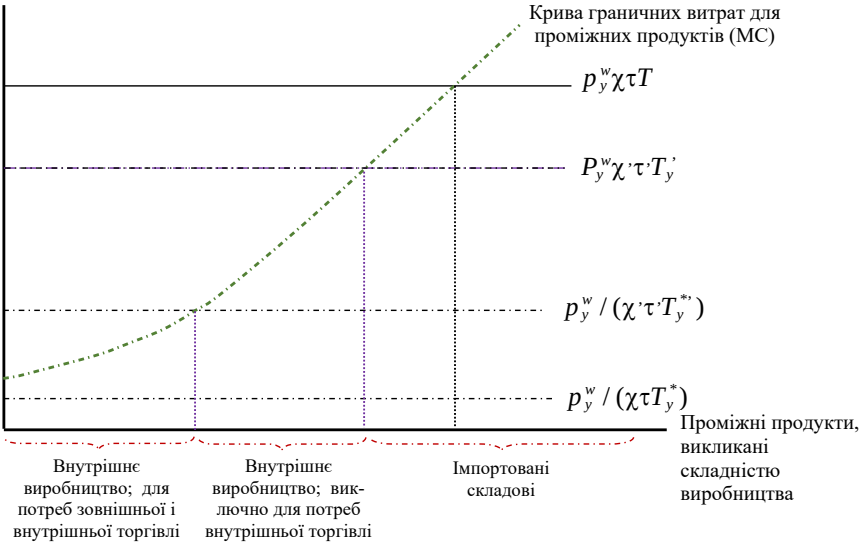


Рис. 10.1. Простий ланцюг постачання

Джерело: складено за [16].

Примітки: Де t – транспортні витрати, T – тарифи, і тарифів χ – інтенсивність координації, до розділення двох цінових рядків – внутрішньої ціни (зверху) та чистої експортної ціни (знизу). Діапазон компетенцій, позначених «n» (коливаються від нуля до n), вкладається в позицію кривої граничних витрат для проміжних продуктів (MC). Країна з більш широким спектром компетенцій матиме меншу криву MC. За такої ситуації виробництво відходить на задній план, щоб зосередити увагу на ланцюжку постачання. Кінцеве благо виготовляється у країні (без виробництва не було б попиту на проміжні продукти у країні, а отже, не було б ні виробництва, ні імпорту проміжних продуктів). Якщо країна не виробляє достатньо широкого спектру проміжних продуктів, вона не буде конкурентоспроможною на нижчих рівнях.

Враховуючи ціни (P), нація виробляє всі складові до порогового рівня складності.

З цього початкового стану багатонаціональні компанії надають вузький спектр технологій для виробника, розташованого в країні, що розвивається, з метою отримання частини офшорних виробів за найнижчою вартістю для необхідної якості. Наприклад, Nokia навчила малайзійську фірму випускати та закріплювати пластмасову кришку екрану на одному з її телефонів.

На діаграмі це відображається як стрибок у бік граничних витрат у країну, але лише для окремої частини, яка перекрита. Це проілюстровано на рис. 10.2. Ключовим є те, що за допомогою технологічного кредитування компанія перемикається з нульової ситуації на індустрію промисловості, щоб бути конкурентоспроможним експортером для певної частини світу [16].

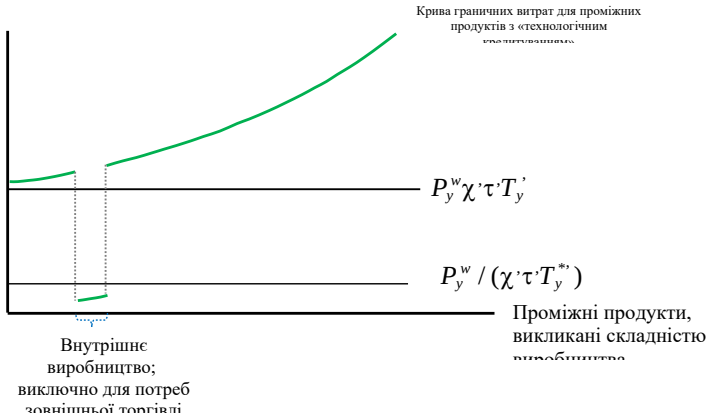


Рис. 10.2. Ланцюг постачання БНП за умов «технологічного кредитування»

Джерело: складено за [16].

Два приклади ілюструють вищесказане. По-перше, промисловість може зародитися надзвичайно швидко. Немає необхідності в трудомісткому створенні промислової бази та інвестицій у широкий спектр технічних компетенцій. Багатонаціональний прибуток і виробництво вимагають трохи більше часу, ніж потрібно для будівництва фабрики. По-друге, цей процес індустріалізації не схожий на успішну політику заміщення імпорту. Ця індустріалізація виглядає як великий успіх з точки зору експорту. Зрештою, країна зараз експортує те, що відображається як сучасні товари галузі. На той час, коли Корея і Тайвань перейшли на етап експорту таких товарів, вони стояли твердо на шляху просування до рейтингу багатих націй. Проте, з точки зору торгівлі та промисловості XXI століття, експорт товару говорить нам набагато менше про потужності країни-експортера. У країні може існувати лише одна фабрика, яка нагадує сучасну галузь. Це іноді називають анклавом індустріалізації [16; 18].

Попередній приклад схожий на стратегію «trade in tasks» («торгівля проміжною продукцією, яка буде використана у виробничих процесах в іншій країні»), згідно якої офшорінг не передбачає двосторонньої торгівлі товарами. Хоча такі форми розподілу продукції існують, вони не є єдиним видом. У багатьох галузях поширений так званий реекспорт торгівлі. У країні, що розвивається, імпортуються складні деталі, до них додається лише деяка цінність і вони реекспортується на виході. Це також називається зовнішньою торгівлею. Ми можемо легко зафіксувати цей вид торгівлі шляхом повторного тлумачення рис. 10.2. [18].

Діаграма зосереджена на проміжних продуктах; нижній запас продукту знаходиться на задньому плані. Для того, щоб зафіксувати торгівлю зовнішньою торгівлею, ми припускаємо, що продукція, що надходить у майбутньому (як правило, є компонентом, а не кінцевим споживчим благам), виробляється в розглядаючій країні, що розвивається (в даному випадку – це проміжний продукт, а не остаточний товар) [18; 20].

Внаслідок цього, виробництво послідовного продукту потребує повного діапазону проміжних деталей, розташованих вздовж горизонтальних осей, наведених на рис. 10.2. Відтак продукція країни є конкурентоспроможною лише у вузькому діапазоні проміжних продуктів – діапазоні, де відбувалося технологічне кредитування. Всі інші компоненти імпортуються. У цьому випадку індустріалізація стає асоційованою з швидким виникненням імпорту та експорту деталей.

10.4. Стратегії розвитку високих технологій в політиці розвинених країн: «технології майбутнього» як кон'юнктуроформуючий фактор

«Industry 4.0», або четверта промислова революція - сучасний період розвитку новітніх технологій, коли стираються межі між фізичними, цифровими і біологічними сферами (за визначенням засновника Всесвітнього економічного форуму, Клауса Шваба). Вона включає в себе такі технології, як Інтернет речей, віртуальна та доповнена реальність, діагностичне обслуговування, штучний інтелект, сенсорні технології, роботи промислового призначення, аналіз великих об'ємів інформації,

хмарні технологій та технології кібербезпеки, тобто безпеки в інформаційному просторі, людино-машинна взаємодія тощо. Також варто зазначити, що компанії у сфері розумних, так само як і звичайних, технологій можуть отримувати прибутки не лише від продажу самого продукту або технології, але й від післяпродажного обслуговування, консультування та планування [22; 25].

Характерними особливостями цього сегменту є:

1. Здешевлення та прискорення інтеграції – як горизонтальної, так вертикальної, що полегшує управління бізнес-процесами.

2. Заміна традиційних серверних технологій на хмарні так само здешевлює рішення та обслуговування систем управління.

3. Можливість постійного створення нових сегментів, що можуть позитивно вплинути на світову економіку та полегшити життя населення за рахунок впровадження все нових і нових технологій.

4. Вихід на ринок нових економічних гравців – окремих розробників технологій та тих, хто створює стартапи, які діють поряд з великими технологічним компаніями.

5. Постійні вдосконалення на ринку технологій призводять до того, що економіка в цілому постійно піддається реформам [22; 25].

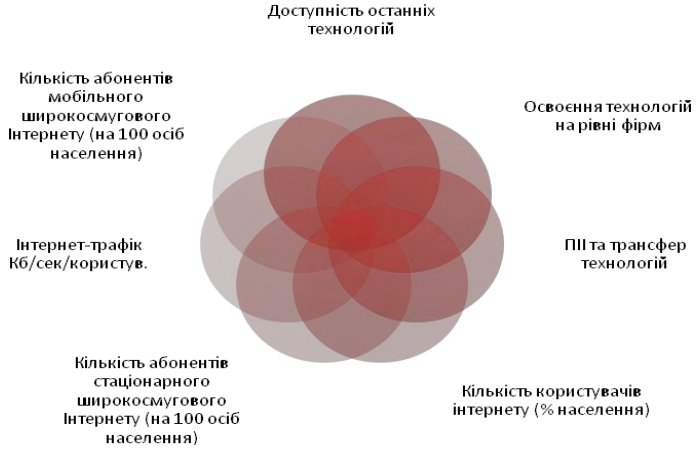


Рис. 10.3. Фактори технологічної готовності країн

Джерело: [23].

У 2025 році провідними країнами світу за обсягом експорту високих технологій залишаються ті, що демонструють стабільне зростання інноваційного потенціалу, розвиток наукоємних виробництв та інтеграцію у глобальні ланцюги доданої вартості. Лідером у цій сфері є Китай, який експортував високотехнологічної продукції на суму 825,1 млрд дол. США, що значно перевищує показники інших країн. На другому місці — Гонконг (369,2 млрд дол. США), який виконує роль регіонального хабу для технологічної продукції. Німеччина зберігає лідерство серед країн Європейського Союзу з обсягом експорту 255,7 млрд дол. США, демонструючи стабільність у таких галузях, як точне машинобудування, автомобілебудування та фармацевтика. Південна Корея (209,7 млрд дол. США) та США (208,5 млрд дол. США) займають наступні позиції, хоча США, попри глобальне лідерство в інноваціях, мають нижчу частку експорту через орієнтацію на внутрішній ринок та сектор послуг. Сінгапур (197,4

млрд дол. США) продовжує відігравати важливу роль у глобальному виробництві електроніки та телекомунікаційного обладнання. В'єтнам (135,9 млрд дол. США) та Малайзія (127,0 млрд дол. США) демонструють стрімке зростання завдяки активній участі у регіональних виробничих мережах та залученню іноземних інвестицій у високотехнологічні галузі. До десятки лідерів також входять Франція (115,3 млрд дол. США) та Нідерланди (111,0 млрд дол. США), які зберігають конкурентоспроможність у галузях електроніки, фармацевтики та наукових приладів. Ці дані свідчать про зростаючу концентрацію високотехнологічного експорту в Азії, а також про необхідність активізації інноваційної політики в інших регіонах світу для збереження конкурентних позицій у глобальній економіці [25; 31].

Одним із показників розвитку ринку технологій та готовності країн світу до цифрової економіки є так званий індекс мережевої готовності (**«Networked Readiness Index»**), що розробляється Всесвітнім економічним форумом та показує, як країни працюють у цифровому світі. Він вимірює, наскільки ефективно економіка використовує інформаційні та комунікаційні технології для підвищення конкурентоспроможності та добробуту населення. Відповідно до цього індексу У 2025 році найкращі позиції в рейтингу мережевої готовності займають такі країни, як США, Сінгапур, Фінляндія, Швеція, Південна Корея, Швейцарія, Велика Британія, Нідерланди, Німеччина та Данія. Ці країни демонструють високі показники за всіма чотирма основними складовими індексу: технології, людський капітал, управління

та вплив. Сім із десяти лідерів — європейські країни, що підтверджує провідну роль Європи у формуванні цифрової економіки. Особливо слід відзначити Південну Корею, яка піднялася з 7-го на 5-е місце, та Велику Британію, яка досягла 8-го місця, демонструючи позитивну динаміку цифрової трансформації. Нідерланди, навпаки, опустилися з 4-го на 6-е місце, що свідчить про необхідність оновлення цифрової стратегії. США зберігають перше місце завдяки лідерству в інноваціях, штучному інтелекті, цифровій інфраструктурі та наукоємних галузях [24].

Відповідно до звіту «**Global Industry 4.0 Market & Technologies 2025»,** світовий ринок розумних технологій, або як його ще називають «Industry 4.0», демонструє стрімке зростання і, за прогнозами, має перевищити позначку 1 трлн дол. США до 2030 року. У 2025 році його обсяг оцінюється у 260,4 млрд дол. США, а середньорічний темп зростання (CAGR) становить 23,48 %. Основними рушійними компаніями залишаються Alphabet-Google, HP, Samsung, IBM, NEC та Microsoft, які продовжують здійснювати найбільші інвестиції у наукові розробки, розвиток нових технологій, а також беруть участь у найбільших угодах про злиття та поглинання. Саме ці корпорації визначають тенденції розвитку всього ринку Industry 4.0, формуючи його інноваційний ландшафт [25; 27-28].

В провідних країнах світу вже існують необхідні регуляторні механізми для просування ідеї розвитку технологій нового покоління. У Німеччині продовжує діяти урядова платформа «Industrie 4.0», яка об'єднує тисячі компаній навколо напрямів досліджень, інновацій, навчання та

цифрової трансформації виробничих процесів. У 2025 році Німеччина зберігає лідерство в Європі за обсягом інвестицій у «розумні фабрики», які перевищують 12 млрд євро, що дорівнює показникам США та Китаю [28].

Франція реалізує програму «The Industry of the Future», яка включає понад 30 ініціатив, спрямованих на цифровізацію ключових секторів економіки, зокрема машинобудування, енергетику та логістику. У 2025 році французький ринок «розумного виробництва» оцінюється у 7,3 млрд євро, що свідчить про активну участь держави у трансформації промисловості.

Китай продовжує реалізацію стратегії «Made in China 2025», яка передбачає масштабну модернізацію виробничих потужностей, впровадження штучного інтелекту, Інтернету речей та роботизації. Індія також активно розвиває національну дорожню карту Industry 4.0, зосереджену на розвитку цифрової інфраструктури, автоматизації та підготовці кадрів.

Слід акцентувати й на ініціативах американського уряду. Програма «Manufacturing USA» продовжує підтримувати інноваційні виробничі кластери, зокрема в галузях адитивного виробництва, біотехнологій та фотоніки. У березні 2014 року, за ініціативи таких провідних американських компаній, як AT&T, Cisco, General Electric та IBM, було створено Industrial Internet Consortium — міжнародну організацію, яка у 2025 році інтегрована в Digital Twin Consortium, що дозволяє об'єднати зусилля промисловості, академічних установ та урядів для розвитку цифрових двійників і промислової інтернет-

інфраструктури. Ці ініціативи свідчать про те, що державна політика відіграє ключову роль у формуванні умов для впровадження технологій Industry 4.0, забезпечуючи стратегічну підтримку інновацій, інвестицій та трансформації виробничих систем [26; 32].

Як зазначається у звіті «Industry 4.0 Market & Technologies. Focus on the U.S. – 2025», уряд США продовжує реалізовувати стратегічну мету — випередити Китай та стати світовим лідером за обсягами виробництва. У першому кварталі 2025 року додана вартість у виробництві США становила 2,90 трлн дол. США, що відповідає 9,7 % ВВП країни. Водночас ринок Industry 4.0 у США демонструє стабільне зростання: його обсяг у 2025 році оцінюється у 21,4 млрд дол. США, а до 2033 року прогнозується збільшення до 50,8 млрд дол. США при середньорічному темпі зростання 11,4 % [28].

У звіті також визначено найбільш перспективні галузі у сфері нових технологій, серед яких: аерокосмічна промисловість, оборонна галузь, сільське господарство, харчова та автомобільна промисловості. Саме ці сектори демонструють найвищу готовність до цифрової трансформації, впровадження штучного інтелекту, Інтернету речей, роботизації та цифрових двійників.

Таблиця 10.4

Ініціативи та державні програми європейських урядів зі стимулювання розвитку Індустрії 4.0

Країна	Назва ініціативи	Рік заснування	Ціль ініціативи	Бюджет, млн євро	Результати
1	2	3	4	5	6
Франція	Alliance pour l'Industrie du Futur	2015	Розвиток транспортних систем, Інтернету речей, штучного інтелекту, Великих даних, суперкомп'ютерів, цифрових трастів (Digital trust), системи охорони здоров'я та розумних міст	10 000	Підприємства отримали більше 800 позик на розвиток технологій, 3400 компаній отримали доступ до модернізації виробництва, 18 регіонів були залучені в рамках проєкту
Німеччина	Plattform Industrie 4.0	2011	Розвиток Інтернету речей, кіберфізичних систем	200	Бело зменшено нерівномірність розвитку галузей провислості, втілено на практиці дослідницькі програми, запущено платформу за участі 150 представників
Нідерланди	Smart Industry	2014	Загальний розвиток сучасних технологій та бізнес середовища	25	Було створено 16 дослідницьких лабораторій, кожна з яких має оборот від 0,25 до 4 млн євро
Швеція	Produktion 2030	2013	Загальний розвиток сучасних технологій, сприяння розвитку малих та середніх підприємств, які займаються дослідницькою діяльністю	50	Було профінансовано 30 проєктів, в тому числі 150 підприємств, створено вищу школу та отримано фінансування від підприємств на рівні 50%

Продовження таблиці 10.4

1	2	3	4	5	6
Італія	Intelligent Factory Cluster (CFI)	2012	Вдосконалення технологій, сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, дослідницьких центрів, вищих навчальних закладів	45	Було створено платформу для розвитку виробництва та реалізовано 4 важливі дослідницькі проєкти
Іспанія	Connected Industry 4.0	2016	Розвиток цифрових платформ, Великих даних, спільних технологічних проєктів	97,5	Було створено у липні 2016 року інноваційні та дослідницьку програму та розроблено план проєкту з підтримки підприємств
Великобританія	HVM Catapult (HVMC)	2012	Розвиток аерокосмічної галузі, хімічної промисловості, автомобілебудування, виробництва ядерної енергетики та фармацевтики	164 млн осіб	Результати перевершили очікування на 123%, кожен вкладений євро приніс 17 євро чистого прибутку
Чехія	Průmysl 4.0 (Industry 4.0)	2016	Сприяння зростанню компаній, що займаються виробничою діяльністю, збільшення ролі торговельних союзів, розвиток нових технологій	3.8	Створено національну платформу, розроблено стратегію цифровізації, активізовано співпрацю між урядом, бізнесом і науковими установами; результати ще не повністю реалізовані
ЄС (загальноєвропейська)	Horizon Europe / Made in Europe Partnership	2021	Підтримка інновацій у виробництві, сталий розвиток, цифрова трансформація	Понад 10 000	Фінансовано понад 1000 проєктів, створено європейську мережу інновацій

Джерело: складено за [26-28; 32].

Також останніми роками було розроблено ряд державних ініціатив з розвитку нових технологій, зокрема Materials Genome Initiative, National Robotics Initiative, National Nanotechnology Initiative (NNI), Investing in Manufacturing Communities Partnership (IMCP), National Export Initiative (NEI), SelectUSA (спеціалізується на підвищенні інвестиційної привабливості США), "Startup America". У 2025 році ці програми доповнено новими інструментами, зокрема Made in America Manufacturing Initiative, Empower to Grow, Make More in America Initiative, які спрямовані на підтримку малих і середніх виробників, розвиток експортного потенціалу та зміцнення внутрішніх ланцюгів постачання [24].

Урядова стратегія технологічного неопротекціонізму стала ключовим інструментом державного та наднаціонального втручання, спрямованого на елімінування та/або поглиблення технологічних асиметрій на глобальному рівні. Вона реалізується через оборонні стратегії (підтримка конкурентоспроможності існуючих галузей) та агресивні стратегії (розвиток і встановлення лідерства на провідних ринках технологій), що мають на меті підвищення продуктивної спроможності країни або інтеграційного об'єднання.

Технологічний неопротекціонізм проявляється у впровадженні стратегій розвитку високих технологій, таких як Industry 4.0 та штучний інтелект (AI). Так, у Німеччині ще у 2012 році було затверджено програму High-Tech Strategy 2020, яка у 2018 році трансформувалася у High-Tech Strategy 2025. Ця стратегія стала основою підтримки промислової конкурентоспроможності країни, охоплюючи 12 місій, серед

яких — цифровізація охорони здоров'я, сталий розвиток, екологічні інновації, розвиток міських і сільських територій, безпека та економіка праці 4.0. Основоположним принципом Industry 4.0 залишається те, що організація виробничих процесів базується на технологіях та пристроях, які автономно зв'язуються між собою в рамках ланцюга створення вартості. У 2025 році ця модель активно реалізується в США, Німеччині, Франції, Китаї, Південній Кореї та інших країнах, що прагнуть технологічного суверенітету та лідерства у сфері інновацій [28].

Також Industry 4.0 передбачає проникнення цифрових технологій у всі сектори економіки на усіх рівнях. Industry 4.0 зумовлює створення та впровадження рушійних інновацій у процеси виробництва, що очікувано призведе до значно вищої продуктивності у всіх секторах економіки.

В рамках Industry 4.0 уряд здійснює подвійну підтримку, тобто поєднує стратегію створення провідного ринку зі стратегією створення провідних постачальників.

Була прийнята подвійна стратегія, спрямована на: а) підвищення конкурентоспроможності німецької промисловості в цілому шляхом підтримки послідовної інтеграції ІКТ у виробничі процеси; б) застосування досвіду німецьких компаній у вбудованих системах та автоматизованій інженерії, розробці нових продуктів у виробничому обладнанні, які Німеччина може продати на світових ринках, тим самим полегшуючи перехід до Industry 4.0 в інших країнах [25; 29].

Технологія	Опис
Штучний інтелект та робототехніка	Розробка машин, які можуть замінити людину при виконанні одночасно кількох задач, пов'язаних з процесом мислення і дрібною моторикою.
Повсюдно поширена комунікаційна інфраструктура	Також відома як «Інтернет речей», під яким розуміється сукупність різноманітних приладів, датчиків, пристроїв, об'єднаних в мережу за допомогою будь-яких доступних каналів зв'язку, що використовують різні протоколи взаємодії між собою і єдиний протокол доступу до глобальної мережі. Also known as the "Internet of Things." Передбачає використання мережевих датчиків для дистанційного підключення, відстеження та управління продуктами, системами та мережами.
Віртуальна і доповнена реальність	Нове покоління людино-комп'ютерної взаємодії, що передбачає нові форми взаємодії користувача з великими автоматизованими системами, нові голографічні рішення для відтворення доповненої реальності (фактично звичайна реальність, в якій додана цифрова графіка, така як накладені на реальні фізичні об'єкти текстові написи)
Адитивне виробництво	Технології адитивного виробництва з використанням широкого спектру матеріалів і нових методів виробництва. Інновації включають 3D біопринтінг органічних тканин.
Блокчейн і технологія розподіленого реєстра	Технологія розподіленого зберігання достовірних записів у вигляді ланцюжка, сформованого за визначеними правилами, який складається з блоків транзакцій. Розвиток блокчейн як інновації, що базується на трьох концепціях: мережі P2P (способу взаємодії комп'ютерів в мережі, при якому всі «вузли» є «рівними» і поперемінно виконують роль клієнта або сервера, в залежності від ситуації), асиметричній криптографії та розподіленому консенсусі на основі вирішення математичних задач.
Сучасні матеріали і нанотехнології	Створення нових матеріалів і наноструктур для розвитку корисних властивостей матеріалу, таких як термоелектрична ефективність, утримання форми і нова функціональність.
Видобуток, збереження і передача енергії	Технології, що підвищують ефективність використання паливних елементів; використання відновлюваної енергії через сонячні, вітрові та приливні технології; розподіл енергії через системи інтелектуальних мереж; технології бездротової передачі енергії.
Нові комп'ютерні технології	Використання кластерної архітектури для побудови високопродуктивних обчислювальних систем. Технології квантового обчислення, високопродуктивних обчислень в біологічних дослідженнях, технології використання штучних нейронних мереж, а також інноваційне розширення сучасних обчислювальних технологій.
Біотехнології	Інновації в генній інженерії, секвенуванні та терапії, а також біологічні обчислювальні інтерфейси та синтетична біологія.
Геоінженерія	Технологічне втручання в планетарні системи з метою пом'якшення наслідків зміни клімату шляхом видалення вуглекислого газу або управління сонячною радіацією.
Нейротехнології	Такі інновації, як розумні препарати, нейровізуальні та біоелектронні інтерфейси, що дозволяють читати, спілкуватися і впливати на діяльність мозку людини.
Космічні технології	Розробки, що дозволяють отримати більший доступ до космосу та його дослідження, включаючи мікросателіти, сучасні телескопи, багаторазові ракети та інтегровані реактивні двигуни.

Рис. 10.4. Технології майбутнього як кон'юнктуроформуючий фактор

Джерело: складено на основі [22; 23; 25; 29].

У певному сенсі стратегія Німеччини є оборонною (спрямованою на підтримку конкурентоспроможності) і агресивною (розробка нових провідних ринків). Інші країни ЄС високо оцінили ініціативу Німеччини, що підтверджується імплементацією Industry 4.0 у стратегічні плани інших високорозвинених країн (Велика Британія, Франція, Нідерланди). Проте Німеччину відрізняє саме послідовність у впровадженні зазначеної стратегії. Особлива увага в рамках технологічного неопротекціонізму приділяється *заохоченню розвитку високотехнологічних галузей, що зароджуються*, які потенційно матимуть порівняльні переваги на світовому ринку[23; 29; 31].

Китайські експерти зі штучного інтелекту (ШІ) проаналізували стратегії та можливості ШІ інших країн, зокрема, США, ЄС, Японії та Сполученого Королівства. У розділі під назвою «Top-level Plans», вчені з Науково-дослідного інституту Tencent і Китайської академії інформаційних і комунікаційних технологій, науково-дослідного інституту при Міністерстві промисловості та інформаційних технологій (МПІТ), виклали свій погляд на сучасний міжнародний стратегічний ландшафт для розвитку ШІ наступним чином:

«*Америка, що «захищає своє лідерство»*. США є країною, яка впровадила більшість стратегій і звітів про політику щодо стратегій штучного інтелекту. США, безперечно, є першопроходцями у сфері досліджень штучного інтелекту, і кожен їх крок обов'язково впливає на долю всього людства.

«*Амбітний ЄС*». ЄСУ 2013 р. запропонував 10-річний проєкт «Human Brain», який зараз є найважливішим дослідницьким проєктом людського мозку в світі.

«Роботична наддержава Японія». За останні 30 років Японія була названа «роботичною наддержавою» і має найбільшу в світі кількість користувачів роботами, робототехнічного обладнання та постачальників послуг.

«Не бажаюча відставати Британія». Велика Британія вважає себе світовим лідером у сфері етичних стандартів для робототехніки та систем штучного інтелекту. Водночас це лідерство у цій сфері може поширитися на сферу регулювання штучного інтелекту.

«Китай: від спроб наздогнати до набуття темпу». З точки зору ШІ, Китай слідує за США та Канадою у створенні національної стратегії ШІ. У хвилі індустрії штучного інтелекту КНР має перейти від послідовника системи і рухатися в напрямку лідерства, активно захоплюючи стратегічний рівень». Це поняття «набуття темпу» має важливе значення для розуміння великих амбіцій Китаю у сфері розвитку власного ШІ. По-друге, є докази того, що Китай особливо пристосувався до стратегії ШІ США та розглядає її як орієнтир для власного підходу. Багато ключових аспектів в розвитку ШІ Китаю пов'язані із важливими заявами стосовно штучного інтелекту з боку США. Наприклад, після заяви Міністерства оборони США про стратегію «Third Offset» у 2014 р., за якою китайські спеціалісти з питань оборони і політики уважно стежили, збройні сили Китаю відповіли переглядом свого підходу до модернізації у напрямку збільшення інвестицій в технології штучного інтелекту [23; 29; 31].

10.5. Специфічні прояви впливу цифрової економіки на економічну кон'юнктуру



Рис. 10.5. Ризики інтернет-фрагментації

Джерело: [23].



Рис. 10.6. Цифровий протекціонізм як інструмент впливу на глобальну економічну кон'юнктуру

Джерело: [23].



Рис. 10.7. Регуляторна конкуренція в сфері цифрової економіки як інструмент впливу на глобальну економічну кон'юнктуру

Джерело: [23].



Рис. 10.8. Регуляторна конкуренція в сфері цифрової економіки як інструмент впливу на глобальну економічну кон'юнктуру

Джерело: [23].



Рис. 10.9. Регуляторний потенціал СОТ як фактор впливу на глобальну економічну кон'юнктуру

Джерело: [23].



Рис. 10.10. Інституційний механізм елімінування цифрових викривлень глобальної економічної кон'юнктури

Джерело: [23].

Контрольні запитання та завдання

1. Доведіть актуальність впливу проблеми технологічного розриву на сучасну глобальну економічну кон'юнктуру.

2. Оцініть технологічний розрив щонайменше трьох розвинених країн, який вимірюється у процентах від ВНП на душу населення і залежить від продуктивності праці та рівня зайнятості.

3. Порівняйте динаміку технологічного розриву між США та ЄС за показником середнього зростання продуктивності праці.

4. Проаналізуйте потенціал зростання продуктивності праці в кон'юнктуроформуючих секторах економіки обраних для аналізу розвинених країн.

5. Оцініть вплив активного використання інформаційно-комунікаційних технологій на глобальну економічну кон'юнктуру.

6. Виділіть групи інноваційно чутливих галузей та канали впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

7. Продемонструйте цифрами тезу: *«Вагомою причиною технологічного розриву між США та ЄС є концентрація зайнятості всередині дуже дрібних фірм в ЄС, в той час, коли в США більшість населення працює на великих підприємствах».*

8. Охарактеризуйте технологічні спілловери від прямих іноземних інвестицій як фактороутворюючий чинник економічної кон'юнктури

9. Оцініть внутрішньогалузеві механізми передачі спілловер-ефектів від ПІІ та визначте їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

10. Оцініть міжгалузеві механізми передачі спілловер-ефектів від ПІІ та визначте їхній вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

11. Оцініть вплив агломерації на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

12. Доведіть чи спростуйте тезу: «*Спілловерами іноземних корпорацій можна значною мірою пояснити суттєве зростання продуктивності виробництва США*».

13. Проаналізуйте вплив політики технологічного кредитування на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

14. Оцініть наслідки впливу переміщення виробничих потужностей за кордон на стан економічної кон'юнктури розвинених країн.

15. Проаналізуйте простий ланцюг постачання та оцініть його вплив на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

16. Проаналізуйте простий ланцюг постачання та оцініть його вплив на світову глобальну економічну кон'юнктуру.

17. Проаналізуйте ланцюг постачання БНП за умов «технологічного кредитування» та оцініть його вплив на економічну кон'юнктуру країни базування материнської компанії.

18. Проаналізуйте ланцюг постачання БНП за умов «технологічного кредитування» та оцініть його вплив на економічну кон'юнктуру країни базування дочірніх компаній.

19. Проаналізуйте ланцюг постачання БНП за умов «технологічного кредитування» та оцініть його вплив на світову глобальну економічну кон'юнктуру.

20. Проаналізуйте стратегії розвитку високих технологій в політиці розвинених країн.

21. Охарактеризуйте форми прояву «Industry 4.0».

22. Оцініть «технології майбутнього» як кон'юнктуроформуючий фактор Індустрії 4.0.

23. Прокоментуйте фактори технологічної готовності країн.

24. Оцініть за індексом мережевої готовності стан розвитку ринку технологій та рівень адаптивності розвинених країн до цифрової економіки.

25. Проаналізуйте регуляторні механізми для просування ідеї розвитку технологій нового покоління, адаптовані в розвинених країнах.

26. Охарактеризуйте ініціативи та державні програми європейських урядів зі стимулювання розвитку Індустрії 4.0.

27. Дайте визначення поняттю «технологічний неопротекціонізм».

28. Оцініть вплив технологічного неопротекціонізму на глобальну економічну кон'юнктуру.

29. Проаналізуйте роль «технологій майбутнього» як чинника формування нових економічних трендів.

30. Виявіть специфічні прояви впливу цифрової економіки на економічну кон'юнктуру

31. Оцініть ризики інтернет-фрагментації та визначте їхній вплив на стан економічної кон'юнктури країн.

32. Дослідіть форми прояву цифрового протекціонізму на глобальну економічну кон'юнктуру.

33. Дайте визначення регуляторній конкуренції в сфері цифрової економіки та дослідіть її вплив на глобальну економічну кон'юнктуру.

34. Оцініть регуляторний потенціал СОТ у сфері цифрової економіки.

35. Проаналізуйте інституційні механізми зменшення цифрових викривлень у глобальній економічній кон'юнктурі.

Тестові завдання

1. **Технологічний розрив у глобальній економіці означає:**
   а) Різницю у рівнях продуктивності праці та інноваційного розвитку між країнами
   б) Відмінності у валютних курсах
   в) Нерівність у рівнях інфляції
   г) Відмінності у культурних традиціях
2. **Який показник найчастіше використовується для оцінки технологічного розриву?**
   а) Індекс споживчих цін
   б) ВНП на душу населення та продуктивність праці
   в) Рівень урбанізації
   г) Рівень бідності
3. ***Динаміка середнього зростання продуктивності праці в США та ЄС демонструє:***
   а) Ідентичні показники
   б) Відставання ЄС від США

в) Відставання США від ЄС

г) Перевагу країн, що розвиваються

4. Які сектори вважаються кон'юнктуроформуючими?

а) Промисловість та високотехнологічні послуги

б) Сфера відпочинку

в) Туризм

г) Культура

5. Використання ІКТ у виробництві призводить до:

а) Зростання продуктивності та конкурентоспроможності

б) Зменшення інновацій

в) Зростання безробіття

г) Зниження продуктивності

6. Інноваційно чутливими галузями вважаються:

а) ІТ, біотехнології, нанотехнології

б) Сільське господарство

в) Туризм

г) Традиційна металургія

7. Технологічний розрив між США та ЄС частково пояснюється:

а) Структурою зайнятості (дрібні фірми у ЄС vs великі корпорації у США)

б) Кліматичними умовами

в) Культурними відмінностями

г) Політичними виборами

8. Spillover-ефекти від ПІІ означають:

а) Збільшення зовнішнього боргу

б) Передачу технологій та знань місцевим компаніям

в) Зниження експорту

г) Погіршення продуктивності

9. Внутрішньогалузеві spillover-ефекти від ПІІ проявляються у:

а) Підвищенні ефективності компаній-конкурентів у тій же галузі

б) Зростанні інфляції

в) Зниженні ВНП

г) Відпливі робочої сили

10. Основний ризик інтернет-фрагментації:

а) Зростання податків

б) Порушення глобальних цифрових ланцюгів та бар'єри для торгівлі

в) Збільшення конкуренції

г) Уніфікація стандартів

11. Агломерація виробництв призводить до:

а) Ефекту масштабу та підвищення продуктивності

б) Зниження інноваційності

в) Втрати капіталу

г) Розпаду ринку

12. Спілловери іноземних корпорацій у США:

а) Не мають значного впливу

б) Суттєво підвищили продуктивність виробництва

в) Знизили рівень зайнятості

г) Викликали інфляцію

13. Політика технологічного кредитування спрямована на:

а) Зменшення експорту

б) Фінансування інновацій та розвитку високих технологій

в) Підтримку інфляції

г) Дефіцит бюджету

14. Переміщення виробничих потужностей за кордон призводить до:

а) Зменшення зайнятості у країні походження

б) Зростання внутрішнього ринку

в) Збільшення державних доходів

г) Підвищення інноваційності на місцях

15. Простий ланцюг постачання включає:

а) Виробника → посередника → споживача

б) Споживача → уряд → банк

в) Банк → інвестор → уряд

г) Тільки виробника

16. Вплив простого ланцюга постачання на глобальну економіку:

а) Поширення ефектів через міжнародну торгівлю

б) Збільшення інфляції

в) Обмеження конкуренції

г) Падіння зайнятості

17. Технологічне кредитування материнської компанії призводить до:

а) Посилення конкурентних переваг країни базування

б) Зниження продуктивності

в) Відтоку кадрів

г) Погіршення експорту

18. У країнах базування дочірніх компаній технологічне кредитування ТНК стимулює:

а) Відтік інвестицій

б) Локальне зростання продуктивності та знань

в) Падіння внутрішнього попиту

г) Деградацію ринку праці

19. На глобальному рівні технологічне кредитування ТНК:

а) Сприяє поширенню інновацій

б) Виключно підвищує інфляцію

в) Знижує ВВП

г) Руйнує конкуренцію

20. Стратегії розвитку високих технологій у розвинених країнах включають:

а) Інвестиції у R&D та стимулювання стартапів

б) Зростання імпорту

в) Обмеження конкуренції

г) Дефіцитні практики

21. Основні прояви Індустрії 4.0:

а) Автоматизація XIX ст.

б) Цифровізація, штучний інтелект, роботизація

в) Механізація сільського господарства

г) Виключно енергетика

22. До «технологій майбутнього» належать:

а) Сільськогосподарські методи

б) Штучний інтелект, квантові технології, біотехнології

в) Виключно металургія

г) Виробництво паперу

23. Фактори технологічної готовності включають:

а) Розвиток освіти, інфраструктури та інноваційного

середовища

б) Лише валютну політику

в) Тільки природні ресурси

г) Демографічний спад

24. Індекс мережевої готовності вимірює:

а) Кількість міграцій

б) Адаптивність країн до цифрової економіки

в) Рівень інфляції

г) Державний борг

25. Регуляторні механізми підтримки технологій у розвинених країнах включають:

а) Зростання податкового навантаження

б) Податкові пільги та гранти на інновації

в) Скорочення фінансування науки

г) Ізоляцію ринків

26. Вплив цифрової економіки на кон'юнктуру проявляється у:

а) Зростанні ролі даних і платформ у створенні вартості

б) Падінні продуктивності

в) Зниженні зайнятості

г) Відсутності нових ринків

27. Технологічний неопротекціонізм означає:

а) Обмеження доступу до технологій через політику і регулювання

б) Вільний ринок інновацій

в) Лібералізацію торгівлі

г) Усунення тарифів

28. Вплив технологічного неопротекціонізму на глобальну економіку полягає у:

а) Фрагментації ринків і сповільненні поширення інновацій

б) Зростанні співпраці

в) Зменшенні монополій

г) Безмежній лібералізації

Відповіді до тестових завдань: 1. а, 2. б, 3. б, 4. а, 5. а, 6. а, 7. а, 8. б, 9. а, 10. б, 11. а, 12. б, 13. б, 14. а, 15. а, 16. а, 17. а, 18. б, 19. а, 20. а, 21. б, 22. б, 23. а, 24. б, 25. б, 26. а, 27. а, 28. а.

Список використаних джерел

1. OECD. OECD Compendium of Productivity Indicators 2025. Paris : OECD Publishing, 2025.

2. European Central Bank. Labour Productivity Growth in the Euro Area and the United States: Short and Long-Term Developments. ECB Economic Bulletin. Frankfurt am Main : ECB, 2024.

3. Schnabel I. From Laggard to Leader? Closing the Euro Area's Technology Gap. Frankfurt am Main : European Central Bank, 2024.

4. Adilbish O., Cerdeiro D. A., Duval R., Hong G. H., Mazzone L., Rotunno L., Toprak H., Vaziri M. Europe's Productivity Weakness: Firm-Level Roots and Remedies // VoxEU CEPR. 2025.

5. Redoulès O. Understanding the EU-US Labour Productivity Gap: The Broad Perspective. Brussels : European Employers' Institute, 2025.

6. Arnal J., Feás E. Competitiveness: The Widening Gap Between the EU and the US. Madrid : Real Instituto Elcano, 2024.

7. European Employers' Institute. Core EU Economies Drive the Widening EU–US Productivity Gap. Brussels : EEI, 2025.

8. Görg H., Greenaway D. Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? // World Bank Research Observer. 2004. Vol. 19. No. 2. P. 171–197.

9. Harris R., Robinson C. Industrial Policy and Its Effect on Total Factor Productivity in UK Manufacturing Plants, 1990–1998 // Scottish Journal of Political Economy. 2004. Vol. 51. No. 4. P. 528–543.

10. Haskel J. E., Pereira S. C., Slaughter M. J. Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms? // Review of Economics and Statistics. 2007. Vol. 89. No. 3. P. 482–496.

11. Keller W. International Technology Diffusion // Journal of Economic Literature. 2004. Vol. 42. No. 3. P. 752–782.

12. Meyer K. E., Sinani E. When and Where Does Foreign Direct Investment Generate Positive Spillovers? A Meta-Analysis // Journal of International Business Studies. 2009. Vol. 40. No. 7. P. 1075–1094.

13. Liu Z. Foreign Direct Investment and Technology Spillovers: Theory and Evidence // Journal of Development Economics. 2008. Vol. 85. No. 1–2. P. 176–193.

14. Dunning J. H., Lundan S. M. Multinational Enterprises and the Global Economy. 2nd ed. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2008.

15. United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy. Geneva : United Nations, 2025.

16. Baldwin R. Trade and Industrialisation after Globalisation's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters. NBER Working Paper No. 17716. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2011.
17. Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. Geneva : Graduate Institute of International and Development Studies, 2012.
18. Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses // The World Economy. 2015. Vol. 38. No. 11. P. 1682–1721.
19. Baldwin R., Freeman R. Risks and Global Supply Chains: What We Know and What We Need to Know // Annual Review of Economics. 2022. Vol. 14. P. 153–180.
20. World Trade Organization. World Trade Report 2024: Trade and Industrial Transformation. Geneva : WTO, 2024.
21. OECD. Global Value Chains and International Technology Diffusion. Paris : OECD Publishing, 2023.
22. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. Geneva : World Economic Forum, 2016.
23. World Economic Forum. Beyond Cost: Country Readiness for the Future of Manufacturing and Supply Chains. Geneva : World Economic Forum, 2024.
24. Portulans Institute. Network Readiness Index 2025. Washington, DC : Portulans Institute, 2025.
25. World Economic Forum. Future of Manufacturing Report 2025. Geneva : World Economic Forum, 2025.
26. European Commission. Made in Europe Partnership under Horizon Europe. Brussels : European Commission, 2024.

27. Plattform Industrie 4.0. Industrie 4.0 and Manufacturing-X Initiative. Berlin : Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, 2025.

28. National Institute of Standards and Technology. Manufacturing USA Annual Report 2025. Gaithersburg : NIST, 2025.

29. OECD. Digital Economy Outlook 2024. Paris : OECD Publishing, 2024.

30. World Trade Organization. World Trade Report 2025: Digital Trade and Global Governance. Geneva : WTO, 2025.

31. United Nations Conference on Trade and Development. Digital Economy Report 2024. Geneva : United Nations, 2024.

32. European Commission. The Digital Decade 2030: Europe's Digital Transformation. Brussels : European Commission, 2024.

Тема 11

МАКРОЕКОНОМІЧНІ КАНАЛИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ КОН'ЮНКТУРУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН

11.1 Підходи до визначення каналів макроекономічної взаємозалежності та їхнього впливу на економічну кон'юнктуру країн.

11.2 Екзогенні та ендогенні фактори макроекономічного впливу на економічну кон'юнктуру національних економік

11.3 Боргові канали впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн

11.4 Канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

11.5 Політика поєднання монетарних та фіскальних стимулів для корегування економічного циклу

Контрольні запитання та завдання

Список використаних джерел

11.1. Підходи до визначення каналів макроекономічної взаємозалежності та їхнього впливу на економічну кон'юнктуру країн

В сучасній науковій літературі, присвяченій дослідженню каналів макроекономічної взаємозалежності у глобалізованому світі, дедалі частіше використовуються терміни «Північне зростання» для пояснення як екзогенних, так і ендогенних факторів впливу на характер, темпи та особливості економічного зростання в розвинених країнах, та «Південного зростання» для пояснення як екзогенних, так і ендогенних факторів впливу на характер, темпи та особливості економічного зростання в країнах, що розвиваються. Такий підхід ставить за мету довести **залежність економічної кон'юнктури країн не лише від імплементованої ними макроекономічної політики, але й від макроекономічної політики, що реалізується в країнах-партнерах як в торгівлі товарами та послугами, так і між тими, що пов'язані між собою потоками капіталів** [1-2].

Визначення каналів макроекономічної взаємозалежності між країнами ОЕСР і тими, що не є її членами початково зосереджувалось на аналізі впливу міжнародної торгівлі через варіацію у зовнішньому попиті, внутрішніх процентних ставках та умовах торгівлі, яка пізніше акцентувалась на визначенні детермінантів руху капіталу внаслідок фактичної фінансової лібералізації у багатьох країнах, що розвиваються [3].

З огляду на те, що торгівля і рух капіталу є основою для розвитку міжнародних зв'язків, спекулятивні валютні атаки 1990-х рр. підвищили стурбованість щодо дисбалансів капіталу (між реальним грошовим балансом, короткотерміновими запозиченнями і офіційними резервами), валютних невідповідностей у приватному і публічному балансових рахунках. На початку Азійської фінансової кризи і кризи Латинської Америки зросла роль державного «балансового рахунку» в умовах валютних (не)відповідностей активному і борговому капіталу як важливого каналу для трансмісії макроекономічних шоків. Цей канал капіталу доповнює традиційні канали короткотермінових макроекономічних взаємозалежностей – торговельні і фінансові канали (рис.12.1) [2; 4].

До каналів макроекономічного впливу на економічну кон'юнктуру відносяться:

- циклічні варіації зростання ВВП, які впливають на ефекти виробництва/попиту, зміни умов торгівлі країни і потоків капіталу;
- монетарні шоки, які, у свою чергу, визначають рівень інвестиційного ризику, процентні ставки і криві дохідності, як і потоки капіталу;
- фіскальні шоки, які діють подібно до монетарних шоків та, крім того, витісняють приватні інвестиції;
- ступінь волатильності ключових валют, процентних ставок і виробництва [1-2].



Рис. 11.1. Макроекономічна взаємозалежність в термінах «Південного» й «Північного» зростання

Джерело: розроблено на основі [1-2].

До регіональних особливостей макроекономічної залежності відносимо такі (рис. 12.2):

- країни Латинської Америки отримують вигоду у термінах більшого зростання ВВП від низької волатильності процентних ставок, тоді як коливання ключових валют на них не має сильного впливу;
- «азійські тигри» диспропорційно виграють від нижчої волатильності між валютами G3;
- інші країни, що розвиваються, потребують як стабільності ключових валют, так і стабільного споживання з боку G3 для максимізації зростання свого ВВП.

Проведений аналіз каналів макроекономічної взаємозалежності дозволяє висунути такі теоретичні припущення:

- країни-лідери ОЕСР мають відповідально проводити макроекономічну політику в частині обмінних курсів і процентних ставок;

країни-боржники без значних запасів нафти більше отримують вигоди від комбінованого посилення країн ОЕСР, низьких процентних ставок і слабкого долара США [1].

Водночас, попри ризики взаємозалежності, продуковані фінансовою глобалізацією, слід зазначити, що остання призводить до покращення макроекономічних показників тієї чи іншої країни за умови наявності так званих вихідних умов, які, водночас, можуть стати певним здобутком для урядів тих держав, що на момент включення у глобальний ринок не мали достатньо чітких стартових позицій. Таким чином, переваги глобалізації, якими прагнуть скористатися країни, сприймаючи

їх як часткову кінцеву мету, можуть виглядати додатковими конкурентними перевагами для тих країн, що оперують ними на момент залучення до активної світової торгівлі [5-6].



Рис. 11.2. Детермінанти макроекономічної залежності в регіональному вимірі

Джерело: розроблено розроблено на основі [1; 4].

11.2. Екзогенні та ендогенні фактори макроекономічного впливу на економічну кон'юнктуру національних економік

Серед найважливіших макрозмінних, що характеризують міжкраїнову взаємозалежність, ми, виокремлюючи чотири канали макроекономічного взаємовпливу (циклічні варіації зростання ВВП, які впливають на ефекти виробництва/попиту, зміни умов торгівлі країни і потоків капіталу; монетарні шоки, які, у свою чергу, визначають рівень інвестиційного ризику, процентні ставки і криві дохідності, як і потоки капіталу; фіскальні шоки, які діють подібно до монетарних шоків та, крім того, витісняють приватні інвестиції; ступінь волатильності ключових валют, процентних ставок і виробництва), **виокремлюємо детермінанти «Північного» зростання й детермінанти «Південного зростання», які визначають макровідносини між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, а також їхній вплив на економічну кон'юнктуру одне одного** (рис. 12.3) [1; 4; 8].

До екзогенних факторів впливу на економічну кон'юнктуру національних економік відносяться:

- шоки попиту;
- шоки пропозиції;
- шоки цінові;
- шоки інфляційні;
- шоки валютні;
- шоки фінансові;

- шоки технологічні;
- глобальні зміни у споживчих вподобаннях;
- зміна цін на сировину; коливання кон'юнктури ринку;
- циклічні зміни економік розвинутих країн;
- світові процентні ставки; розвиток фінансових інновацій;
- ірраціональна поведінка інвесторів;
- стадна поведінка;
- спекулятивні атаки [1; 4; 7; 9-10].



Рис. 11.3. Детермінанти вразливості національних економік в умовах фінансової глобалізації

***Джерело**: розроблено на основі [1; 4; 10].*

До ендогенних факторів впливу на економічну кон'юнктуру національних економік відносяться:

- інтенсивність фінансових зв'язків між національними економіками;
- інтенсивність торгових зв'язків між національними економіками;
- наявність національних факторів ризику, пов'язаних з реалізацією макроекономічної політики;
- наявність національних факторів ризику, пов'язаних із фінансовою політикою [8-9].

Держави вимушено відповідають на макроекономічні шоки, що впливають на їхню економіку, через наступні канали реагування:

- через їхні позиції нетто-кредиторів або нетто-боржників у міжнародній торгівлі;
- через потоки торгівлі, лібералізації торгівлі, еластичності прибутку експорту і залежності від сировини;
- через потоки іноземного капіталу – особливо потоки боргових зобов'язань (облігаційних і банківських кредитів) і пряме зовнішнє інвестування [2-3; 10].

11.3. Боргові канали впливу на економічну кон'юнктуру розвинених країн

Ще з часів панування у наукових колах концепції «здорових фінансів», на ідейних засадах якої будувалась боргова

політика розвинутих країн, грошова емісія розглядалась найдоцільнішим джерелом фінансування витрат в період депресії. Логіка міркувань полягала в тому, що оскільки ринок характеризується неповною зайнятістю, додаткова емісія не створює для держави додаткового фіскального тягаря подібного тому, що виникає, коли необхідно обслуговувати борг. Позики ж вважались альтернативою грошовій емісії, а не її субститутом [14]. За умов високої інфляції їм покладалось в обов'язок стерилізувати надлишкову ліквідність в банківському секторі. Якщо критерії стабілізації вказували на доцільність скорочення купівельної спроможності приватного сектору, то рекомендувалось продавати державні цінні папери з позитивною доходністю; кошти, вирученні від продажу цінних паперів вилучались Центральним банком з обігу, результатом чого виступала дефляція. Є й такі теоретичні моделі, як, наприклад, гіпотеза Барро-Рікардо, згідно до висновків якої фінансування державних витрат за рахунок боргу і за рахунок податків матимуть однакові наслідки для економіки [14].

Тут слід акцентувати, що вплив боргу на економіку в рікардіанській та класичній інтерпретації є відмінним. Перші не бачать суттєвих відмінностей в джерелах покриття дефіциту між внутрішніми чи зовнішніми позиками, останні ж переконані, що дефіцит чинить сильний негативний вплив на інвестиції та баланс поточного рахунку. Водночас, держава ніколи не розділяла фіскального аскетизму класичної моделі, згідно якої податки – так звані інструменти ординарних державних фінансів, мають повністю покривати потреби економіки в ресурсах. Недарма в фіскальних конвенціях

багатьох країн податки фігурують як вид доходів, а позики – як джерело фінансування дефіциту, явища за сутністю своєю екстраординарного. На нашу думку, окреслений вибір між внутрішнім і зовнішнім боргом можливий лише у випадку добре функціонуючого внутрішнього ринку державних цінних паперів. Тягар зовнішнього боргу, що зміщується у майбутнє, супроводжуватиметься відтоком ресурсів до країни-донора капіталу, що висуватиме вимоги до якості фіскального та боргового менеджменту в країні-реципієнті боргових позик та абсолютизуватиме проблему боргової залежності [11; 14].

Пояснення того, в який саме спосіб високі рівні акумульованого боргу спричиняють зменшення зростання, лежать у площині феномену «тягаря боргу», який демонструє, що якщо існує деяка можливість того, що в майбутньому розмір боргу перевищуватиме здатність країни виплачувати його, очікувані витрати на обслуговування боргу зменшать потік національних та іноземних інвестицій [13]. В останні двадцять років спостерігається швидкий перехід від фінансування дефіциту державного бюджету в країнах, що розвиваються, центральними банками до фінансування фінансовими ринками – тобто від прямого до непрямого фінансування – поряд з процесами дерегулювання режимів відсоткових ставок. Ця тенденція підтримувалась, серед іншого, тому що вважалося, що ринкова дисципліна у сфері держаного запозичення допоможе створенню фіскальної відповідальності та макроекономічної стабільності. Натомість, разом із відмовою від друкування грошей на користь емісії облігацій відбулося

швидке нарощення державного боргу в країнах з ринками, що формуються [16-17].

Процесу нарощення державного боргу значно сприяла лібералізація капітальних рахунків. У деяких країнах головною метою лібералізації капітальних рахунків було скоріш заповнення фіскального розриву, аніж розриву валютного ринку, адже національним фінансовим ринкам не вистачає глибини, щоб поглинути зростання державного боргу. Це дозволило резидентам, а саме банкам, вдаватися до міжнародних арбітражних операцій задля здобуття високих прибутків від інвестицій у державний борг, приймаючи на себе одночасно високі валютні ризики. Це також дозволило нерезидентам купувати урядові цінні папери на національних ринках. Більше того, резидентів, які раніше інвестували в реальні активи, такі як золото та нерухоме майно, задля хеджування від інфляції, заохочували надавати позики державному сектору шляхом встановлення зв'язку між державним боргом і валютним курсом. Як наслідок, значна частина боргу, деномінованого в національній валюті, перейшла до рук нерезидентів, боргу, деномінованого в доларах (або пов'язаного з доларом), – до рук резидентів, а сама по собі різниця між зовнішнім та внутрішнім боргом втратила своє значення. Слід додати, що пануюче в термінологічному обороті поняття «добрий борг» означає той борг, що наданий у твердій валюті. Відповідно для країн периферії цей борг автоматично є зовнішнім боргом, вираженим в іноземній валюті [15; 17].

Потенційні інвестори, прогнозуючи, що чим більше буде вироблятися, тим більше буде оподатковуватися кредиторами для обслуговування зовнішнього боргу, не бажатимуть зазнавати інвестиційних втрат задля майбутнього зростання виробництва. Цей висновок представлений кривою боргу Лаффера, яка передбачає, що більші боргові шоки пов'язані з нижчою ймовірністю виплати боргу. На висхідній або «позитивній» частині кривої зростання номінальної вартості боргу пов'язане із зростанням в очікуваних виплатах боргу, тоді як зростання боргу зменшує очікувані виплати боргу на нисхідній або «негативній» частині кривої. Очікування списання деякої частини боргу також певним чином не спонукає приватних іноземних інвесторів надавати додаткове фінансування, а тому зменшує накопичення капіталу [13].

Аналіз загального впливу балансового ефекту, який виникає внаслідок вимушеної заборгованості в іноземній валюті, дозволив встановити, що економіка великої кількості країн, що розвиваються особливо з відкритим рахунком руху капіталу, характеризується більшою волатильністю макроекономічних показників. Згідно з концепцією «первородного гріха», такій країні-боржнику вкрай важко змінити своє фінансове становище. Більше того, жодної кореляції між рівнем такої заборгованості та рівнем розвитку й кредитоспроможності не встановлено; натомість примат розміру економіки є незаперечним [15].

Існуючі балансові ефекти можна регулювати декількома шляхами, навіть без додаткових витрат. Інвестиційний бум на світових товарних ринках сприяв значному акумулюванню

країнами, що розвиваються, масштабних обсягів валютних резервів. Новітньою тенденцією у практиці, адаптованій країнами, що розвиваються, став випуск державних облігацій, деномінованих у місцевій валюті, на міжнародних фінансових ринках. Втім, попри те, що обсяг цих облігацій досі залишається відносно невеликим, а їхня поява була продиктована не стільки зростанням світової економіки, міжнародної ліквідності та гарних умов торгівлі товарами, основною метою для більшості країн було саме збільшення боргового фінансування в місцевій валюті [7; 16].

Макроекономічні причинно-наслідкові взаємозв'язки, що виникають внаслідок зменшення зовнішнього боргу, багато в чому залежатимуть від того, яким є валютний курс в країні – плаваючим чи фіксованим.

1)Зменшення тягаря зовнішнього боргу з плаваючим курсом призводить до виникнення екзогенного ефекту – в експортних статтях відбувається збільшення ресурсів за рахунок зникнення необхідності здійснювати платежі по обслуговуванню боргу. Як результат, курс зростає, а при незмінній грошовій масі сукупний рівень цін падає, реальна готівка збільшується разом із збільшенням доходів. Ефект посилюється, якщо державі вдається зменшити свою залежність від доходів від сеньйоражу і, як наслідок, зменшити обсяги випуску грошей.

2)Зменшення тягаря зовнішнього боргу з фіксованим курсом супроводжується збільшенням реального доходу, що викликає зростання відносних цін на імпортоорієнтовані товари, при чому сукупний рівень цін або залишається сталим, або

підвищується. Валютна ж рівновага вимагає збільшення грошової маси, оскільки реальні доходи та рівень цін зросли. Варто відзначити, що зменшення тягаря внутрішнього боргу не призводить до фінансової нестабільності, якщо воно фінансується ззовні, а не за рахунок емісії грошей [16-17].

Тягар боргу може впливати на зростання не тільки через обсяги інвестицій, але також й через менше зростання продуктивності. Багато авторів виступали за ширше пояснення теорії боргового тягаря, шукаючи її обґрунтування в частині зменшення інвестиційних витрат внаслідок необхідності сплати вимог кредиторів. Як наслідок, уряди матимуть стимули для запровадження складних політичних реформ з потенційно високими політичними й економічними втратами, що позначиться на уповільненні зростання продуктивності.

Поняття «боргового навісу» описує ситуацію, коли боргові зобов'язання країни-боржника занадто великі в порівнянні із величиною наявних доходів, які можуть бути використані для погашення боргів, тобто це ситуація, коли країна не може виконувати зобов'язання з обслуговування зовнішнього боргу. Відповідно до теорії боргового навісу, коли країна має занадто високе співвідношення зовнішнього боргу і ВВП, вона зазнає браку коштів, які могли б бути використані для пожвавлення ділової активності та залучення інвестицій, що в подальшому чинить негативний вплив на рівень економічного зростання країни [17].

Теорія обмеження ліквідності також полягає у подібному обмеженні ліквідних коштів, але ґрунтується на ефекті витіснення приватних інвесторів державними витратами.

Ефект проявляється у наступному: зі збільшенням зовнішніх запозичень країни зростають витрати з обслуговування зовнішнього боргу і, відповідно, дефіцит держбюджету; це призводить до того, що країна не в змозі забезпечити обслуговування наступних зовнішніх запозичень, а тому її можливості використання зовнішніх джерел кредитування значно обмежуються і відбувається переорієнтація на ринок внутрішніх запозичень; збільшення внутрішніх запозичень, у свою чергу, призводить до зростання процентних ставок і, як наслідок, зменшення обсягів приватних інвестицій. Вищезазначене загострює проблему боргової залежності країни.

Так, в умовах великого обсягу державного боргу, кризи ліквідності внутрішнього фінансового ринку і низького рівня збережень єдиним виходом щодо уникнення дефолту при зберіганні належного рівня видатків влади є приваблення зовнішнього фінансування. Але в таких умовах кредитори можуть висувати ряд додаткових умов щодо зміни економічного курсу та міжнародного політичного позиціонування країни. Це, в свою чергу, загострить економічну залежність країни, адже коли значна частина боргових зобов'язань перебуває в руках нерезидентів, незначна зміна ринкової кон'юнктури на рівні як країни, так і світової економіки, може призвести до значних коливань курсу валюти і динаміки потоків капіталу.

Отже, невпевненість, спричинена високим рівнем боргу, може також свідчити про те, що борг сам по собі обмежує зростання як шляхом акумулювання капіталу, так і через фактор

продуктивності. У країнах з низькими доходами, які мають проблеми з обслуговуванням боргу, існує невизначеність щодо частини боргу, що обслуговуватиметься за допомогою власних ресурсів країни. Згідно з дослідженнями щодо інвестування в умовах невизначеності, за умови значної нестабільності, навіть якщо фундаментальні макроекономічні показники країни поліпшуються, інвестори мають сумніви щодо доцільності здійснення широкомасштабних довгострокових проєктів, що також спрацьовує не на користь зростання продуктивності. Ймовірність реструктуризації боргу, що прямо пропорційно залежить від зовнішньої заборгованості, істотно зменшує зростання. Борг стає надмірним, коли сягає 50 % від ВВП або 200 % від експорту, хоча насправді причинний зв'язок «борг-зростання» здійснюється у протилежному напрямі.

Зменшення зростання знижує річні доходи від податків і можливість формування профіцитного бюджету, а коефіцієнти боргу підвищуються без відповідних змін. Втім, зменшення боргу може і не мати бажаного впливу на капітал або зростання продуктивності (а тому й на зростання виробництва), якщо мають місце інші макроекономічні і структурні дисбаланси або політичні обмеження.

К. Рейнхарт і К. Рогофф, емпірично досліджуючи економічне зростання та темпи інфляції при різних рівнях державного та зовнішнього боргу, дійшли наступних висновків:

1) Зв'язок між державним боргом та реальним зростанням ВВП незначний при рівні відношення боргу до ВВП нижчому за 90 %; коли це відношення більше за 90 %, медіанне значення щорічного зростання знижується на 1 %, а середнє зростання

сповільнюється більшою мірою, причому така залежність існує як у розвинутих країнах, так і в країнах з ринками, що формуються [12].

2) У країнах з ринками, що формуються, показник рівня відношення боргу до ВВП, при якому починається зниження темпів зростання, зазвичай нижчий, ніж у розвинутих країнах, так як борг практично повністю деномінований в іноземній валюті. Коли зовнішній борг сягає рівня 60 % від ВВП, річне зростання знижується приблизно на 2 %. При вищих рівнях боргу (близько 90 %) щорічне зростання сповільнюється у 2 рази [12; 15].

3) У групі розвинутих країн не спостерігається прямого зв'язку між інфляцією та державним боргом (зростання інфляції спостерігалося лише у США), проте у випадку країн, що розвиваються, ситуація інша – при зростанні державного боргу темпи інфляції значно прискорювалися [12].

Вплив інфляції на розмір державних зобов'язань не є однозначним, а тому виділяється три напрями впливу:

1) ***Ефект Олівера-Танзі.*** Між інфляцією та дефіцитом бюджету існує позитивний зв'язок, тобто дефіцит бюджету збільшується по мірі зростання цін. Це відбувається, тому що момент нарахування та сплати податків не співпадає, а отже фактичні надходження в державну казну знецінюються, тому збільшується дефіцит бюджету і відповідно фактична величина боргу зростає [7].

2) ***Концепція «інфляційного податку».*** Між інфляцією та дефіцитом бюджету існує негативний зв'язок, тобто зі зростанням цін відбувається зниження позичкового відсотку по

заборгованості, і відповідно інфляція полегшує виплату державного боргу. За таких умов кредитори понесуть збитки, так як вартість державних зобов'язань знижується [7; 14].

3) ***Ефект Патінкіна.*** Між інфляцією та дефіцитом бюджету існує негативний зв'язок. Цей ефект має місце в країнах з нестабільною економікою, де прийнята прогресивна ставка оподаткування. Тобто в період інфляції, коли збільшуються номінальні доходи населення, більш високі доходні групи населення обкладаються вищими податковими ставками. А це, у свою чергу, призводить до того, що при незмінних видатках уряду, збільшуються надходження до держави, що полегшує виплату боргу [7].

Дослідження взаємозв'язку між боргом та темпами зростання є особливо актуальним у посткризові періоди, адже державний борг стрімко зростає саме у цей час. Аналіз чотирнадцяти найбільш гострих фінансових криз у період після Другої світової війни дозволяє стверджувати, що за трирічний період після кризи державний борг зростає в середньому на 86%. Так, рівень зовнішнього боргу у розвинених країнах, починаючи з 2010 р., в середньому становить 200% від ВВП, і особливо високим цей показник є у європейських країнах [12; 16].

Зростання дефіциту бюджету та значні обсяги рефінансування банківської системи можуть допомогти економіці вийти із рецесії, проте довгострокові макроекономічні наслідки для країни в умовах старіння населення та зростання соціальних витрат є непередбачуваними. Зв'язок між боргом, інфляцією та

темпами зростання показано на рисунку, де розглядаються групи країн з різним рівнем боргу (рис.12.4) [16].

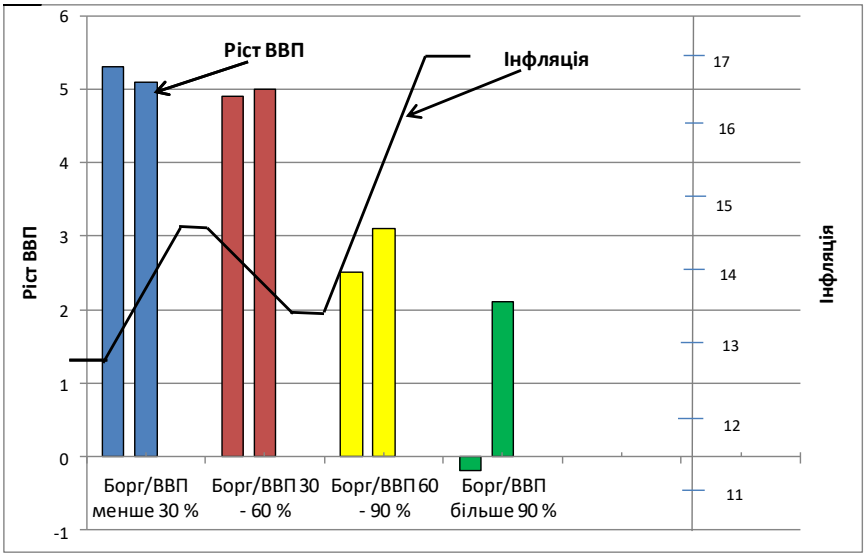


Рис. 11.4. Зв'язок між боргом, інфляцією та темпами зростання

Джерело: складено за [12; 16-17].

Примітки: «Борг» включає в себе внутрішні і зовнішні державні борги 20 країн з розвиненою економіко, у числі яких: Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ірландія, Італія, Японія, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Великобританія і США. Кількість зроблених спостережень для кожної з чотирьох груп боргу: 443 для боргу / ВВП нижче 30 %; 442 для боргу / ВВП від 30 до 60 %; 199 спостережень для боргу / ВВП від 60 до 90 % і 96 для боргу / ВВП вище 90 %. Всього 1180 спостережень.

Хоча зв'язок між боргом та інфляцією у розвинутих країнах практично не спостерігається, для країн, що розвиваються,

прослідковуємо наступне співвідношення: при зростанні рівня боргу від 30 % до 90 % інфляція зростала з 7 % до майже 16 %. Таким чином, найчастіше, темпи зростання сповільнюються із досягненням боргом рівня 90 % від ВВП (60 % для країн, що розвиваються). Виокремлення показника у 90 % пов'язане із т. зв. «терпимим рівнем заборгованості» – рівнем, за якого держава може позиціонувати себе як надійного позичальника на ринку. Зростання цього значення може призвести до загострення економічних проблем у країні.

Для країн, що розвиваються, безпечний обсяг боргу є на значно нижчому рівні, ніж для розвинених, що зумовлено впливом таких чинників: відсутністю стабільного доступу до зовнішнього фінансування, яке б давало змогу хоча б частково рефінансувати нагромаджені борги; невисоким рівнем доходів держави і нестабільністю податкових надходжень до бюджету; високою вартістю залучення позичкових коштів, що навіть за помірної заборгованості істотно посилює тягар обслуговування боргу.

Прийняття умов стабілізаційних програм МВФ як одна із можливостей вгамування кредитних потреб держави, що опинилась відрізаною від ринків приватного капіталу внаслідок макроекономічної дестабілізації (що може проявлятись у вигляді класичної кризи платіжного балансу, банківської кризи, боргової кризи, кризи «близнюка»), суперечить принципам «функціональних фінансів», що виступають альтернативою правилам «здорових фінансів», які являють собою класичні правила бюджетної політики, які має сповідувати держава у випадку, коли вона виступає позичальником. Концепція

функціональних фінансів виходить з наявних пріоритетів держави у кожному періоді. Вважається, що головним завданням уряду є стабілізація економіки, а не балансування бюджету. Якщо існує довіра до уряду, то можна знайти засоби для погашення боргу. Потрібно лише визначити граничний рівень дефіциту і державного боргу, за яким ці явища стають небезпечними для держави [16].

Нині концепція функціональних фінансів є основною теоретичною базою для розробки фіскальної політики у багатьох країнах. Коли державний бюджет зводиться з дефіцитом, казначейство отримує гроші для оплати своїх зобов'язань або шляхом додаткової грошово-кредитної емісії, або бере позику, випускаючи облігації. Емісія додаткової кількості грошей для фінансування бюджетного дефіциту в кінцевому результаті призведе до інфляції, що викликає занепокоєння суспільства. Позики – менш інфляційний шлях, але використовувати їх можна лише за наявності у кредиторів тимчасово вільних коштів, їх довіри до уряду, зацікавленості в отриманні високих процентів по облігаціях державної позики і високих гарантій повернення боргу. Потенційними покупцями облігацій казначейства є: іноземні державні інституції або приватний сектор; вітчизняні домогосподарства і фірми; національна приватна система комерційних банків; Центральний Банк країни [14].

Відповідно до даних принципів критерії оцінки державної політики мають відображати лише її функціональні аспекти. Три ключових принципи «функціональних фінансів»:

1. Збирати податки і витрачати їх необхідно так, щоб виробництво зростало в умовах повної зайнятості і не супроводжувалось інфляцією, а не з метою «підвищення доходів» чи «ліквідації дефіциту». Застосування даного принципу долає побоювання того, що боргове фінансування та зростання пропозиції грошей посилить інфляцію.

2. Брати і повертати позики лише для того, щоб змінити співвідношення грошової маси та державних цінних паперів в обігу, а не з метою «залучення коштів» чи «погашення боргу». Застосування даного принципу долає побоювання того, що держава витіснить приватних позичальників з кредитного ринку.

3. Друкувати і вилучати з обігу гроші, щоб досягати взаємодоповнюваності першого і другого принципів [14].

Якщо керуватися принципами «функціональних фінансів», то в довгостроковому періоді автоматично спрацює тенденція до бюджетного збалансування. Головне – не фінансувати витрати податками, податки можна використовувати лише для скорочення витрат в часи високої інфляції. Принципи «функціональних фінансів» позиціонують державну політику та управління боргом в якості шляхів досягнення економічного процвітання і тому не передбачають *a priori* жодної конкретної ув'язки між витратами і доходами та/або бажаного розміру боргу в абсолютному і відносному вимірах.

Потенційні інвестори, прогнозуючи, що чим більше буде вироблятися, тим більше буде оподатковуватися кредиторами для обслуговування зовнішнього боргу, не бажатимуть зазнавати інвестиційних втрат задля майбутнього зростання виробництва.

Цей висновок представлений кривою боргу Лаффера, яка передбачає, що більші боргові шоки пов'язані з нижчою ймовірністю виплати боргу. На висхідній або «позитивній» частині кривої зростання номінальної вартості боргу пов'язане із зростанням в очікуваних виплатах боргу, тоді як зростання боргу зменшує очікувані виплати боргу на нисхідній або «негативній» частині кривої. Очікування списання деякої частини боргу також певним чином не спонукає приватних іноземних інвесторів надавати додаткове фінансування, а тому зменшує накопичення капіталу.

Тягар боргу може впливати на зростання не тільки через обсяги інвестицій, але також й через менше зростання продуктивності. Багато авторів виступали за ширше пояснення теорії боргового тягаря, шукаючи її обґрунтування в частині зменшення інвестиційних витрат внаслідок необхідності сплати вимог кредиторів. Як наслідок, уряди матимуть стимули для запровадження складних політичних реформ з потенційно високими політичними й економічними втратами, що позначиться на уповільненні зростання продуктивності.

Отже, невпевненість, спричинена високим рівнем боргу, може також свідчити про те, що борг сам по собі обмежує зростання як шляхом акумулювання капіталу, так і через фактор продуктивності. У країнах з низькими доходами, які мають проблеми з обслуговуванням боргу, існує невизначеність щодо частини боргу, що обслуговуватиметься за допомогою власних ресурсів країни. Згідно з дослідженнями щодо інвестування в умовах невизначеності, за умови значної нестабільності, навіть якщо фундаментальні макроекономічні

показники країни поліпшуються, інвестори мають сумніви щодо доцільності здійснення широкомасштабних довгострокових проєктів, що також спрацьовує не на користь зростання продуктивності [14].

Можливості більшого зростання у країнах із значним капіталом можуть стимулювати ПІІ і потоки капіталу, тоді як нижчі капітальні витрати (внаслідок високих значень ринку капіталів) стимулюватимуть інвестиції капіталу за кордоном. Потоки боргу до країн, що не є членами ОЕСР, негативно асоціюються із зростанням країн ОЕСР, тоді як низький дохід капіталу в цих країнах виштовхує капітал у напрямку боргових країн, що розвиваються. Підвищення процентних ставок у країнах ОЕСР негативно вплине на більшість країн, що не є членами ОЕСР. Більше того, на нетто-боржників такий вплив буде здійснено безпосередньо, тоді як на експортерів сировини опосередковано, бо зменшення виробництва і вищі витрати на зберігання спровокують нижчі ціни на сировину. Нетто-боржникам загрожує додатковий тягар, тому що рівень процентних ставок ОЕСР має тенденцію піднімати спреди для країн боржників. Ці ефекти обумовлять нижчий рівень інвестування і зростання у багатьох країнах, що не є членами ОЕСР, з негативними наслідками для країн ОЕСР [3; 10].

Цикли дохідностей держоблігацій США і спреди на облігації країн, що розвиваються, потоки заборгованостей, варіації інвестиційного ризику і кризи на ринках країн, що розвиваються, тісно між собою пов'язані. Низькі ставки США виштовхують боргові потоки у напрямку ринку країн, що розвиваються, а високі ставки повертають їх до надійного

притулку. Тоді, як заборгованість зростає у доларах, єнах і євро, невідповідності у балансових рахунках країн, що розвиваються, лише поглиблюються, зокрема, коли ФРС зберігає ставки нижчими і на довший термін, ніж у звичайному циклі. Монетарний шок у поєднанні з волатильністю ключових валют, процентних ставок і виробництва, є важливою пояснювальною змінною для різниці у дохідностях між облігаціями країн, що розвиваються, і держказначейства США [10; 16].

Коли головні центральні банки знижують процентні ставки, вони прагнуть зменшити вартість боргу і спричинити приплив капіталу в країни, що розвиваються. Це призводить до економічного буму, що збільшує оптимізм і подальший приплив капіталів. За таких умов, фінансова система країн, що розвиваються, здатна упереджено відреагувати на цінові ризики (наприклад, малою кількістю довготермінового фінансування), перебільшивши позитивний вплив припливу капіталу та переоцінивши оптимізм зарубіжних інвесторів.

В емпіричній літературі про макроекономічні канали недооцінюються фіскальні шоки, хоча вони й досліджувалися у роботах Р. Дорнбуша і С. Ван Віжнбергена. Більше того, досить репрезентативними можуть видатись висновки огляду світової економіки МВФ: експансивна фіскальна політика ОЕСР прагне до збільшення світового виробництва як доступного доходу завдяки фіскальному мультиплікатору і світовому попиту. С. Ван Віжнберген вважає, що без витіснення (приватний сектор збільшує заощадження для утворення нейтралітету боргу) процентні ставки можуть впасти, але умови торгівлі у країнах, що розвиваються, лише погіршаться. Це відбувається внаслідок

початкового перебільшеного попиту на товари з країн ОЕСР, тоді як витрати заможних верств падають диспропорційно на внутрішні товари ОЕСР і дохід переходить від низьких нетто-заощадників (поза межами ОЕСР) до високих нетто-заощадників (ОЕСР). Однак, якщо приватному сектору не вдасться підлаштувати значні збереження до високого фіскального дефіциту, відбувається витіснення і підвищення процентних ставок, створюючи тягар для країн-боржників, а якщо посилюється долар США, то тягар і на борг, деномінований у внутрішніх валютах. Припускаючи ситуацію зростання державного боргу країн ОЕСР, слід зауважити, що скасування початкових фіскальних стимулів і високих процентних ставок здатне спричинити позитивні результати, що, в свою чергу, матиме важливі ефекти на балансові рахунки країн, що розвиваються через так званий ***«ефект фінансового прискорення»,*** який пояснює механізм, за яким підвищені процентні ставки знижують внутрішній попит і вартість зобов'язань у країнах, що розвиваються [10; 15].

У відповідь на це спреди на нові позики зростають, що, відповідно, скорочує новий борг та інвестиції. Фіскальний шок може і переоцінити долар, зокрема, у зв'язку з жорсткою монетарною політикою, що погіршить корпоративні балансові рахунки у країнах, що розвиваються, якщо борг прив'язаний до долара, а активи більш виражені у внутрішній валюті (валютні невідповідності, феномен «первородного гріха») [1; 16].

11.4. Канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру розвинених країн

Коливання економічної активності все більш часто пов'язують із циклами капітального рахунку. Ділові цикли зазвичай загострюються проциклічною поведінкою міжнародних позичальників та інвесторів, які схильні підсилювати економічні підйоми та сприяти вразливості країн, які вони вважають привабними, але в той самий час швидко виходити з ринків внаслідок зміни очікуваного рівня ризику та обмежувати доступ країн до міжнародної ліквідності, коли це найбільш необхідно. Буми, які виникають внаслідок покращення можливостей прибуткового інвестування, призводять до недооцінки рівня ризику, надлишкової кредитної експансії та надлишкового рівня заборгованості. Наступне збільшення рівня зовнішньої вразливості та погіршення стану платіжного балансу зрештою призводять до переоцінки ризиків та урізання обсягів міжнародного кредитування та інвестування, що, в свою чергу, спричиняє фінансові кризи та різке скорочення економічної активності [18; 20].

Монетарна політика сама по собі виявляється недостатньо результативною в управлінні діловими циклами, які пов'язують із значними припливами та швидкою втечею капіталу. Одним із пояснень цього є той факт, що контрциклічні монетарні заходи, зокрема пристосування політики відсоткових ставок, що необхідні для стабілізації

економічної активності, зазвичай здійснюють протилежний вплив на потоки капіталу та обмінні курси, які, в свою чергу, підривають стабільність та зростання [18; 21].

Попри чіткий, злагоджений механізм функціонування Єврозони, слід констатувати наявність в неї ознак асиметрії, зокрема в монетарній політиці. Так, наприклад, серед країн зони євро існують відмінності у впливі зміни процентних ставок на ВВП та споживання. Крім того, є група країн, чия економічна структура є досить однорідною, але є й інші, де ситуація дещо відрізняється. З плином часу і розмір ядра зони євро став більшим, і тепер він включає такі країни, як Італію та Іспанію, які, як правило, раніше не входили до нього [19].

Загалом виділяють шість каналів трансмісії монетарної політики та її впливу на економічну кон'юнктуру (рис.12.5):

1. *Канал заміни споживання* - реальна процентна ставка являє собою відносну вартість сьогоднішнього споживання проти майбутнього. Після проведення більш жорсткої грошово-кредитної політики корисним є зменшення споживання і збільшення заощаджень, що негативно відображається на поточному рівні економічної активності. Ефективність цього каналу залежить від співвідношення ВВП та чутливості споживання до зміни процентних ставок [20; 22].

2. *Канал вартості капіталу* - збільшення реальної процентної ставки відображається в реальній вартості капіталу. Оптимальний коефіцієнт капіталоємності зменшується разом з темпом накопичення капіталу. Аналогічний механізм працює для інвестування у нерухомість і для накопичення матеріальних

запасів. Вартість оренди товарів тривалого користування має однакову тенденцію з вартістю капіталу, а також призводить до скорочення споживчих витрат. Ефективність цього каналу залежить від фінансової структури та умов, з якими стикаються фірми. Наприклад, наслідки можуть бути більшими в країнах, де фірми мають більшу заборгованість, або коли вони беруть позики за короткостроковими процентними ставками. Як і споживачі, фірми можуть також стикатися з кредитним обмеженням, що є важливим для дрібних фірм з менш легким доступом до ринків капіталу. І нарешті, виробнича структура також має певне значення для цього каналу, оскільки деякі галузі промисловості можуть більше залежати від зміни процентних ставок через їх капітальні вимоги або через характер товарів, які вони виробляють (наприклад, товари тривалого користування або засоби виробництва) [19; 20].

3. Канал доходу і грошового потоку – підвищення фінансової дохідності збільшує наявний дохід чистих кредиторів і зменшує грошові потоки чистих позичальників. Ефективність цього каналу пов'язана з фінансовою структурою економіки і залежить від відносної схильності позичальників і кредиторів витрачати [19].

4. Канал багатства – підвищення вартості запозичень знижує дисконтовану вартість майбутніх виплат за фізичними і фінансовими активами. Ринкова вартість чистих активів домогосподарств корегується на зміну ринкової вартості капіталу, і відповідно, витрати домогосподарств зменшуються. Ефективність цього каналу залежить від величини багатства

домогосподарств і чутливості споживчих витрат до змін в багатстві [20-21].

5. Канал валютного курсу – більш жорстка грошово-кредитна політика призводить до зростання валютного курсу. Більший курс призводить до зменшення обсягів експорту і збільшення споживчих витрат, викликаних позитивним ефектом доходу, який виникає внаслідок зростання курсу. Також це призводить до падіння рівня цін, оскільки зменшується вартість імпортованих товарів, що погіршує конкурентні позиції вітчизняних фірм, а, отже, зменшує чистий експорт. Ефективність цього каналу пов'язана з ціновою стратегією імпортерів [21].

6. Канал надлишку – майже не враховується в межах зони євро. Ефективність цього каналу залежить від попиту на експорт і обсягу торгівлі в межах Єврозони [19].

Варто зауважити, що не всі з цих шести каналів трансмісії монетарної політики спрацьовують по всій зоні євро, лише канали заміни споживання, вартості капіталу, валютного курсу та надлишку присутні всюди. Зокрема, канал доходу і грошових потоків не спрацьовує в Греції та Ірландії, а канал багатства навпаки спрацьовує лише в Бельгії, Ірландії, Італії та Люксембурзі [19].

Щодо каналу заміни споживання, то в більшості країн зони євро споживання безпосередньо залежить від зміни процентної ставки у короткостроковому періоді, зокрема, у випадку Греції, Ірландії та Португалії це реальна короткострокова ставка. В Іспанії, Нідерландах, Німеччині та Люксембурзі споживання залежить від довгострокової процентної ставки. В Італії ж, короткострокові процентні

ставки впливають на споживання товарів тривалого користування, натомість довгострокові процентні ставки впливають на споживання товарів короткочасного користування.

Чутливість споживчих витрат до зміни процентних ставок залежить від ступеня, до якого споживачі відчувають необхідність зробити попередні заощадження, і в якій мірі вони стикаються з кредитним обмеженням [20].

Зростання процентних ставок призводить до збільшення прибутку страхових залишків, і, якщо це призводить до погіршення економічних умов, то можна очікувати збільшення потреби в таких залишках, що викликає додаткову економію і зниження споживчих витрат. Крім того, необхідність попередніх заощаджень є більшою в самозайнятих, ніж в найманих працівників. А оскільки самозайняті здебільшого не мають регулярного і надійного доходу, то вони найімовірніше зіткнуться з кредитним обмеженням, на відміну від постійних найманих працівників. А підвищення процентних ставок може збільшити кількість кредитних обмежень споживачів і може погіршити перспективи короткострокових доходів. Тож, у тих країнах, де самостійна підприємницька діяльність є більш поширеною, ефект заміщення є більшим [20; 22].

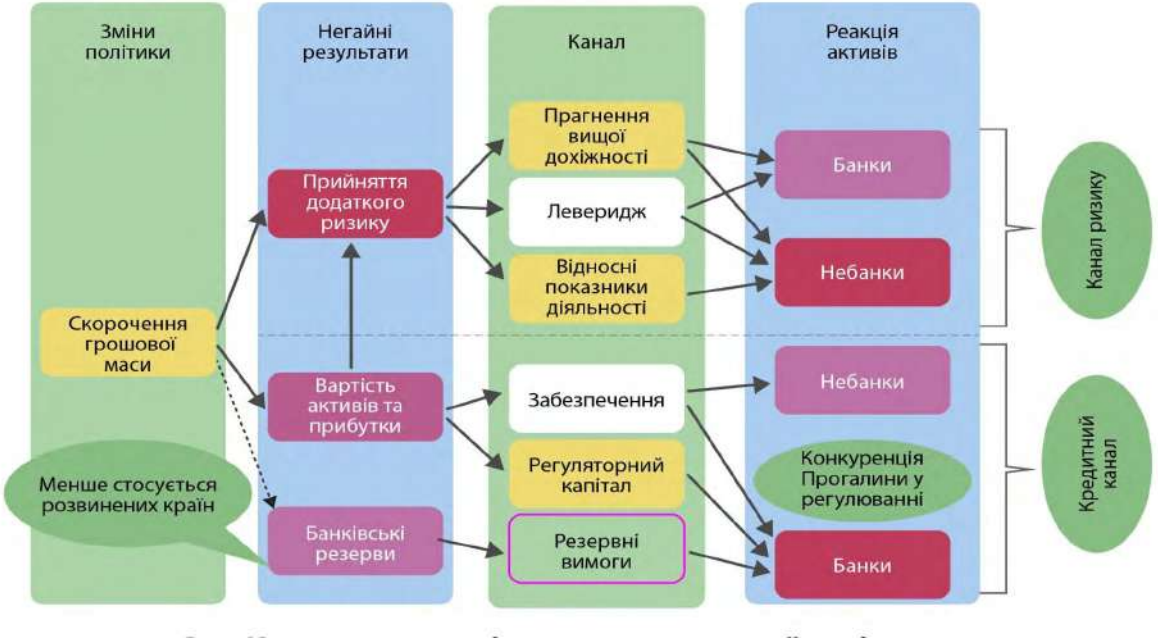


Рис. 11.5. Канали передачі впливу монетарної політики на економічну кон'юнктуру

Джерело: складено за [18; 20-21].

Щодо каналу вартості капіталу, то він також спрацьовує в усіх країнах зони євро. В багатьох випадках зв'язок між процентними ставками і виробничим інвестуванням проявляється через основний капітал. Зміна процентних ставок впливає на витрати користувачів капіталу, що позначається на самому капіталі і, тим самим, на інвестиціях (табл. 12.1). Через витрати на регулювання інвестиції можуть лише поступово збільшити фактичний капітал до потрібного рівня. Щодо вартості капіталу, то країною з найбільшою вартістю капіталу в зоні євро є Італія, друге місце посідає Португалія.

Таблиця 12.1

Вплив процентних ставок на економічну кон'юнктуру розвинених країн через канали приватних інвестицій і споживання

Країна	Приватні інвестиції	Споживання
1	2	3
Німеччина	Пряма дія довгострокових процентних ставок та непрямий вплив через ефект довгострокової процентної ставки на поточну вартість амортизаційних відрахувань, що впливає на інвестиційний дефлятор.	Реальна процентна ставка за довгостроковими кредитними зобов'язаннями впливає на споживання на душу населення.
Греція	Вплив через затрати на користування капіталом.	Пряма дія процентної ставки.
Іспанія	Реальна вартість капіталу для користування (довгострокова).	Реальна довгострокова процентна ставка.
Франція	І коротко- і довгострокова процентна ставка впливають лише на грошові потоки.	Прямий вплив реальної короткострокової процентної ставки.
Ірландія	Впливає через вартість капіталу, яка є довгостроковою процентною ставкою і корпоративними витратами за позиками.	Реальна короткострокова процентна ставка впливає на споживання у короткостроковому періоді.
Італія	Інвестиції в устаткування залежать від вартості капіталу, яка визначається за прибутковістю казначейських облігацій (довгострокова ставка) і	Споживання товарів тривалого користування залежить від процентної ставки за короткостроковими

Продовження табл. 12.1

1	2	3
	середньою кредитною ставкою. Інвестиції в структури залежать від середньої кредитної ставки. Інвестиції в нерухомість є функцією короткострокового кредиту.	кредитами, в той час як споживання товарів нетривалого користування пов'язане з довгостроковою процентною ставкою.
Люксембург	Вартість капіталу об'єднує короткострокову і довгострокову процентні ставки.	Реальна довгострокова процентна ставка.
Нідерланди	Середньозважена коротко - і довгострокових ставок.	Довгострокова процентна ставка.
Австрія	Прямий вплив ставки банківського кредитування.	Прямий вплив ставки банківського кредитування.
Португалія	Впливає через вартість капіталу, яка є середнім числом коротко- і довгострокової процентної ставки.	Прямий вплив реальної короткострокової процентної ставки.
Фінляндія	Впливає через вартість оренди капіталу, що пов'язана з короткостроковою процентною ставкою.	Прямий вплив ставки банківського кредитування.

Джерело: складено за [19].

Розглядаючи більш детально канал доходу варто зауважити, що його ефективність залежить ще й від фінансового становища домогосподарств та фірм під час дії запровадженої монетарної політики. Країнами, що мають негативний ефект від каналу доходу на виробництво є Португалія та Фінляндія, а позитивний ефект мають Бельгія, Іспанія, Франція та Італія. Величина ефекту доходу залежить від чистої суми процентних надходжень домогосподарств, а також від впливу на домогосподарства зміни ставки через короткостроковий борг. Наприклад, в Італії позитивний ефект каналу доходу відображає той факт, що домогосподарства є чистими кредиторами і збільшують споживання у відповідь на збільшення виплати відсотків за борговими зобов'язаннями уряду. У Фінляндії та Нідерландах домогосподарства навпаки є нетто-боржниками, тож, канал

доходу лише збільшує падіння виробництва в цих країнах. Крім того, існує тенденція, що чим більшим є короткостроковий борг домогосподарств, тим більш негативним є ефект доходу (прикладом є Португалія) [19; 21].

Щодо каналу багатства, то він не спрацьовує в Австрії, Німеччині, Греції, Іспанії, Франції та Португалії. Загалом же, зміни в багатстві спричинені (накопиченими) змінами в запасах активів (МЗ, облігацій, акцій та чистих іноземних активів). Що стосується останнього, то ціни на активи є ендогенними у випадку Фінляндії (ціни на нерухомість), Італії (нерухомість та облігації) і Нідерландів (нерухомість, акції та облігації). Більш того, у випадку Фінляндії та Нідерландів багатство не тільки впливає безпосередньо на споживання, але й також на інвестиції в нерухомість шляхом зміни цін на нерухомість [20].

Проблема каналу багатства полягає у тому, що він не спрацьовує в половині країн зони євро. Така слабкість, можливо, є дивною, враховуючи зростаючу важливість акції та облігації в портфелях домогосподарств і фірм. Однією з причин, чому ефект багатства може або бути помірним або не спрацьовувати, є те, що, за припущенням, шок процентної ставки є досить короткостроковим, а довгострокові процентні ставки реагують тільки частково, обмежуючи вплив на ціни активів.

Звертаючи увагу на канал валютного курсу варто зауважити, що він безпосередньо відображається в цінах на нафту та інші сировинні товари, виражених у євро (використовуючи обмінний курс євро-долар) і зовнішніх цінах на інші товари та послуги. Зміна імпортних цін та цін

конкурентів в євро провокує зміну внутрішніх цін, яка поширюється й через систему заробітної плати. Серед країн Єврозони найбільший ціновий ефект має Фінляндія, а найменший – Люксембург, однак якщо розглянути вплив ціни на виробництво, то найбільший ефект має Німеччина, а найменший – Португалія [20].

Таким чином, відкритість і галузева структура є відповідними детермінантами відмінностей в обмінному курсі країн зони євро. Ще однією детермінантою є цінова стратегія імпортерів, тобто як вони будуть себе поводити, встановлюючи ціни: або диктувати ціни або пасивно приймати їх. Наприклад, зміна цін на сировину і паливо, які визначаються на міжнародних ринках, безпосередньо відобразиться й на в внутрішніх цінах та валютному курсі за умови високої частки таких товарів у загальному обсязі імпорту. Крім того, враховуючи вплив зміни курсу на виробництво, не варто забувати і про багатонаціональні компанії, адже їх наявність може призвести до значного ефекту від каналу обмінного курсу, оскільки такі фірми за необхідності можуть набагато легше змінити місце виробництва.

Щодо каналу надлишку, то серед країн зони євро найбільший вплив на ціни він має у Фінляндії, тоді як Німеччина та Ірландія демонструють мінімальний вплив. З точки зору впливу на виробництво, то найбільший ефект демонструють Бельгія і Люксембург. Загалом же, величина впливу каналу надлишку на ціни залежить від того, як зміни цін імпорту відображаються на внутрішніх цінах. Хоча й

частково, але це залежить від того, наскільки важливим є імпорт в межах єврозони щодо ВВП [19].

Відповідно міжкраїнові відмінності в трансмісії монетарної політики можна пояснити деякими механізмами фіскальної політики, кредитної політики, виробничою та галузевою структурою країн. Такий взаємозв'язок між різними механізмами лише підкреслює взаємозалежність між країнами.

Серед іншого, вчені зазначають, що ***коливання ключових валют – євро, долара і єни – впливають на країни, що розвиваються, через різні канали:***

– ефекти балансових рахунків, зокрема, де бар'єри фінансових ринків не дають змоги уникнути валютних невідповідностей;

– зміни у позиціях конкурентоспроможності, оскільки багато країн, що розвиваються, прив'язують свою валюту прямо або опосередковано до долара або євро;

– незалежний вплив зміцнення/послаблення долара на ціну сировини, а, отже, на умови торгівлі;

– ПІІ, спричинені уникненням коливань ключових валют;

– варіації у вартості обслуговування державного боргу, що впливає на можливості формування нового боргу;

– монетарну підтримку і більшу волатильність доходу, ніж за вільноплаваючих обмінних курсів [10; 15; 18].

11.5. Політика поєднання монетарних та фіскальних стимулів для корегування економічного циклу

Центральні банки провідних країн світу виявили, що їхні традиційні інструменти, які використовуються для проведення грошово-кредитної політики, є неефективними, оскільки процентні ставки фактично досягли нульової нижньої межі. Одночасно фіскальні органи стикаються з високим рівнем заборгованості, який зменшує можливості для маневру податківців. Тому уряди та центробанки розвинених країн звернулися до більш нетрадиційних інструментів, зокрема таких, як програми кількісного пом'якшення та програми гвинтокрильних грошей з тим, аби скомпенсувати наслідки депресії як однієї зі стадій економічного циклу [18; 20-21].

«Гвинтокрильні» гроші – це ідея, популяризована Мілтоном Фрідманом ще у 1969 році. Фрідман запропонував уявний експеримент, який полягав у розкиданні грошей з гвинтокрила з тим, аби проілюструвати, що такий спосіб генерування грошей в економіці призводить до інфляції, а не до зростання ВВП [23]. На початку 2000-х років ця концепція була запропонована колишнім головою Федеральної резервної системи Беном Бернанке для подолання пастки ліквідності Японії, як одного з декількох інструментів, які Банк Японії міг би використовувати для повернення інфляції до бажаного рівня [24]. Пастка ліквідності – це такий стан економічної кон'юнктури, при якому відсоткова ставка досягла свого мінімального значення і подальший приріст пропозиції

грошей не зможе її зменшити та стимулювати інвестиційний попит. За словами Бена Бернанке, «гелікоптерне розкидання грошей» – це експансіоністська політика збільшення державних витрат; або зниження податків, що передбачає створення грошей. Інше визначення Адера Тернера подає монетарне фінансування як бюджетний дефіцит (або більший дефіцит, ніж за інших рівних умов), який фінансується не шляхом випуску державних облігацій, а шляхом збільшення грошової маси [24].

Прихильники «гвинтокрильних» грошей, звісно, не закликають буквально розкидати грошові купюри з літаючих апаратів. Вони виступають за фіскальне стимулювання (збільшення урядових витрат, зниження податків і спрямування прямих виплат громадянам), яке б фінансувалося за допомогою нових надрукованих грошей, а не через запозичення або підвищення податків. Кількісне пом'якшення можна, віднести до гвинтокрильних грошей тільки у разі якщо центральні банки, які купують державні облігації, обіцяють тримати їх до терміну погашення, а виплати за відсотками і основну суму повертати урядам, як будь-який інший прибуток центрального банку. Сьогодні центральні банки, купуючи державні облігації, планують їх продати. Головною відмінністю «гвинтокрильних» грошей від кількісного пом'якшення і традиційного дефіцитного фінансування бюджету, є комбінація екстремального монетарного пом'якшення і екстремальних бюджетних послаблень [26; 28].

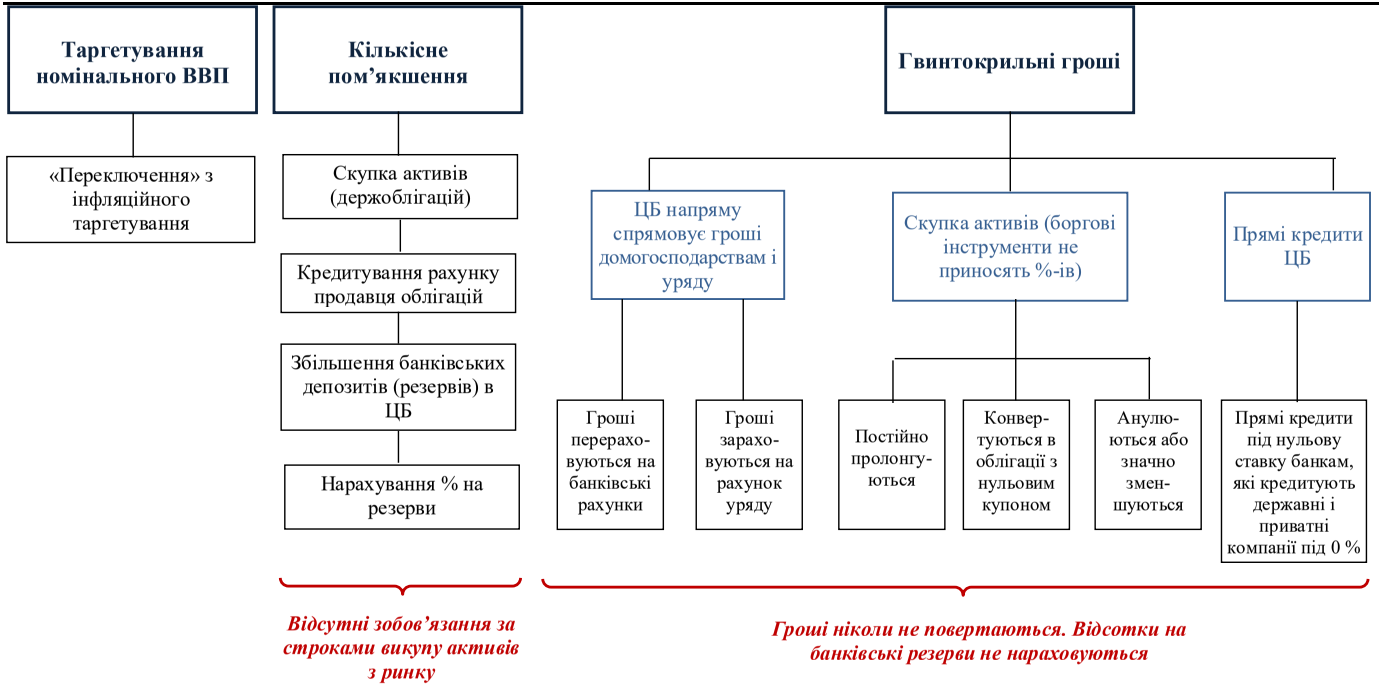


Рис. 11.6. Схема нетрадиційних інструментів монетарної політики

Джерело: складено за [24-26].

Нагадаємо, що кількісне пом'якшення (*англ. «quantitative easing»*, QE) являє собою інструмент кредитно-грошової політики, що використовується центральними банками для стимулювання національних економік в період рецесії, коли традиційні інструменти в силу ряду факторів виявляються недостатньо ефективними. Традиційна ж монетарна політика передбачає, що центральний банк купує або продає короткострокові державні облігації для збереження процентних ставок на цільовому рівні. Метод кількісного пом'якшення використовується державою в тому випадку, якщо процентна ставка ЦБ опустилася до критично низького рівня, який не залишає можливості оперувати нею для зниження курсу національної валюти і збільшення грошової маси.

Є кілька способів реалізації політики «гвинтокрильних» грошей. Центральний банк міг би: безпосередньо спрямовувати гроші в державний бюджет; купувати державні облігації і перетворювати їх на безстрокові (без виплати основного боргу або відсотків); придбати державний борг і взяти на себе зобов'язання щодо його постійного пролонгування та повернення отриманих відсотків до бюджету у вигляді прибутку, що просто означає «вічне кількісне пом'якшення». Ця політика також може набути форми постійного переказу коштів від центрального банку домогосподарствам [25-26].

Поєднання монетарних та фіскальних стимулів невипадкове: з одного боку, грошово-кредитна політика вирішує проблему нестачі запозичень шляхом заміни приватних запозичень державними, з іншого боку, проблема надмірного

боргу в бюджетній політиці може бути вирішена шляхом монетизації його частини. Таке фіскально-монетарне співробітництво дозволяє одночасно скорочувати частку позичкових коштів у приватному секторі і збільшувати номінальний попит. Хоча не можна бути впевненим в тому, як саме грошове фінансування впливає окремо на реальні змінні і рівень цін, Віллем Бюйтер стверджує, що воно завжди буде стимулювати сукупний попит або за рахунок збільшення реального випуску, або за рахунок інфляції (або певної комбінації цих двох факторів).

Кемаль Дервіш, колишній міністр економіки Туреччини, вказує на позитивний ефект від того, що центральний банк друкує гроші в обхід фінансового і корпоративного секторів і «доставляє їх прямо споживачам із середнім і низьким доходом». Він стверджує, що це допомогло б сприяти більшій інклюзивності в країнах з сильною нерівністю. Крім того, він стверджує, що нульові або негативні реальні процентні ставки, коли вони стають квазіпостійними («вічними»), підривають ефективний розподіл капіталу і створюють підґрунтя для бульбашок, криз і навіть соціальних вибухів [29].

Тож «гвинтокрильні» гроші, які прогнозовано збільшать номінальний попит, є, в першу чергу, політичним вибором, але достеменно ніхто не зможе спрогнозувати, які наслідки це матиме: зростання обсягу виробництва (в разі, якщо держава не ігнорує покладені на неї обов'язки зі стимулювання економічної активності та зменшення рівня безробіття), зростання інфляції (якщо такі «гвинтокрильні гроші» будуть

спрямовані на проїдання та купівлю імпортних товарів), або до комбінації того й іншого.

Коронавірусна криза очікувано призведе до безпрецедентної рецесії, ставши результатом як шоку попиту *(внаслідок скорочення доходів домогосподарств)*, так і шоків пропозиції *(внаслідок скорочення виробництва товарів і послуг).* Якщо навіть криза в галузі охорони здоров'я буде тимчасовою, її економічні наслідки в довгостроковій перспективі можуть бути драматичними. У цьому контексті роль урядів і центральних банків полягає в тому, аби мільйони людей не стали безробітними, а бідні – біднішими. Підтримка домогосподарств та підприємств набуває вигляду широкого спектру субсидій, зокрема, податкових пільг, відтермінування сплати заборгованості та податків, програми допомоги частково безробітним, тобто тим, чия оплачувана тривалість робочого часу або заробітна плата були зменшені, а також збереження доходів для працівників та людей, які безпосередньо уражені вірусом [16; 27].

На макроекономічному рівні ця стратегія буде підкріплена двома основними заходами. По-перше, глави держав та міністри фінансів ЄС погодились запровадити спеціальне положення Пакту про стабільність та зростання (ПСР), згідно з яким «національні уряди можуть накачувати економіку грошима стільки, скільки їм потрібно». По-друге, Європейський центральний банк оголосив про нову тимчасову програму кількісного пом'якшення на суму 750 млрд євро. Програма надзвичайних закупівель у випадку пандемії (*Pandemic Emergency Purchase – PEPP*) триватиме до кінця 2020

року, при цьому уряди зможуть збільшити дефіцит бюджету, не стикаючись з побоюваннями спекулятивних атак з боку фінансових ринків. Завдяки Програмі надзвичайних закупівель ЄЦБ матиме багато можливостей для втручання у ринок облігацій, щоб не допустити зростання дохідності державних облігацій до непідйомних рівнів. Таким чином, ЄЦБ належним чином запобіг черговій борговій кризі Єврозони, яка могла б відбутися на додачу до кризи у сфері охорони здоров'я [27].

Однак життєво важливо розуміти, що поєднання послаблення фіскальних норм та додаткове кількісне послаблення не є стимулом у сенсі запобігання спаду шляхом збільшення попиту. Така стратегія опиниться в протиріччі зі *стратегією стримування ділової активності, яка необхідна для уповільнення поширення вірусу*. На даний момент пріоритетом є не розширення економічного зростання шляхом посилення попиту, а просто забезпечення того, щоб компанії не закривались, і не залишити сам на сам вразливі домогосподарства [16].

Щоб утримати бізнес на плаву, майже кожна країна переглянула графік стягнення податкових платежів. Це ефективний і простий спосіб, за допомогою якого уряд може надати кредит підприємствам та домогосподарствам. Інша політика передбачає жорсткі компроміси. Італія та Іспанія запровадили мораторій на виплати багатьох позик. Однак існує ризик того, що рефінансування банками кредитів призведе до фінансової кризи. Центральні банки купують державні облігації, щоб підтримувати процентні ставки на низькому рівні, а також надають кредити банкам і безпосередньо

компаніям без обмежень та під маленький відсоток. Таким чином, центральні банки дуже ризикують, що ці численні кредити не будуть повернені. На даний момент центральні банки запровадили модифіковану мережу кредитування один одного (за допомогою так званих своп-ліній), однак у цій мережі є чимало прогалин, в результаті чого багато ринків, що розвиваються, ризикують вичерпати іноземне фінансування, оскільки приватні інвестори тікають з їхніх ринків [18; 27].

Складніше питання полягає в тому, чи забезпечувати підприємства ліквідністю слід у формі кредиту чи грантів. Німеччина надає кредити, не встановлюючи обмежень щодо того, скільки фірми можуть позичати у держави, але позики повинні бути повернені, *навіть якщо на це піде багато років*. Данія схиляється до грантів, компенсуючи компаніям до 90 % заробітної плати, виплати лікарняних, оренди та інші постійні витрати [16].

У порівнянні з фіскальною політикою, потенціал якої обмежується станом бюджетного дефіциту, «гвинтокрильні» гроші є привабливим варіантом вирішення проблеми стимулювання економічної активності. Хоча ефект від «гвинтокрильних» грошей важко прогнозувати, очікується, що виплата 1000 євро кожному громадянину у Єврозоні збільшила б сукупний випуск щонайменше на 1,2 %. Крім того, «гвинтокрильні» гроші в країнах ЄС сприяють обмеженню зростання приватного боргу, оскільки домогосподарства, що є вразливими до змін, зможуть використовувати кошти для погашення своїх боргів, споживчих кредитів, орендної плати та заборгованості за іпотечними кредитами, спричиненими

заходами стримування та тимчасовою втратою зарплати. Підвищення купівельної спроможності населення за допомогою прямих переказів, швидше за все, підніме рівень інфляції в країнах ЄС ближче до 2 %, навіть з помірним ризиком перевищення даного показника. Але за нинішньої кон'юнктури ринку таке підвищення було б лише вигідним для економіки, оскільки вищий рівень інфляції «компенсував» би дефляцію попередніх років, а також сприяв би зменшенню державного та приватного боргу [25-26].

У той час як теоретичні міркування дозволяють припустити, що «гвинтокрильні» гроші особливо ефективні в екстремальних економічних умовах, вони також можуть створювати труднощі і нестабільність. Деякі з них наведені нижче:

- *політико-нормативні*: щоб домогтися ефекту «гвинтокрильних» грошей, в першу чергу, необхідно координувати обов'язки уряду та незалежного центрального банку. Хоча це не становить великих труднощів в теорії, на практиці уряд і ЦБ можуть працювати за різними короткостроковими і довгостроковими стратегіями для досягнення економічного зростання. Наприклад, координація між ЄЦБ і національними фіскальними органами є вкрай складною в Єврозоні, якщо вона взагалі можлива, в зв'язку з різною фіскальною політикою, різними цілями і єдиною грошово-кредитною політикою в усьому союзі;
- *витрати і економія*: щойно гроші доходять до кінцевих споживачів, вони можуть прийняти рішення на користь економії замість витрат, і при такій поведінці вони порушують

кінцеву мету «гвинтокрильних» грошей стимулювати споживання.

- *вплив на валюту*: економісти побоюються, що друк грошей може привести до девальвації національної валюти, що перешкоджає відновленню економіки;
- *інфляція може перевищити очікування*, а центральний банк може втратити можливість контролювати інфляцію, оскільки існують побоювання з приводу ослаблення незалежності центрального банку в ході застосування політики «гвинтокрильних грошей» [25; 28].

Хоча в теорії концепція «гвинтокрильних грошей» здається привабливою і правильною, існують проблеми з її реалізацією. Наскільки ефективно будуть розподілятися «гвинтокрильні» гроші, чи будуть економічні агенти, що отримали їх, зберігати або витрачати кошти, чи призведе це до інфляційного тиску – ось лише деякі з проблем їхнього впровадження.

Контрольні запитання та завдання

1. Прокоментуйте підходи до визначення каналів макроекономічної взаємозалежності та оцініть їхній вплив на економічну кон'юнктуру країн.
2. Проаналізуйте екзогенні фактори макроекономічного впливу на економічну кон'юнктуру національних економік.
3. Розкрийте особливості впливу шоків попиту на економічну кон'юнктуру розвинених країн.
4. Розкрийте особливості впливу шоків пропозиції на

економічну кон'юнктуру розвинених країн.

5. Проаналізуйте наслідки цінових шоків для економічної кон'юнктури розвинених країн.

6. Оцініть вплив інфляційних шоків на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

7. Охарактеризуйте вплив валютних шоків на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

8. Оцініть вплив технологічних шоків на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

9. Охарактеризуйте вплив глобальних змін у споживчих вподобаннях на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

10. Охарактеризуйте вплив зміни цін на сировину на кон'юнктуру розвинених країн.

11. Охарактеризуйте вплив циклічних змін економік розвинутих країн на глобальну економічну кон'юнктуру країн.

12. Охарактеризуйте вплив світових процентних ставок на кон'юнктуру розвинених країн.

13. Охарактеризуйте вплив розвитку фінансових інновацій на кон'юнктуру розвинених країн.

14. Охарактеризуйте вплив ірраціональної поведінки інвесторів на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

15. Охарактеризуйте вплив стадної поведінки на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

16. Охарактеризуйте вплив спекулятивних атак на економічну кон'юнктуру розвинених країн.

17. Оцініть ендогенні фактори макроекономічного впливу на економічну кон'юнктуру національних економік.

18. Проаналізуйте боргові канали впливу на економічну

кон'юнктуру розвинених країн.

19. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру США.

20. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру Німеччини.

21. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру Ірландії.

22. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру Італії.

23. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру Фінляндії.

24. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру Японії.

25. Оцініть канали трансмісії монетарної політики на економічну кон'юнктуру інтеграційного об'єднання на прикладі ЄС.

26. Оцініть вплив каналу заміни споживання на кон'юнктуру розвинених країн.

27. Оцініть вплив каналу вартості капіталу на кон'юнктуру розвинених країн.

28. Оцініть вплив каналу доходу і грошового потоку на кон'юнктуру розвинених країн.

29. Оцініть вплив каналу валютного курсу на кон'юнктуру розвинених країн.

30. Оцініть вплив каналу надлишку на кон'юнктуру розвинених країн.

Тестові завдання

1. Який канал макроекономічної взаємозалежності розглядався першочергово при аналізі країн ОЕСР?

а) Міжнародна торгівля

б) Валютний курс

в) Прямі іноземні інвестиції

г) Трудова міграція

2. До екзогенних факторів впливу на економічну кон'юнктуру НЕ належать:

а) Шоки попиту

б) Шоки пропозиції

в) Інтенсивність фінансових зв'язків між країнами

г) Шоки цінові

3. Гіпотеза Барро-Рікардо стверджує, що:

а) Податки і борг не мають значення для економіки

б) Фінансування державних витрат за рахунок боргу і податків має однакові наслідки

в) Податки завжди кращі за борг

г) Борг стимулює інвестиції

4. Який рівень державного боргу у розвинутих країнах, за Рейнхартом і Рогоффом, вважається критичним для зниження темпів зростання?

а) 30 % ВВП

б) 60 % ВВП

в) 90 % ВВП

г) 120 % ВВП

5. Ефект Олівера-Танзі пояснює:

а) Взаємозв'язок боргу і валютного курсу

б) Зростання дефіциту бюджету через інфляцію

в) Вплив інвестиційного ризику на зростання

г) Витіснення приватних інвестицій

6. Який канал трансмісії монетарної політики описує вплив процентної ставки на заощадження і споживання?

а) Канал доходу

б) Канал вартості капіталу

в) Канал багатства

г) Канал заміни споживання

7. Борговий навіс означає:

а) Ситуацію, коли борг не впливає на економіку

б) Надмірні боргові зобов'язання порівняно з доходами для їх обслуговування

в) Відсутність доступу до іноземних кредитів

г) Домінування внутрішнього боргу над зовнішнім

8. Який тип шоків належить до ендогенних факторів?

а) Валютні шоки

б) Фінансові шоки

в) Шоки попиту

г) Наявність національних факторів ризику

9. Крива боргу Лаффера показує:

а) Зв'язок між боргом і продуктивністю праці

б) Залежність очікуваних виплат боргу від його зростання

в) Взаємозв'язок інфляції і податків

г) Тенденцію до бюджетного збалансування

10. Що є особливістю функціональних фінансів?

а) Податки мають повністю покривати державні видатки

б) Баланс бюджету є головною метою

в) Пріоритетом є стабілізація економіки, а не балансування бюджету

г) Використання виключно внутрішніх позик

11. Ефект Патінкіна пов'язаний із:

а) Витісненням приватних інвестицій

б) Прогресивним оподаткуванням у період інфляції

в) Залежністю боргу від курсу

г) Збільшенням вартості облігацій

12. До каналів трансмісії монетарної політики належить усе, КРІМ:

а) Каналу багатства

б) Каналу валютного курсу

в) Каналу доходу

г) Каналу трудової міграції

13. Який рівень зовнішнього боргу в країнах, що розвиваються, призводить до зниження річного зростання приблизно на 2 %?

а) 30 % ВВП

б) 60 % ВВП

в) 90 % ВВП

г) 120 % ВВП

14. До екзогенних факторів належить:

а) Інтенсивність торгових зв'язків

б) Циклічні зміни економік розвинутих країн

в) Податкова політика держави

г) Рівень державного боргу

15. Зменшення тягаря зовнішнього боргу при плаваючому курсі супроводжується:

а) Зростанням курсу та зниженням сукупного рівня цін

б) Зростанням рівня інфляції

в) Зменшенням валютних резервів

г) Падінням доходів

16. Який із каналів трансмісії монетарної політики пов'язаний із впливом процентної ставки на вартість капіталу?

а) Канал доходу

б) Канал вартості капіталу

в) Канал багатства

г) Канал надлишку

17. До екзогенних факторів відносять:

а) Шоки валютні

б) Інтенсивність фінансових зв'язків

в) Національну податкову політику

г) Структуру боргу

18. Теорія обмеження ліквідності пояснює:

а) Вплив валютного курсу на борг

б) Витіснення приватних інвестицій через зростання внутрішніх запозичень

в) Вплив податкової політики на борг

г) Залежність інфляції від дефіциту

19. Який ефект виникає при зменшенні зовнішнього боргу з фіксованим курсом?

а) Зниження доходів

б) Зростання реального доходу та підвищення цін на імпорт

в) Падіння валютного курсу

г) Дефляція

20. До каналів впливу на економічну кон'юнктуру належать:

а) Монетарні шоки

б) Екологічні ризики

в) Культурні відмінності

г) Трудова мобільність

21. Який канал трансмісії монетарної політики безпосередньо пов'язаний із коливанням курсу національної валюти?

а) Канал доходу

б) Канал вартості капіталу

в) Канал валютного курсу

г) Канал багатства

22. «Первородний гріх» у фінансовій теорії означає:

а) Нездатність країни-боржника позичати у власній валюті

б) Надмірна емісія грошей

в) Залежність від зовнішніх кредиторів

г) Інфляційний податок

23. Яка країна Єврозони найбільше відчуває ефект валютного каналу через зміни цін на нафту?

а) Німеччина

б) Італія

в) Люксембург

г) Фінляндія

24. Екзогенним фактором є:

а) Податкова політика

б) Державний борг

в) Спекулятивні атаки

г) Інтенсивність фінансових зв'язків

25. До ендогенних факторів відносять:

а) Шоки попиту

б) Шоки пропозиції

в) Інтенсивність торгових зв'язків між економіками

г) Шоки валютні

26. Який із каналів трансмісії монетарної політики пов'язаний із впливом на майбутню вартість активів домогосподарств?

а) Канал доходу

б) Канал багатства

в) Канал заміни споживання

г) Канал надлишку

27. Концепція «здорових фінансів» передбачала:

а) Повне фінансування витрат за рахунок боргу

б) Використання грошової емісії у період депресії

в) Виключно зовнішні позики

г) Відмову від запозичень

28. Ефект інфляційного податку полягає у тому, що:

а) Інфляція збільшує дефіцит бюджету

б) Інфляція полегшує виплату боргу, знижуючи його реальну вартість

в) Інфляція стимулює інвестиції

г) Інфляція зміцнює валюту

29. Який показник боргу для країн, що розвиваються, вважається безпечним рівнем?

а) Такий самий, як у розвинених країнах

б) Нижчий, ніж у розвинених країнах

в) Вищий за 90 % ВВП

г) Понад 200 % експорту

30. Який канал трансмісії монетарної політики найменше враховується в межах зони євро?

а) Канал доходу

б) Канал багатства

в) Канал вартості капіталу

г) Канал надлишку

31. Який фактор можна віднести до глобальних екзогенних змін?

а) Зміна споживчих вподобань

б) Фіскальна політика

в) Структура боргу

г) Інтенсивність торгівлі

32. Який механізм пояснює, як високі процентні ставки знижують внутрішній попит і вартість зобов'язань у країнах, що розвиваються?

а) Ефект Олівера-Танзі

б) Ефект фінансового прискорення

в) Ефект Патінкіна

г) Інфляційний податок

33. Що є ключовим принципом функціональних фінансів?

а) Податки повинні завжди фінансувати витрати

б) Позики використовуються для регулювання співвідношення грошової маси та цінних паперів

в) Балансування бюджету у будь-якому випадку

г) Використання лише внутрішніх джерел

34. Який канал трансмісії монетарної політики пов'язаний із впливом на кредиторів і позичальників?

а) Канал доходу і грошового потоку

б) Канал заміни споживання

в) Канал багатства

г) Канал валютного курсу

35. Відповідно до Рейнхарта і Рогоффа, у країнах із ринками, що формуються, критичний рівень зовнішнього боргу становить:

а) 30 % ВВП

б) 60 % ВВП

в) 90 % ВВП

г) 120 % ВВП

Відповіді до тестових завдань: 1. а, 2. в, 3. б, 4. в, 5. б, 6. г, 7. б, 8. г, 9. б, 10. в, 11. б, 12. г, 13. б, 14. б, 15. а, 16. б, 17. а, 18. б, 19. б, 20. а, 21. в, 22. а, 23. г, 24. в, 25. в, 26. б, 27. б, 28. б, 29. б, 30. г, 31. а, 32. б, 33. б, 34. а, 35. б

Список використаних джерел

1. Muscatelli A., Vines D. Macroeconomic Interactions Between the North and South // Macroeconomic Policies in an Interdependent

World. Washington : International Monetary Fund, 1989. P. 381–426.

2. Organisation for Economic Co-operation and Development. Capital Flows and Investment Standards [Електронний ресурс]. Paris : OECD. URL: https://www.oecd.org/en/topics/capital-flows-and-investment-standards.html

3. Durham J. B. Capital Flows and Growth in Developing Countries. Paris : OECD Development Centre, 2000.

4. United Nations Conference on Trade and Development. Trade and Development Report 2023: International Markets, Trade, Capital Flows and Commodities. Geneva : UNCTAD, 2023.

5. Organisation for Economic Co-operation and Development. Global Value and Supply Chains [Електронний ресурс]. Paris : OECD. URL: https://www.oecd.org/en/topics/global-value-and-supply-chains.html

6. Organisation for Economic Co-operation and Development. Deglobalisation? The Reorganisation of Global Value Chains in a Changing World. Paris : OECD Publishing, 2023.

7. Mishkin F. S. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets. 12th ed. Boston : Pearson, 2019. 720 p.

8. Obstfeld M., Rogoff K. Foundations of International Macroeconomics. Cambridge (MA) : MIT Press, 1996. 832 p.

9. Stiglitz J. E. Globalization and Its Discontents. New York : W. W. Norton & Company, 2002. 304 p.

10. Eichengreen B. Capital Flows and Crises. Cambridge (MA) : MIT Press, 2004. 400 p.

11. Barro R. J. Are Government Bonds Net Wealth? // Journal of Political Economy. 1974. Vol. 82. No. 6. P. 1095–1117.

12. Reinhart C. M., Rogoff K. S. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Princeton : Princeton University Press, 2009. 512 p.

13. Krugman P. Financing vs. Forgiving a Debt Overhang // Journal of Development Economics. 1988. Vol. 29. No. 3. P. 253–268.

14. Lerner A. P. Functional Finance and the Federal Debt // Social Research. 1943. Vol. 10. No. 1. P. 38–51.

15. Eichengreen B., Hausmann R. Exchange Rates and Financial Fragility. Cambridge (MA) : National Bureau of Economic Research, 1999. (NBER Working Paper Series).

16. International Monetary Fund. Fiscal Monitor: Debt – Use It Wisely. Washington, DC : IMF, 2024.

17. World Bank. International Debt Report 2024. Washington, DC : World Bank, 2024.

18. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report: Fostering Stability in a Low-Growth, Low-Rate Era. Washington, DC : IMF, 2016.

19. Berben R.-P., Locarno A., Morgan J., Valles J. Cross-Country Differences in Monetary Policy Transmission. Frankfurt am Main : European Central Bank. (ECB Working Paper Series).

20. Mishkin F. S. Monetary Policy Strategy. Cambridge (MA) : MIT Press, 2007. 552 p.

21. European Central Bank. The Monetary Policy of the ECB. Frankfurt am Main : ECB, 2024.

22. Taylor J. B. Monetary Policy Rules. Chicago : University of Chicago Press, 1999. 456 p.

23. Friedman M. The Optimum Quantity of Money and Other Essays. Chicago : Aldine Publishing Company, 1969. 296 p.

24. Bernanke B. S. Deflation: Making Sure "It" Doesn't Happen Here. Remarks before the National Economists Club, Washington, DC, November 21, 2002.
25. Turner A. Between Debt and the Devil: Money, Credit, and Fixing Global Finance. Princeton : Princeton University Press, 2015. 336 p.
26. Buiter W. The Simple Analytics of Helicopter Money: Why It Works – Always. Economics Discussion Papers. Kiel : Kiel Institute for the World Economy, 2014.
27. European Central Bank. Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). Frankfurt am Main : ECB, 2020.
28. Blanchard O., Pisani-Ferry J. Monetisation: Do Not Panic. London : Centre for Economic Policy Research, 2020.
29. Derviş K. The Economic Promise of Direct Monetary Transfers. Washington, DC : Brookings Institution, 2020.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Сучасні підходи до класифікації країн за рівнем економічного розвитку.
2. Підхід ООН до класифікації країн: критерії розвиненості.
3. Підхід СБ до класифікації країн: критерії розвиненості.
4. Підхід МВФ до класифікації країн: критерії розвиненості.
5. Підхід ЮНКТАД до класифікації країн: критерії розвиненості.
6. Підхід ОЕСР до виокремлення розвинених країн.
7. Порівняльна характеристика класифікацій ООН, СБ, МВФ, ОЕСР та ЮНКТАД.
8. Методологія міжнародних кредитно-рейтингових агентств (S&P, Fitch, Moody's) для оцінки розвитку країн.
9. Країни «Глобальної Півночі» та «Глобального Півдня»: сучасний вимір і критика.
10. Класифікація країн за рівнем інноваційності (Bloomberg Innovation Index) і цифрової трансформації (WEF, IMD).
11. Економічна кон'юнктура як категорія: теоретичні підходи та сучасне тлумачення.
12. Типи економічної кон'юнктури: світова, регіональна, національна, галузева.
13. Фактори формування економічної кон'юнктури в умовах глобальної нестабільності.
14. Система показників для оцінки коротко- та середньострокових тенденцій кон'юнктури.

15. Форсайт-дослідження як інструмент стратегічного прогнозування економічної кон'юнктури.

16. Теоретичні підходи до аналізу бізнес-циклів у сучасній економіці.

17. Модифікація теорії економічних циклів Й. Шумпетера для оцінки сучасних інноваційних хвиль.

18. Кейнсіанська теорія бізнес-циклів: актуальність у XXI столітті.

19. Монетарні теорії бізнес-циклів: потенціал для аналізу криз і рецесій.

20. Рівноважні моделі бізнес-циклів: гіпотеза раціональних очікувань.

21. Австрійська школа бізнес-циклів: інструменти корекції та чинники спадів.

22. Моделі реальних бізнес-циклів: роль немонетарних факторів.

23. Нові кейнсіанські підходи: безробіття як ключовий індикатор фаз циклу.

24. Особливості бізнес-циклів у глобалізованій економіці: флуктуації та шоки.

25. Візуалізація стану економічної кон'юнктури: підходи міжнародних дослідницьких інститутів.

26. Рейтинги як альтернативний вимірювач економічної кон'юнктури.

27. Міжнародні індекси (Global Competitiveness, Doing Business, Corruption Perception Index) як індикатори кон'юнктури.

28. Порівняльний аналіз підходів Fitch, S&P і Moody's до оцінки кредитоспроможності країн.

29. Аналітична модель S&P: фактори економічної кон'юнктури та ризики бізнес-середовища.

30. Фактори формування конкурентного бізнес-середовища розвинених країн.

31. Вплив Індустрії 4.0 та NBICS-конвергенції на економічну кон'юнктуру.

32. Глобальні ризики для економічної кон'юнктури за версіями WEF і DHL.

33. Система взаємозв'язків основних і похідних факторів кон'юнктури.

34. Економічна кон'юнктура в умовах інтеграційних процесів.

35. Система показників загальногосподарської кон'юнктури: сучасні підходи.

36. Методологія НБЕД (NBER) для аналізу циклічних коливань у США.

37. Фазність економічних циклів: класичні та нові підходи.

38. Методика Центру досліджень економічної політики для аналізу кон'юнктури Єврозони.

39. Малий і середній бізнес як фактор економічної кон'юнктури.

40. Підхід ОЕСР до оцінки впливу МСП на розвиток економіки.

41. Система підтримки МСП у ЄС: особливості та ефективність.

42. Порівняння національних політик підтримки МСП у розвинених країнах.

43. Кон'юнктура світового промислового виробництва: сучасні тенденції.

44. Обробна промисловість і її роль у формуванні попиту та пропозиції.

45. Взаємозв'язок споживчого попиту і промислового виробництва.

46. Продуктивність у промисловості та розвиток суспільства масового споживання.

47. Циркулярна економіка та її вплив на стійкість промислових циклів.

48. Технологічні асиметрії та їхній вплив на глобальну економічну кон'юнктуру.

49. Спілловери від ПІІ як чинник розвитку економічної кон'юнктури.

50. Технологічне кредитування і його вплив на економіку розвинених країн.

51. Стратегії розвитку високих технологій у політиці розвинених країн.

52. Цифрова економіка як новий фактор економічної кон'юнктури.

53. Фіскальна політика США: вплив на економічну динаміку та цикли.

54. Система державних закупівель у США як фактор формування кон'юнктури.

55. Контроль державних закупівель у США та його вплив на ринок.

56. Політичні інструменти стимулювання економіки: приклад енергетичної політики США.

57. Канали макроекономічної взаємозалежності в умовах глобалізації.

58. Екзогенні та ендогенні фактори впливу на економічну кон'юнктуру країн.

59. Боргові канали та їхній вплив на фінансову стабільність і кон'юнктуру.

60. Трансмісійні механізми монетарної політики в розвинених країнах.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

ОСНОВНА

1. Burns A. F., Mitchell W. C. Measuring Business Cycles. N.Y.: NBER, 1946. P. 11.

2. Business Cycle Dating Committee FAQs. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-faqs

3. Business Cycle Dating Committee: The CEPR and NBER Approaches. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-cepr-and-nber- approaches

4. Buss G. Tracking economic activity in the euro area. *OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*. 2019. Vol. 2. P. 1–19.

5. Claessens S., Kose M., Terrones M. What happens during recessions, crunches and busts? *IMF Working Paper*. 2008. December. P. 16.

6. Euro Area Business Cycle Dating Committee: Methodological note. 2020. October. P. 1. URL: http://www.cepr.org/Data/Dating/Dating-Methodology-Nov-2020.pdf

7. European Business Cycle indicators. *Brussels: European Union*, 2020. P. 20. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/cycle_ indicators/ 2020/pdf/ebci_4_en.pdf.

8. Industry 4.0 and cybersecurity URL:

https://www2.deloitte.com/content/
dam/insights/us/articles/3749_Industry4-
0_cybersecurity/DUP_Industry4-0_cybersecurity.pdf.

9. Industry 4.0 Concept: Background and Overview URL: http://online-journals.org/index.php/i-
jim/article/viewFile/7072/4532

10. Klein P. A., Moore G. H. Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Coun- tries: Developing and Using International Economic Indicators. Cambridge, Mass.: Ballinger, 2018. 382 p.

11. Acharya R., Crawford J., Maliszewska M., Renard C. Landscape. Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook / Ed. J. Chauffour, J. Maur. Wash.: World Bank, 2019. P. 38.

12. Lipsey R. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. *Economica*. 1957. Vol. 24, N 93. P. 40.

13. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes. *NBER Working Papers*. 2014. January, N 19823. P. 4.

14. Schiff M., Winters L. Regional Integration and Development. Wash.: World Bank: Oxford University Press, 2019. P. 81.

15. Shibata H. The Theory of Economic Unions: A Comparative Analysis of Cus- toms Unions, Free Trade Areas and Tax Unions. *Fiscal Harmonization in Common Markets* / Ed. C.S. Shoup. N.Y.: Columbia University Press, 1967. Vol. 1: Theory. P. 145–264.

16. Statement of the NBER Business Cycle Dating Committee on the Determination of the Dates of Turning Points in the U.S. Economy. URL: http://www.

nber.org/cycles/general_statement.html

17. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. – Chicago; L.: The University of Chicago Press, 2019. – 120 p.

18. The Fourth Industrial Revolution. URL: https://www.sogeti.de/ globalassets/global/special/sogeti-things3en.pdf

19. The joint harmonised EU programme of business and consumer surveys. Brussels: European Union, 2014. P. 26–49.

20. The NBER's Business Cycle Dating Procedure: Frequently Asked Questions. URL: http://www.nber.org/cycles/recessions_faq.html

21. The waves of the technological innovations of the modern age and the present crisis as the end of the wave of the informational technological revolution. URL: https://www.sav.sk/journals/uploads/04121424SPS_1_2009_%20D%20Smihula.pdf

22. The Equity Home Bias Puzzle. URL: http://marketrealist.com/2016/08/equity-home-bias-puzzle/

23. The Evolution of Non-Tariff Measures and their Diverse Effects on Trade / Ghodsi M., Grübler J., Reiter O., Stehrer R. Research Reports. 419. The Vienna Institute for International Economic Studies. URL: https://ideas.repec.org/p/wii/rpaper/rr419.html

24. Top-5 harmful policy instruments. GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018

25. Trade Policy Review Body: Annual overview of developments in the international trading environment. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm

26. Tichy G. Konjunktur. Stilisierte Fakten, Theorie, Prognose. Berlin: Springer, 1994. S. 20.

27. World Trade Report 2019. Geneva: World Trade Organisation, 2020. P. 62.

28. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting. Chicago; L.: The University of Chicago Press, 1992. 610 p.

29. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: Навчальний посібник. Київ: «ВАДЕКС», 2017. 360 с.

ДОПОМІЖНА

1. Allee Todd, Lugg Andrew. Who wrote the rules for the Trans-Pacific Partnership? / Department of Government and Politics, University of Maryland College Park, MD, USA. URL: http://journals.sagepub.com/

2. American Recovery and Reinvestment Act: Buy American. International Association of Machinists and Aerospace. URL: http://www.goiam.org/index.php/territories/eastern/latest-updates/2724-american-recovery-and-reinvestment-act-buy-american.

3. Bazaluk O., Yatsenko O., Reznikova N., Bibla I., Karasova N., Nitsenko V. International integration processes influence on welfare of country // Journal of Business Economics and Management. — 2022. — Vol. 23, № 2. — P. 382-398. — DOI: 10.3846/jbem.2022.16228

4. Bulatova O., Reznikova N., Karp V., Panchenko V. Transformation of investment banking and financial intermediation in the era of Bigtech [Трансформація інвестиційного банкінгу та фінансового посередництва в епоху Бігтеху]. Стратегія економічного розвитку України. 58. 2026. 122-138. https://sedu.kneu.edu.ua/issue/view/sedu_58_2026/sedu_58_2026

5. Chinese animal feed industry can absorb impact of US soybean tariff, says New Hope chief. South China Morning Post. 09 April, 2018. URL: http://www.scmp.com/business/global-economy/article/2140951/ chineseanimal-feed-industry-can-absorb-impact-us-soybean

6. Chugaiev O., Reznikova N., Panchenko V. Healthflation: healthcare sectors hostage to macroeconomic instability and cost of living crisis. Actual Problems of International Relations. Vol. 1 No. 164. 2025. С. 143-157. DOI: https://doi.org/10.17721/apmv.2025.164.1.143-157 doi/abs/10.1177/2053168016658919

7. Climate policy as a tool of development containment: greenwashing and taxonomic fragmentation in a game-theoretic perspective [Кліматична політика як інструмент стримування розвитку: грінвошинг і таксономічна фрагментація у теоретико-ігровій перспективі]. Economic scope, 213. 515-522. https://doi.org/10.30838/EP.213.515-522

8. Dow, Roger (2020), State of the travel industry. URL: https://www.ustravel.org/sites/default/files/media_root/document/State%20of%20the%20Travel%20Industry%202020%20Remarks_Roger%20Dow1.docx.pdf

9. Eastern Europe Consensus Forecasts. Digest of Economic Forecasts. 2018, August.

10. Evenett S., Fritz J. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. The 18th Global Trade Alert Report. 2015. URL: http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowing-global-growth.

11. Export restrictions. Part II. Chapter 3 Quantitative Restrictions. URL: http://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/2011WTO/2-3-2ExportRestriction.pdf.

12. Fact Sheet: Investor-State Dispute Settlement (ISDS) / Office of the United States Trade Representative. URL: https://ustr.gov/about-us/policyoffices/press-office/fact-sheets/2015/march/investor-state-dispute-settlementisds

13. Fact Sheet: U.S. Global Development Policy. White House: Barack Obama September 22. 2010. URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2010/09/22/fact-sheet-us-global-development-policy.

14. Factors Shaping the Future of World Trade. World Trade Organization. World Trade Report 2013. Geneva: WTO, 2013.

15. Faux Jeff. U.S. Trade Policy – Time to Start Over / Economic Policy Institute. Washington. 2016, November 30. URL: http://www.epi.org/publication/u-strade-policy-time-to-start-over

16. Gillespie Patrick, Horowitz Julia. US proposes tariffs on 1,300 Chinese goods. CNNMoney. April 3, 2018. URL: http://money.cnn.com/ 2018/04/03/news/economy/us-tariffs-china/index.html?iid=EL.

17. I. Matyushenko, K. Trofimchenko, V. Ryeznikov, O. Prokopenko, S. Hlibko, and Y. Krykhtina (2022). Innovation and investment mechanism for ensuring the technological competitiveness of Ukraine in the digital economy // Journal of Global Business and Technology, Volume 18, Number 2, Fall 2022., p.1-34

18. Igor Matyushenko, Serhii Hlibko, Olha Prokopenko, Valeriy Ryeznikov, Olena Khanova. Assessment of Innovation Cooperation of Ukraine and Scandinavian Countries in Terms of the New Industrial Revolution // Studies of Applied Economics Volume 39-6, July 2021.

19. Ihor Matyushenko, Valery Reznikov, Olga Tofaniuk, Alona Zinchuk. Approach to determining the science and innovation funding impact on the socio-economic development of the EU countries and Ukraine // Proceedings of the 38-th International Business Information Management Association (IBIMA), ISBN: 978-0-9998551-7-1, 3-4 Novemer 2021, Seville, Spain, p.1929-1942.

20. Immediate Notification under Article 12.5 of the Agreement on Safeguards to the Council for Trade in Goods of Proposed Suspension of Concessions and other Obligations Referred to in Article 8.2 of the Agreement on Safeguards. China. G/L/1218. 3 April 2018. P. 1–5. URL: https://docs.wto.org

21. Investor-State Dispute Settlement: Review of Developments in 2014. Periodic Report by the UNCTAD Secretariat. IIA Issues Note. May 2015. № 2. URL: http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/ UNCTAD_WEB_DIAE_PCB_2015_%202%20IIA%20ISSUES%20NOTES% 2013MAY%20.pdf.

22. Karp V., Reznikova N., Panchenko V., Grod M. Agri-food marketing as a driver of food system transformation: strategic imperatives of sustainability and social responsibility [Агро-продовольчий маркетинг як чинник трансформації продовольчої системи: стратегічні імперативи сталості та соціальної відповідальності]. Інвестиції: практика і досвід, 2025. №22 (листопад). 16-24. URL: https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/8032/8164

23. Karp V., Reznikova N., Panchenko V., Grod M. Integration of fiscal and investment imperatives in cognitive–rational food marketing: toward sustainable competitiveness [Інтеграція фіскальних та інвестиційних імперативів у когнітивно-раціональному продовольчому маркетингу: до сталого підвищення конкурентоспроможності]. Ефективна економіка. 2025, №11. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.11.17%20

24. Kopiika, V., Reznikova, N., Medvedieva, M., & Grydasova, G. (2025). The Political Economy of Choice. The Misery Index to assess Macroeconomic Policy and Economic Growth. World Economics, vol. 26(1), 95-122. https://ideas.repec.org/a/wej/wldecn/942.html

25. Kudlaenko S., Yatsenko O., Lunova T., Iatsenko O., Sharuk T., Dendeberia D. (2025). Strategic management and improvement of national export support and promotion systems to ensure sustainable development. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 4(63), 280–295.

26. Maistro S., Ryeznikov V. Features of formation and realization of the state energy policy in the conditions of European integration of Ukraine. International Journal Of Public Administration In Socio-Economic Sphere: National University of Civil Defence of Ukraine & Wyzsza Szkola Stosunkow Miedzynarodovych i Komunikacji Spolecznej w Chelmie. Volume 1/2020. – Kharkiv, Chelm. – 2020. – С. 39-47

27. Matyushenko I., Azarenkova O., Khanova O., Reznikov V., Prasol O. Assessment of innovation cooperation of Ukraine and Scandinavian countries in terms of the new industrial revolution / Contemporary Issues in Economy. Abstract Book edited by A.P. Balcerzak, I. Pietryka // 10th International Conference on Applied Economics (Torun, Poland, 27-28 June 2019). Pp. 178–179. DOI: 10.24136/eep.abs.2019.2, URL: http://economic-research.pl/Books/index.php/eep/catalog/book/39

28. Matyushenko I., Reznikov V., Tofaniuk O., Gavrilova A. Economic security of the EU and Ukraine in terms of their association // Proceedings of 37th IBIMA Conference "Innovation Management and information Technology impact on Global Economy in the Era of Pandemic" / Ed. Khalid S. Soliman (30-31 May 2021 Cordoba, Spain). P. 5346 – 5357. (ISBN: 978-0-9998551-6-4, Published in the USA).

29. Matyushenko, I., Reznikov, V., Pozdniakova, A., Tofaniuk, O. Implementation Of a Smart Sustainable City Concept in Ukraine at An Example of Kharkiv City. Information Security and Information Technology Application. Proceedings of 2021 2nd International Conference on Internet and E-Business ICIEB 2021 (Virtual Conference June 09 – June 11), (2021 ISBN: 978-1-4503-9021-7), p. 30-35

30. Miles I., Saritas O., Sokolov A. Foresight for science, technology and innovation. Technology Analysis & Strategic Management. 2016. Vol. 28, № 6. C. 647–666.

31. Olena Zhykhor, Valeriy Ryeznikov, Olena Iafinovych, Nataliia Pohribna, and Nataliia Miedviedkova. Project Management in Universities Under the Global Pandemic: A Focus on Finance / Integrated Computer Technologies in Mechanical Engineering – 2020 edited by Mykola Nechyporuk, Vladimir Pavlikov, Dmitriy Kritskiy // Synergetic Engineering. p. 667-679.

32. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D., Nitsenko V. (2020). The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: challenges to international economic security and to competitiveness. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. Vol 2, No 33. P. 492-499. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.207214 / URL: https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3011

33. Ostapenko R., Hrynyk O., Yatsenko O., Lyskova L., Radchenko O., Horokh O. (2026). The impact of global digital transformation of business processes on the economic efficiency of enterprises. Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu, 2026, № 2. P. 176-186.

34. Panchenko V., Reznikova N., Grod M., Vitchenko S. The Arctic as a space for the formation of a new infrastructural economy [Арктика як простір формування нової інфраструктурної економіки]. Economic space. 2025, № 11. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.207.48-56

35. Panchenko V., Reznikova N., Karp V., Grod M. Food security as a political and methodological challenge: the integration of rational frameworks and cognitive interaction in shaping food policy [Продовольча безпека як політична проблема і методологічний виклик: інтеграція раціональної конструкції і когнітивної взаємодії при розробці продовольчої політики]. Інвестиції: практика і досвід. 2025. №21. 44-51. DOI: 10.32702/2306-6814.2025.21.44
https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/7940/8071

36. Panchenko V., Reznikova N., Podolchuk D., Vitchenko S. Business model transformation in the contextof geo-economic fragmentation: a differentiated landscape of competitive positions [Трансформація бізнес-моделей в умовах геоекономічної фрагментації: диференційований ландшафт конкурентних позицій]. Інвестиції: практика та досвід. №8. С. 238-246. DOI: 10.32702/2306-6814.2026.8.238
https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/issue/view/287/219

37. Panchenko V., Reznikova N., Grod M. (2025). Global infrastructure at the point of structural decoupling: how fragmentation and renationalization redefine geoeconomic competition [Глобальна інфраструктура в умовах структурного

декаплінгу: як фрагментація та ренаціоналізація переосмислюють геоекономічну конкуренцію]. Actual Problems of International Relations. Vol. 1 No. 165 (2025). 144-155. DOI: https://doi.org/10.17721/apmv.2025.165.1.144-155

38. Panchenko V., Reznikova N., Karp V., Vitchenko S. The Arctic region in the system of international economic development: subregional analysis of maritime infrastructure and resource extraction in the context of economic security challenges [Арктичний регіон у системі міжнародного економічного розвитку: субрегіональний аналіз морської інфраструктури та видобутку ресурсів у контексті викликів економічній безпеці]. Economic space. 2025, № 208. 3-10. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.208.3-10

39. Panchenko, V., Reznikova, N., Grod., M. (2025). Global Competition and the Policy of Development Restraint: Regulatory-Institutional Dimensions of Strategic Rivalry. International Economic Policy, 43(2). 7-41. https://doi.org/10.33111/iep.eng.2025.43.01

40. Prashad V. The Rise of the Global South // Monthly Review. – 2020. – Vol. 72, No. 3. – P. 45–58.

41. Ptashchenko O., Reznikova N., Kotsur A., Kyrylenko S. and Grod M. "Implementation of International Marketing Tools in the Field of High Technologies," 2025 15th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Sibenik, Croatia, 2025, pp. 340-343, doi: 10.1109/ACIT65614.2025.11185732. 0https://ieeexplore.ieee.org/document/11185732

42. Reznikova N., Panchenko V. G., Bulatova O. V. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of

economic patriotism. Baltic journal of economic studies. 2018. Vol. 4. P. 274–281.

43. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 21. С. 23–26.

44. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). № 7. 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/ view/163

45. Reznikova N. V., Vidyakina M. Developing countries as actors of neo-dependency: the role of foreign direct investment in the global dominance. Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China, 2016. P. 76–81.

46. Reznikova N., Panchenko V., Grod M. Digital Agents as Functional Equivalents of Economic Actors: The Decoupling of Demographics and Economic Growth. [Цифрові агенти як функціональний еквівалент економічного суб'єкта: розрив зв'язку між демографією та економічним зростанням]. Актуальні проблеми міжнародних відносин, Vol. 1, No.166, 2026. 147-163. DOI: https://doi.org/10.17721/apmv.2026.166.1.147-163

47. Reznikova N., Panchenko V., Husarova K., Hrytsenko Y. (2026).

48. Reznikova N., Panchenko V., Vitchenko S. From fragmentation to mosaic integration: the infrastructure economy of the Arctic in the context of post-universalist globalization [Від

фрагментації до мозаїчної інтеграції: інфраструктурна економіка Арктики в умовах постуніверсалістської глобалізації]. Economic space. 2025, № 10. 279-289. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.206.279-286

49. Reznikova, N., Bulatova, O., Krykun, V., Shepel, O., & Grydasova, G. (2025). In search of strategic resources to ensuring technological sovereignty: threats and challenges to recovery in the conditions of intensified conflicts. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій, 3(17), 193-203. URL: https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/535

50. Reznikova, N., Panchenko. V., Husarova, K., Hrytsenko, Y. (2026). Climate imperative as a legitimizing framework of structural domination: green regulatory frameworks of coercive modernization [Кліматичний імператив структурного домінування: зелені регуляторні рамки примусової модернізації]. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій, 2(20), 121-132. https://doi.org/10.32750/2026-0210

51. Reznikova, N., Panchenko. V., Husarova, K., Hrytsenko, Y. Erosion of climate multilateralism: from a universal regime to a localized regulatory logic [Ерозія кліматичного мультилатералізму: від універсального режиму до локалізованої регуляторної логіки]. Економічний простір, 212. 2026. 184-192. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.212.184-192

52. Reznikova, N., Panchenko. V., Husarova, K., Hrytsenko, Y. Greening of value chains and climate-technological decoupling: the architecture of a new international division of labour through green artificial competitive advantages [Озеленення ланцюгів вартості і

кліматично-технологічний декаплінг: зелені штучні конкурентні переваги як принцип формування нового міжнародного поділу праці]. Ефективна економіка, 5. 2026. DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.5.22

53. Richter F. The Age of Tech. Statista. 2016. URL: https://www.statista.com/chart/5403/most-valuable-companies-2006-vs-2016/.

54. Robertson R., Knondker H. Discourses of globalization: Preliminary concideration. International sociology. 1999. Vol. 13. № 1. P. 25–40. URL: http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/026858098013001004

55. Rose A. K., Wieladek T. Financial Protectionism? First Evidence. The journal of finance. 2014. October. vol. LXIX, no 5.

56. Rosen D. H., Hanemann T. New Realities in the US-China Investment Relationship. April 2014. URL: https://www.uschamber.com/sites/default/files/documents/files/RHG_New%20Realities_29April2014.pdf

57. Roubini N., Backus D. MBA Lectures in Macroeconomics. URL: http://aviation.itu.edu.tr/%5Cimg%5Caviation%5Cdatafiles/Lecture%20Notes/Aviation%20Economics%20and%20Financial%20Analysis%2020152016/Readings/Module%2015/Nouriel%20Roubini%20and%20David%20Backus%20Macroeconomics%20for%20MBAs.pdf.

58. Ryeznikov V. Formation and realization of the state policy in the European integration sphere of Ukraine as an essential component of ensuring national security // East Journal of Security

Studies, № 4(1), p. 150-160. URL: https://ejss.nuczu.edu.ua/index.php/ejss/article/view/17

59. Ryeznikov V. Єврорегіональне співробітництво, як механізм формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Науковий журнал «East Journal of Security Studies», Vol. 3 (1/2018) - URL: http://repositsc.nuczu.edu.ua/ bitstream/ 123456789/9402/3/ ryeznikov.pdf.

60. Ryeznikov V., Ganzha D. Development of Ukrainian «soft power» // Європейська дипломатія у XXI столітті: матеріали науково-практичного круглого столу (21 грудня 2018 року). Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2019. – с.130-132

61. Ryeznikov V., Maiboroda O., Nikitina K. Current trends in the introduction of Green Logistics p.198 -202 // The XXI International Scientific and Practical Conference «Actual priorities of modern science, education and practice», May 31 – 03 June, 2022, Paris, France. 873 p.

62. Ryeznikov V., Migunov P. The United nations reform: the perspectives and the modern challenges // Норвезько-українська конференція, присвячена діяльності Ф. Нансена в Україні у 1921–1922 роках: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (11 жовтня 2019 року, м. Харків). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. – с. 199-202.

63. Ryeznikov V., Terebylo V. The Evolution of the Mechanisms of the EU Regional Policy // Стратегічні напрями зовнішньої політики Європейського Союзу: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (11 квітня 2019

року, м. Харків). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. – с. 299-302

64. Shlapak, A.; Yatsenko, O.; Tananaiko, T.; Lyskova, L. Institutional provision of tariff and non-tariff regulation of cross-border trade. Economics. Ecology. Socium, 2023, 7, 1-23.

65. Simionescu M. The relation between economic growth and foreign direct. Zb. rad. Ekon. fak. Rij. 2016. vol. 34. no. 1. P. 187–213.

66. Simon L. The Problem of Subsidies as a Means of Protectionism: Lessons from the WTO EC-Aircraft Case. Melbourne journal of International Law. 2011. 12 (2). P. 1–28.

67. Sinclair P., Vines D. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs. Regional Trading Blocs in the World Economic System. URL: http://bookstore.piie.com/book-store/72.html

68. Singham S. A. Abbott A. F. Enhancing Welfare by Attacking Anticompetitive Market Distortions. Revue Concurrences, November 2011. No. 4–2011.

69. Singham S. A. Freeing the Global Market: How to Boost the Economy by Curbing Regulatory Distortions. Working Paper, Council on Foreign Relations. October 2012.

70. Singham S., Rangan S., Bradley R., Kiniry M. A. Anti-Competitive Market Distortions and Their Impact. URL: https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/anti-competitive-market-distortions-and-their-impact---india-case-study-may-2016-pdf.pdf?sfvrsn=2

71. Skydan O., Yatsenko O. The institutional bases of formation of competitive relations in beekeeping. Management Theory and

Studies for Rural Business and Infrastructure Development: Proceedings of International Scientific Conference 23 (4) / Lithuanian University of Agriculture, Faculty of Economics and Management. – Kaunas, 2010. – P. 118 – 125

72. Stewart T. P., Drake E. J. Buy America: Key to America´s Economic Recovery. Alliance for American Manufacturing. http://www.americanmanufacturing.org/wordpress/wpcontent/uploads/2009/02/buyamericalawsreportr.pdf.

73. Stiglitz J. Globalisation and its Discontents. New York: WW Norton. 2002.

74. Still not Loving ISDS: 10 Reasons to Oppose Investors' Super-Rights in EU Trade Deals / Corporate Europe Observatory. April 16, 2014. URL: https://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/still-not-loving-isds-10-reasons-oppose-investors-super-rights-eu-trade

75. Strategy for Denmark's digital growth. URL: https://eng.em.dk/media/10554/digital-strategy-fact-sheet.pdf

76. Strupczewski J. Analysis: G20 promises unlikely to end devaluation debate. Reuters. 16.02.2013. URL: http://www.reuters.com/article/2013/02/16/us-g20-devaluationid USBRE91F0 5S2 0130216

77. Subramanian A., Kessler M. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Juie 2013. URL: https://piie.com/publications/wp/wp13-6.pdf

78. Sugawara N. From Volatility to Stability in Expenditure: Stabilization Funds in Resource-Rich Countries. IMF Working Paper. 2014. №43. C. 32-40. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1443.pdf.

79. Suranovic S. M. International finance theory and policy. The International Economics Study Center. 25 January 2006. URL: http://internationalecon.com/Finance/Fch30/F30-6.php.

80. Surveillance Guidelines: Landmark Framework for IMF Surveillance. IMF Survey Online 21 June 2007. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/ 2007/POL0621B.htm.

81. Tananaiko, T.; Yatsenko, O.; Osypova, O.; Nitsenko, V.; Balezentis, T.; Streimikiene, D. Economic rationale for manifestations of asymmetry in the global trading system. Sustainability. 2023, 15, 5316.

82. The battle of Smoot-Hawley // The Economist. 2009. URL: http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story _id=12798595.

83. The Causal Effects of an Industrial Policy / C. Criscuolo, R. Martin, H. Overman, J. Van Reenen. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/ 10419/58457/1/715371355.pdf

84. The Economic Impact of Cybercrime – No Slowing Down: Executive Summary. Santa Clara: McAfee, LLC., 2018. 4 p.

85. The economics and political economy of international trade cooperation. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr07-2b_e.pdf

86. Trump executive order pulls out of TPP trade deal. BBC News. 24 January 2017. URL: http://www.bbc.com/news/world–us-canada-38721056

87. Tsybuliak A. Environmental constraintsas a new factor of internationalcompetitiveness and structuralpower in the global

economy [Екологічні обмеження як новий фактор міжнародної конкурентоспроможності і структурної влади у глобальній економіці]. Агросвіт, 9, 2026. 26-34. URL: https://nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/10161/10308 DOI: 10.32702/2306-6792.2026.9.26

88. Tsybuliak A. Global trade as a mechanism for global redistribution of environmental pressure: risks of building a new spatial economy of environmental load [Глобальна торгівля як механізм глобального перерозподілу екологічного тиску: ризики побудови нової просторової економіки екологічного навантаження]. Інвестиції: практика та досвід, 10. 2026. 11-17. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.10.11 https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/10396/10540

89. Tsybuliak A. Global trade under planetary constraints:reconsidering the "pollution haven"and "pollution halo" effects [Глобальна торгівля в умовах планетарних обмежень: переосмислення ефектів "забруднювального притулку" і "забруднювального ореолу"]. Інвестиції: практика та досвід, 9. 2026. 15-22. DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.15

90. Tsygankova T., Yatsenko O., Obolenska T., Gordieieva T., Osadchuk V. (2023). Influence of industry 4.0 on strategies of companies entering the global market of data integration services. Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu. 2023, (2): 141 – 148.

91. Tucker Todd. Inside the Black Box: Collegial Patterns on Investment Tribunals. J Int. Disp. Settlement. 2016. Vol. 7. No. 1. P. 183–204. URL:

92. Ya Qin Julia. "WTO-Plus" Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System. Journal of World Trade. 2003. № 37(3). P. 483–522. URL: http://www.worldtradelaw.net/articles/qinwtoplus.pdf

93. Yatsenko O., Nitsenko V., Abbas M., Tananaiko T. (2018) The impact of global risks on the world trade and economic environment. Financial and credit activity: problems of theory and practice. (27), P. 435-444. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i27.154279. URL: http://fkd.org.ua/article/view/154279

94. Zhykhor, O., Ryeznikov, V., Pohribna, N., Delas, V. (2022). Digital Finance and Fintech Applications in Ukraine: Current Status and Development Prospects. In: Nechyporuk, M., Pavlikov, V., Kritskiy, D. (eds) // Integrated Computer Technologies in Mechanical Engineering - 2021. ICTM 2021. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 367. Springer, Cham.

95. Булгакова О.О., Рєзніков В.В. Формування світового ринку інновацій та виокремлення його головних особливостей: досвід Швейцарської конфедерації для України. Матеріали XVIII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин». 21 квітня 2023 року, місто Харків, Україна. С.25-28.

96. Буркова Л.А., Шепелюк В.А. Управління фінансовими та податковими ризиками в бізнесі задля досягнення сталого розвитку. Ефективна економіка. 2023. №4.

97. Венгер В. В., Осипов В. М. Внутрішній ринок як фактор розвитку металургійної галузі України. Економіка і прогнозування. 2017. № 3. С. 69–84. С. 71.

98. Венгер В. В., Точилін В. О. Конкуренція та конкуренти на регіональних ринках чорних металів. Економіка і прогнозування. 2013. № 1. С. 81–96. С.84.

99. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. Гриценка А. К. : НАН України, 2018. 524 с.

100. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. чл.-кор. Гриценка А.А. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2018. – 534 с.

101. Віткін Л. Світовий досвід та стратегія розвитку систем технічного регулювання. Стандартизація, сертифікація, якість. 2013. № 4. С. 3–11.

102. Віткін Л. Сучасна система технічного регулювання : теорія і практика: монографія. Київ: Ун-т екон. та права «КРОК», 2011. 494 с.

103. Волошина О. А. Теоретичні аспекти визначення та сутності економічного розвитку підприємства. Економіка і суспільство. 2018. № 15. С. 237–242.

104. Гарасим Ю. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті Угоди про асоціацію України та ЄС. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3 (80). С. 58–66.

105.Гругель Ж. Регіоналізм на Півночі та Півдні: державні стратегії та глобалізація : монографія / Ж. Гругель; пер. з англ. – Київ : Центр учб. літ., 2019. – 312 с.

106.Десятнюк О., Крисоватий А., Птащенко О. (2023) Digital inclusion: financial and marketing aspects. Журнал стратегічних економічних досліджень, № 3(14), 2023. - С. 93-102. https://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2023/08/3-2023-10.pdf. DOI: 10.30857/2786-5398.2023.3.10

107.Іванов Л., Янушкевич Д. Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 2. С. 15–30.

108.Карп В., Резнікова Н., Шворак Л., Подольчук Д. From financially diversified corporate groups to digital ecosystems: the emergence of the Conglomerate 3.0 model [Від фінансово диверсифікованих корпоративних груп до цифрових екосистем: становлення моделі Конгломерат 3.0]. Інвестиції: практика та досвід, 9. 2026. 41-50. Doi: DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.41

109.Карп В., Резнікова Н., Шворак Л., Подольчук Д. Industries of the future as a factor in thetransformation of international businessand global value chains [Галузі майбутнього як фактор трансформації міжнародного бізнесу і глобальних ланцюгів вартості]. Агросвіт, 8. 2026. 85-94. Doi: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2026.8.85

110.Карп В., Резнікова Н., Шворак Л., Подольчук Д. New business models in the digital economy: modern architectures of value creation and competitive advantages [Нові бізнес-моделі в цифровій економіці: сучасні архітектури створення вартості та

конкурентних переваг]. Агросвіт, 9. 2026. 117-126. DOI: 10.32702/2306-6792.2026.9.117

111.Крисоватий А. (2018) Четверта промислова революція : зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків [Електронний ресурс] :монографія / А. І. Крисоватий, О. М. Сохацька, І. В. Скавронська [та ін.] ; за наук. ред. А. І. Крисоватого та О. М. Сохацької. - Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. - 480 с.

112. Лазаренко В.Є., Рєзніков В.В. Щодо питання етапів взаємодії економічних систем // тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю «Сучасні проблеми реформування економіки в моделі інноваційного розвитку держави» 15 листопада 2011р. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011 с.62-64.

113.Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія. Нац. гірн. ун-т. Дн-ськ: НГУ, 2015. 310 с.

114.Логістика : навчальний посібник / за ред. д.е.н., проф. О. В. Пташенко, д.е.н., проф. О. М. Собко, к.е.н., доц. І. А. Крисоватого, к.е.н. С. В. Кириленка. Тернопіль : Університетська думка, 2024. 234 с.

115.Мартін В. The Global South and the Reordering of International Relations // Third World Quarterly. – 2021. – Vol. 42, No. 2. – С. 215–232.

116.Набок І.І. Кон'юнктура світових товарних ринків : підручник / І.І. Набок. – Київ : Центр учбової літератури, 2022. – 256 с.

117.Олійник К., Панченко В. Digital inequality as a systemic phenomenon: mechanisms of digital stratification and opportunity traps [Цифрова нерівність як системний феномен: механізми цифровоїстратифікації і пастки можливостей]. Агросвіт, 9. 2026. 203-211. DOI: 10.32702/2306-6792.2026.9.203

118.Олійник К., Панченко В. Mechanisms of reproducing digital inequality in the conditions of global digital transformations: a stratification and multidimensional approach. Інвестиції: практика та досвід, 9. 2026. 168-174. Doi: DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.168

119.Олійник К., Панченко В. Omniscaler and new technological races: digital inequality in the context of transforming global competition. Економічний простір, 211. 2026. 326-334. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.211.326-334

120.Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н., Бродовська О., Крисоватий І. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks // Statistical Journal of the IAOS. — 2023. — Vol. 39, No. 3. — P. 649-658. — DOI: 10.3233/SJI-220094.

121.Осташко Т. О., Лір В. Е., Венгер В. В., Олефір В. К., Биконя О. С. Зміна традиційних позицій українського експорту. Економіка і прогнозування. 2017. № 2. С. 57–74. С. 69.

122.Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм як складник монетарного неопротекціонізму. Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 27. С. 37–41.

123.Панченко В. Г. Використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄС як приклад монетарного

неопротекціонізму. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 23. С. 16–21.

124. Панченко В. Г. Вплив еволюційний змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн. Економіка і держава. 2017. № 9. С. 52–57. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2017/13.pdf

125. Панченко В. Г. Економічний патріотизм в політиці США та ЄС: стимулювальний потенціал неопротекціонізму. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2017. Вип. 14. С. 140–148.

126. Панченко В. Г. Інноваційний неопротекціонізм як новий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин: нові проекції неомеркантилізму. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 139–143.

127. Панченко В. Г. Інформаційно-цифровий неопротекціонізм в політиці економічного патріотизму: новий інструмент фрагментації цифрової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 6 (березень). С. 5–12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2018/3.pdf

128. Панченко В. Г. Контроверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 5–9. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/3.pdf

129. Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву

неопротекціонізму в економічній політиці. Економіка і держава. 2018. №3 (березень). С. 22–28. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/7.pdf.

130. Панченко В. Г. Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7 (квітень). С. 31–37. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2018/8.pdf

131. Панченко В. Г. Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті політики нового прагматизму: світовий досвід економічної модернізації. Економіка і держава. 2018. № 1 (січень). С. 27–33. URL : http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/7.pdf

132. Панченко В. Г. Теоретичні підходи до визначення економічної сили та економічних інтересів держави як детермінант її економічної політики (випадок неопротекціонізму). Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 5 (березень). С. 12–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf

133. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави. Бізнес-навігатор. 2017. № 4–1 (43). С. 35–39.

134. Панченко В. Г. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн в стимулюванні економічного зростання. Інвестиції: практика та досвід. 2018. №4 (лютий). С. 27–32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/ 4_2018/6.pdf

135.Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Карп В. С. Багатовимірність проблем соціально-економічного розвитку в умовах глобальних викликів: інституційні рамки політики модернізації // Економічний простір. — 2025. — № 199. — С. 86-98. — DOI: 10.30838/EP.199.86-98

136.Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Карп В. С. Міжнародні стратегії зменшення економічних, соціальних і технологічних розривів між країнами: історичні паралелі адаптації моделей стрибкоподібного і наздоганяючого розвитку // Агросвіт. — 2025. — № 7. — С. 4-15. — DOI: 10.32702/2306-6792.2025.7.4

137.Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Русак Д. М. Стрибкоподібний і наздоганяючий розвиток як імператив модернізації та структурної трансформації азійських країн: історичні аспекти реалізації політики стимулювання експорту / Журнал "Агросвіт". 2025. № 6. С. 17–29. URL: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2025.6.17

138.Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 95–117.

139.Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова. — Київ : АграрМедіа, 2025. — 471 с. — URL: https://repository.mu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8515/1/panchenko_mizjn_strat_navch_posib_2025.pdf

140.Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Русак Д. М., Пташенко О. В. Особливості державної політики стимулювання

економічного зростання: характеристика моделей модернізації в латиноамериканських і азійських країнах // Ефективна економіка. — 2025. — № 3.— DOI: 10.32702/2307-2105.2025.3.3

141.Панченко В., Резнікова Н., Іващенко О. Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. 2023. Вип. 324, № 6. С. 376–384. DOI: 10.31891/2307-5740-2023-324-6-60

142.Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

143.Пташенко О.В., Шершенюк О.М. (2023) Methodological bases of management of business activity of enterprises in the conditions of globalization. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. − No 1 (30) Харків: ХНАДУ, 2023. 225 с. (С.38-57).

144.Пташенко, О., Сохацька О. (2022) Transport logistics as a tool for increasing the efficiency of the organization. Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, вип. 4 (274), 2022, с. 48-52, https://doi.org/10.33216/1998-7927-2022-274-4-48-52. URL: https://journals.snu.edu.ua/index.php/VisnikSNU/issue/view/31

145.Резнікова Н. В. Боргові важелі макроекономічної взаємозалежності: канали впливу на економічне зростання. Інвестиції: практика та досвід. № 13 (липень). 2016. С. 5–9.

146.Резнікова Н. В. Економічна стійкість у КНР в умовах становлення соціалістичної ринкової економіки із китайською специфікою / розділ в монографії Економічна стійкість країн у глобальному господарстві: монографія / О.ІШнирков, А.С.Філіпенко, Р.О.Заблоцька та ін.; за ред. О.І. Шниркова. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2025. 261-282. URL: https://surl.li/xzlfwr

147.Резнікова Н. В. Економічні детермінанти конфліктів: теоретико-методологічний підхід. Наукові розробки, передові технології, інновації [збірник наукових праць та тез наукових доповідей за матеріалами ІІІ Міжнародної науково- практичної конференції]. Прага-Будапешт-Київ, К.: НДІСР. 2016.

148.Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій. Інвестиції: практика та досвід. № 11 (червень). 2016. С. 5–9.

149.Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності. Інвестиції: практика та досвід. № 15 (серпень). 2016. С. 5–9.

150.Резнікова Н. В. Соціально-економічні аспекти стійкості в умовах загострення ризиків економічній безпеці / розділ в монографії Економічна стійкість країн у глобальному господарстві: монографія / О.І. Шнирков, А.С.Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін.; за ред. О.І. Шниркова. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2025. 36-53. URL: https://surl.li/xzlfwr

151.Резнікова Н. В. Стратегії інтернаціоналізації в телекомунікаційному секторі: особливості регулювання

міжнародної торгівлі. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). № 9. 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174

152.Резнікова Н. В. Технологічна залежність країн в умовах транснаціоналізації світового господарства: прояви асиметрій глобального економічного розвитку. Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали Міжнародної науково- практичної конференції (м. Дніпро, 23–24 березня 2018 р.). У 2-х частинах. Дніпро: ПДАБА, 2018. Ч. 1. С. 16–20.

153.Резнікова Н. В. Трансформація корпоративних стратегій в телекомунікаційному секторі в умовах лібералізації. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). – №6. 2017. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174

154.Резнікова Н. В. Феноменологія неозалежності в умовах економічної глобалізації. Міжнародна економічна політика. 2016. № 1. С.52–73.

155.Резнікова Н. В., Булатова О. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Інновації як драйвер цифрової трансформації світової економіки в умовах техноглобалізму // Інвестиції: практика та досвід. — 2023. — № 12. — С. 5-12. — DOI: 10.32702/2306-6814.2023.12.5

156.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. Вісник

Маріупольського державного університету: Серія: Економіка, 2018, ВИП 15. С. 98–105.

157.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. Економіка та держава. № 4, квітень 2016 р. С. 4–8.

158.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Інтеграційні прояви неозалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. Інвестиції: практика та досвід. № 6. березень 2016 р. С. 7–11.

159.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Неозалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації. Економіка та держава. № 2 (лютий). 2016. С. 4–8.

160.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті неозалежності. Інвестиції. № 9. 2017. С. 5–10.

161.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв неозалежності. Інвестиції. № 11 (червень). 2017. С. 5–19.

162.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації. Інвестиції: практика та досвід. № 4 (лютий). 2016. С. 7–12.

163.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Проблема економічного розвитку та зростання в контексті подолання глобальних

асиметрій. Вісник Одеського національного університету. Економіка. Том 21. Випуск 1. 2016. С. 55–58.

164.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах неозалежності: нові виклики глобальному регулюванню. Інвестиції. № 10 (травень). 2017. С. 5–10.

165.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток торговельної лібералізації в країнах периферії: перспективи економічної інтеграції Йорданії. Економіка і держава. № 11. 2016.

166.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. Економіка та держава. № 3 (березень). 2016. С. 7–12.

167.Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. Економіка та держава. 2020. № 9. С. 17–24.

168.Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. Ефективна економіка. 2020. № 9. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172

169.Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру і конкурентоспроможність розвинених країн. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 4–14.

170.Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). № 8. 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516

171.Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни і макроекономічної нестабільності //Економіка та держава. — 2022. — № 6. — DOI: 10.32702/2306-6806.2022.6.10

172.Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Міжнародна економічна політика США і КНР як фактор геополітичної фрагментації світової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 9. DOI: 10.32702/2306-6814.2024.9.59

173.Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.4.31

174.Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». — 2023. — № 2 (316). — С. 332-340. — DOI: 10.31891/2307-5740-2023-316-2-52

175.Резнікова Н., Булатова О., Шепель О., Крикун В, Гридасова Г. (2025). International experience in implementing

economic development and recovery strategies: security aspects of sovereignization of policy in the conditions of technological transformations. Інвестиції: практика та досвід, №16. 29-36. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.16.29

176.Резнікова Н., Булатова О., Шепель О., Крикун В,, Гридасова Г. (2025). Economic sovereignty vs foreign aid: challenges for technological development in the context of forming recovery strategy. Економічний простір, 203. 230-239. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.203.230-239

177.Резнікова Н., Вовк В. Конкуренція в цифрову епоху: стратегічні напрями, джерела та шляхи розвитку // European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation. — 2025. — № 2(16). — DOI: 10.32750/2025-0239.

178.Резнікова Н., Вовк В., Птащенко Л. Формування міжнародної конкурентоспроможності ІТ-сектору: стратегічні чинники та кіберризики // Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. — 2025. — 3. — DOI: 10.32750/2025-0139.

179.Резнікова Н., Птащенко О., Птащенко Л. Beyond Industry 4.0 and Competition: Data and Information Technology Markets as a Battlefield for Digital Leadership // Actual Problems of International Relations. — 2025. — № 163. — С. 152-166. — DOI: 10.17721/apmv.2025.163.1.152-166

180. Рєзніков В.В. Безвізовий режим як важливий складник формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. :

С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2019. Вип. 3 (42). С. 104-110.

181. Рєзніков В.В. Взаємодія економічних систем як каталізатор становлення економічної інтеграції // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна №970, 2011 с. 155-159.

182. Рєзніков В.В. Державна промислова політика в умовах європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2020. Вип. 2 (45). С. 146-153.

183. Рєзніков В.В. Ефективність державної політики у сфері європейської інтеграції в контексті виконання Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі Україна – ЄС / В.В. Рєзніков // EAST JOURNAL OF SECURITY STUDIES, 2019 №5(2), 189-202. – URL: https://ejss.nuczu.edu.ua/index.php/ejss/article/view/40

184. Рєзніков В.В. Європейська інтеграція України як об'єкт державної політики / В.В. Рєзніков // Державне управління у сфері цивільного захисту: наука, освіта, практика : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 18–19 березня 2020 р. / за заг. ред. В. П. Садкового. Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2020. С. 144-146.

185. Рєзніков В.В. Інституційно-правовий механізм формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції Україні / В.В. Рєзніков // Публічне адміністрування: теорія та практика. Електронний збірник наукових праць ДРІДУ НАДУ при Президентові України.

Випуск 2 (22) / 2019 – URL: http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2019-02(22)/14.pdf.

186. Рєзніков В.В. Концептуальні засади стратегії формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2020. – Вип. 1 (44). – С. 66-72. URL: https://grani-print.dp.ua/index.php/ dridu/article/view/343.

187. Рєзніков В.В. Механізми формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції : теоретико-методологічні засади / С.В. Майстро, В.В. Рєзніков // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. ОРІДУ / [голов. ред. М.М. Іжа]. Вип. 4(80). Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2019. С. 19-23 URL: http://uran.oridu. odessa.ua/ article/view/194097/194269.

188. Рєзніков В.В. Напрями удосконалення механізмів формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // В.В. Рєзніков // Науковий вісник: державне управління: журнал. – К.: УНДІЦЗ, ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», 2020. – Вип. 2(4). – С. 290-299. - URL: https://nvdu.undicz.org.ua/ index.php/nvdu/article/view/71.

189. Рєзніков В.В. Особливості формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції в різних країнах / В.В. Рєзніков // Науковий вісник: державне управління: журнал. – К.: УНДІЦЗ, ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія

управління персоналом», 2020. Вип. 1(3). С. 153-162. URL: https://nvdu.undicz.org.ua/index.php/ nvdu/article/view/39.

190. Рєзніков В.В. Пріоритетні напрями формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України в сучасних умовах / В.В. Рєзніков // Державне будівництво. Електронний збірник наукових праць ХарРІ НАДУ при Президентові України. 2019. № 2. URL: http://db.journal.kharkiv.ua/index.php/db/issue/view/7

191. Рєзніков В.В. Результативність реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції в контексті виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / В.В. Рєзніков // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2020. Вип. 1 (68). 2020. С.240-244.

192. Рєзніков В.В. Сутність та зміст процесу європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції, перспективи: матеріали науково-практичної конференції, 26 березня 2020 р. / Харківський регіональний інститут державного управління Національної академія державного управління при Президентові України. – URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2020-1/doc/2/2-21.pdf.

193. Рєзніков В.В. Теоретико-методологічні основи державної політики у сфері європейської інтеграції / С.В. Майстро, В.В. Рєзніков // Ефективність державного управління [Текст] : зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Вип. 3(60). Ч.1 / за заг.

ред. чл.-кор. НАН України В. С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2019. С. 40 – 51.

194. Рєзніков В.В. Формування й реалізація державної політики у сфері європейської інтеграції України: проблеми та суперечності / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2019. Вип. 4 (43). С. 90-96.

195. Рєзніков В.В. Шляхи трансформації державної політики у сфері європейської інтеграції України в умовах глобальних викликів / В.В. Рєзніков // Науковий вісник: державне управління: журнал. – К.: УНДІЦЗ, ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», 2020. Вип. 3(5). С. 204-215.

196. Рєзніков В.В., Борисенко Ю.Д. Інтеграційні процеси в Латинській Америці // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених 31 березня 2017 року – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2017. – с.394-397.

197. Рєзніков В.В., Бянкіна А.Є. Економічні системи – інтеграційна складова, форми та рівні // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених 25 березня 2016 року – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, – с.231-233.

198. Рєзніков В.В., Гринькова А. Наслідки «Брекситу» для економіки Великої Британії // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XV науково-практичної конференції молодих вчених 3 квітня 2020 року – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2020. – с.119-123

199. Рєзніков В.В., Купіна В. С. Економічна політика Європейського Союзу (на прикладі країн центру та периферії) // Статистика України. 2018. №3 - с.59-65

200. Рєзніков В.В., Логвиненко Б.Г. Геоекономічна ініціатива «Один пояс та один шлях» як основний інструмент реалізації міжнародної політики китайської народної республіки // Китайська цивілізація: традиції та сучасність : матеріали XIV міжнародної наукової конференції, 5 листопада 2020 р. – Київ : Видавничий дім «Гельветика», 2020. – с.234-237

201.Русак Д., Резнікова Н., Карп В., Панченко В. Regional features of implementing global business models in the context of digitalization: the technological imperative of modern integration processes [Регіональні особливості реалізації глобальних бізнес-моделей в умовах цифровізації: технологічний імператив сучасних інтеграційних процесів]. Агросвіт, 10. 2026. 97-106. Doi: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2026.10.97

202.Русак Д., Резнікова Н., Карп В., Панченко В. New business models in the context of fragmentation of the global economy: institutional adaptation to disintegration processes [Нові бізнес-моделі в умовах фрагментації глобальної економіки: інституційна адаптація до дезінтеграційних процесів]. Інвестиції: практика та досвід, 10. 2026. 38-46. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.10.38 Doi: https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/10400/10544

203.Смєсова В. Л. Відтворення економічних інтересів як нелінійна динамічна система. Проблеми економіки. 2017. № 4. С. 336–343.

204.Смєсова В.Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг : монографія / В.Л. Смєсова. – Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. – 212 с.

205.Специфіка європейської економічної інтеграції України в умовах асоціації з ЄС та нової промислової революції : колективна монографія / за ред. І.Ю. Матюшенка. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2023. – 328 с.

206.Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т. О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2019. 350 с. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/ 310.pdf.

207.Технічне регулювання / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: http://me.gov.ua/Tags/ DocumentsByTag?lang=ukUA&tag=TekhnichneReguliuvannia

208.Угода про технічні бар'єри у торгівлі / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_008

ПЕРЕЛІК РЕСУРСІВ, ЩО МІСТЯТЬ СТАТИСТИЧНУ ТА ДОВІДНИКОВУ ІНФОРМАЦІЮ

1. "World Trade Statistics 2024". WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm

2. 80% of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations, UNCTAD report says/ United National Conference on Trade and Development. URL: http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113

3. AMECO database. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database_en#database

4. Analytical index of the GATT. ARTICLE XXI – SECURITY EXCEPTIONS. GATT/CP.3/38,9. URL: http://www.wto.org/english/res_e/ booksp_e/gatt_ai_e/art21_e.pdf

5. Annual Report. European Central Bank. 2019. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2019en.pdf

6. Beyond Cost: Country Readiness for the Future of Manufacturing and Supply Chains 2024. URL: https://reports.weforum.org/docs/WEF_Beyond_Cost_2024.pdf

7. Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert. URL: https://www.globaltradealert.org/reports/download/38

8. Country Risk Information. Офіційний сайт AM Best Rating Services. URL: http://www3.ambest.com/ratings/cr/crisk.aspx

9. COVID-19 Travel Industry Research. U.S. Travel Association, 2020. URL: https://www.ustravel.org/toolkit/covid-19-travel-industry-research

10. COVID-19: Resources for Airlines & Air Transport Professionals. IATA, 2020. URL: https://www.iata.org/en/programs/covid-19-resources-guidelines/

11. COVID-19: Statements, facts and figures. ACIE, 2020. URL: https://www.aci-europe.org/industry-topics/covid-19.html

12. Ease of doing business index. *The World Ban*k. URL: http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ

13. EFSA. Horizon Scanning Report 2025. Parma : European Food Safety Authority, 2025. 56 c.

14. Euromoney learning solutions. URL: http://www.euromoney.com/

15. European Commission. Annual Report on European SMEs 2024/2025 URL: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC142263

16. European Commission. Horizon Europe Strategic Plan 2025–2027. Brussels : Publications Office of the EU, 2024. 78 c.

17. European Commission. Strategic Foresight Report 2025: Resilience 2.0. URL: https://ec.europa.eu/info/foresight

18. European Union Industrial Confidence Indicator. URL: https://www.mql5.com/en/economic-calendar/european-union/industrial-confidence-indicator

19. Eurostat. Statistics explained. Glossary:Economic sentiment indicator (ESI). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/
Glossary:Economic_sentiment_indicator_(ESI)

20. Eurostat. Statistics explained. Statistics 4 beginners. URL: https://www.mql5.com/en/economic-calendar/european-union/business-climate-indicator

21. Eurostat. Statistics explained: Short-term business statistics and the economic sentiment indicator. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Shortterm_business_statistics_and_the_economic_sentiment_indicator#Services

22. Eurostat. Your key to European Statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/data/database?node_code=teibs010

23. EXIM Competitive Report 2017. URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/508%20compliant%20version_EXIM%20Bank%20Competitiveness%20Report_June%202017.pdf

24. EXIM Competitive Report 2018. URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/competitiveness_reports/2018/EXIM-Competitiveness-Report_June2018.pdf

25. Export Credit Agencies. ECA Finance. URL: https://www.tradefinanceglobal.com/export-finance/export-credit-agencies-eca/

26. External debt sustainability and development. UNCTAD. 2016. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a71d276_en.pdf

27. FAR Horizon Project. Forward-looking analysis of grand societal challenges. URL: https://www.farhorizon.eu

28. Forbes Global 2000. URL: https://www.forbes.com/global2000/#301cb506335d

29. Fortune Global 500. URL: https://fortune.com/global500/2019/

30. Futures4Europe. European Foresight Platform. URL: https://www.futures4europe.eu

31. GDP growth. *The World Bank*. URL: http://data.worldbank.org/ indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

32. GDP per capita. *The World Bank.* URL: http://data.worldbank.org/ indicator/NY.GDP.PCAP.CD

33. Global Trade Outlook and Statistics - Update: October 2024. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_10oct24_e.pdf

34. Global Travel: Data, Models, and Intelligence, Tourism Economics, 2020. URL: https://www.tourismeconomics.com/

35. IMD World Competitiveness Center. URL: https://www.imd.org/ wcc/world-competitiveness-center/

36. IMD World Competitiveness Online. URL: https://worldcompetitiveness.imd.org/Copyright?returnUrl=%2F

37. IMD. Real learning. Real Impact. URL: https://www.imd.org/research-knowledge/#/

38. INE. Instituto Nacional de Estadística. National Statistics Institute. Spanish Statistical Office. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html

39. Intarnational monetary fund. URL: https://www.imf.org/external/index.htm

40. Istat. Istituto Nazionale diStatistica. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html

41. KOF Swiss Economic Institute. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/

42. Long-term unemployment. *The World Bank*. URL: http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.LTRM.ZS

43. Manufacturing, value added (current US$) // World Bank Data. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.CD

44. Ministry of Economy, Trade and Industry (Japan). Cabinet Decision on the 2025 White Papers on Small and Medium Enterprises and Small Enterprises. URL: https://www.meti.go.jp/english/press/2025/0425_001.html

45. Ministry of Economy, Trade and Industry (Japan). Statistics Portal. URL: https://www.meti.go.jp/english/statistics/index.html

46. OECD Guidance on Sovereign Wealth Funds. URL: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecdguidanceonsovereign wealth funds.htm

47. Office for National Statistics. URL: https://www.ons.gov.uk/

48. Office of Advocacy, U.S. Small Business Administration. New Advocacy Report Shows the Number of Small Businesses in the U.S. Exceeds 36 Million URL: https://advocacy.sba.gov/2025/06/30/new-advocacy-report-shows-the-number-of-small-businesses-in-the-u-s-exceeds-36-million/

49. Official website International Monetary Fund. URL: http://www.imf.org/.

50. Official website Joint External Debt Hub. URL: http://www.jedh.org/.

51. Official website UNSTATS. URL: http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/default.asp

52. Official website World Bank. URL: http://www.worldbank.org/

53. SESTI Project. Scanning for Emerging Science and Technology Issues. URL: https://cordis.europa.eu/project/id/225438

54. Shifting Commodity Markets in a Globalized World / IMF. 2017. URL:https://www.elibrary.imf.org

55. Sovereign Wealth Fund Rankings. URL: http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/

56. Special Report Office of the United States Trade Representative 2017. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/301/2017%20Special%20301%20Report%20FINAL.PDF

57. Statistical Yearbook of Ukraine for 2021. State Statistics Service of Ukraine. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/11/Yearbook_21_e.pdf

58. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2022*. State Statistics Service of Ukraine. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/11/year_22_e.pdf

59. Statistical Yearbook of Ukraine for 2023. State Statistics Service of Ukraine. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/11/year_23_e.pdf

60. Statistics Canada. URL: https://www.statcan.gc.ca/eng/start

61. Statistisches Bundesamt. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html

62. The Impact of COVID-19 on the United States Travel Economy. Analysis. April 15, 2020. URL:

https://www.ustravel.org/sites/default/files/media_root/document/Coronavirus2020_Impacts_April15.pdf

63. The MINING.COM TOP 50. URL: https://www.mining.com/top-50-biggest-mining-companies/

64. Top 10 Agricultural Producing Countries in the World. URL: https://www.countryaah.com/top-10-agricultural-producing-countries-in-the-world/

65. TOP 100 Global Energy Leaders. URL: https://www.thomsonreuters.com/ en/products-services/energy/top-100.html

66. Top Ten Agribusiness Companies in the World. URL: https://www.tharawat-magazine.com/facts/top-ten-agribusiness-companies/

67. Top-5 harmful policy instruments. GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018

68. TradingEconomics. URL: https://tradingeconomics.com/countries

69. U.S. Data and Statistics. URL: https://www.usa.gov/statistics

70. UNCTAD. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Development. – Geneva: United Nations, 2023. – 248 p

71. United Nations. South-South Cooperation: Towards a More Equitable Global Order URL: https://www.un.org/south-south-cooperation/

72. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/

73. World Bank. Global Economic Prospects 2025: Divergence and Recovery URL:

https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects

74. World Economic Forum. Shaping the Future of Advanced Manufacturing and Production. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-production

75. World Economic Forum. Shaping the Future of Cities, Infrastructure and Urban Services. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-cities-infrastructure-and-urban-services

76. World Economic Forum. Shaping the Future of Consumption. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-consumption

77. World Economic Forum. Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-digital-economy-and-new-value-creation

78. World Economic Forum. Shaping the Future of Trade and Global Economic Interdependence. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-cities-infrastructure-and-urban-services

79. World economic forum. URL: http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-2014.pdf

80. World Intellectual Property Organization (WIPO) (2023). Global Innovation Index 2023: Innovation in the face of uncertainty. Geneva: WIPO. DOI:10.34667/tind.48220

81. World Top 1000 Companies List and Global Ranks as on Jan 1st 2020 from Value.Today. URL: https://www.value.today/world-top-companies/ consumer-nondurables

82. World trade statistical review / WTO. 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts20197_e.pdf

83. World Trade Statistical Review 2017. P. 10. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_02_e.pdf

84. World Trade Statistical Review 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2019_e.pdf

85. World Trade Statistical Review 2020. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

86. World Trade Statistical Review 2023. WTO. URL: https://wtocenter.vn/file/19093/wtsr_2023_e.pdf

87. Аналітична платформа «Countryeconomy.com». URL: https://countryeconomy.com/

88. Аналітична платформа Atlas. URL: https://atlas.cid.harvard.edu/ rankings

89. Аналітична платформа IMD World Competitiveness Center. URL: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-mission/Overview/

90. Аналітична платформа OEC. URL: https://oec.world/en/rankings/ country/eci/

91. Аналітична платформа OECD iLibrary. URL:

92. Аналітична платформа World Integrated Trade Solution (WITS). URL:

93. Аналітична платформа World Integrated Trade Solution (WITS). URL: https://datacatalog.worldbank.org/

94. Аналітична платформа страхової компанії Eulerhermes. URL:

95. База даних конференції з торгівлі та розвитку ООН. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

96. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. *Держстат України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

97. Кредитні рейтинги. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: URL: https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini.

98. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Developing economies in international trade. URL: https://sdgpulse.unctad.org/developing-economies-in-international-trade/

99. Офіційний сайт Офісу з просування експорту України. URL: https://epo.org.ua/

100. Рейтинг Brand Finance Nation Brands 100. URL: https://www.brandfinance.com/knowledge_centre/journal/brand-finance-journal-nation-brand-100-issue/

101. Рейтинг Sovereign Wealth Funds Institute. URL: https://www.swfinstitute.org/research

102. Рейтинг репутації країн світу (The Country Rep Trak.). URL: https://www.reputationinstitute.com/country-reptrak

103. Рейтинги агентства Fitch Ratings. URL: https://www.fitchratings.com/ site/home

104. Рейтинги агентства Standard&Poor's. URL: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home

105. Рейтинги видання Financial Times. URL: https://www.ft.com/ content/e9d0412e-ca82-11e1-89f8-00144feabdc0#axzz245h5dqwa

106. Рейтинги журналу Forbes. URL: https://www.forbes.com/global2000/list/

107. Рейтинги журналу Fortune. URL: https://money.cnn.com/magazines/ fortune/global500/2012/full_list/

108. Рейтинги компанії Bentley Systems. URL: https://www.bentley.com/

109. Рівень економічної безпеки інтегральний та за окремими складовими: електронний лист-відповідь на запит про доступ до публічної інформації від 8.07.2020 до Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: вихідний номер 3032-06/43477-09 від 14.07.2020

110. Рівень економічної безпеки: Запит до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.04.2019: URL: https://dostup.pravda.com.ua/request/rivien_iekonomichnoyi_biezpieki

111. Розрахунки на основі бази даних СОТ. URL: https://www.wto.org/ english/res_e/statis_e/statis_e.htm

112. Статистичний щорічник України за 2019 рік. *Держстат України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

НАУКОВІ ПОСІБНИКИ І МОНОГРАФІЇ АВТОРІВ

1. Зовнішньоекономічні відносини України в умовах російсько-української війни : монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. Київ : ВПЦ "Київський університет", 2026. 367 с.

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

3. Рєзніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія. Харків : Екограф, 2011. 168 с.

4. Резнікова Н. В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації. Київ : Вістка, 2013.

5. Рєзніков В. В. Організаційні та структурні складові механізму державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України : монографія. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 196 с.

6. Рєзніков В. В. Теоретичні аспекти економічної інтеграції на різних рівнях розвитку економічних систем // Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції / за ред. І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Рєзніков ; кол. авторів. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 496 с.

7. Рєзніков В. В. Інтеграційні процеси та їх вплив на систему міжнародних економічних відносин // Міжнародні економічні відносини : підручник (гриф МОН України, лист № 1/11-5842 від 18.04.2014 р.) / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль ; кол. авторів. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.

8. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ : Вістка, 2016.

9. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Київ : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017.

10. Рєзніков В. В. Еволюційний характер процесів глобалізації та регіоналізації // Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 540 с.

11. Ryeznikov V., Borysova A., Mutazakki Nawal. Educational diplomacy and its role in the development of international economic relations (Освітня дипломатія та її роль у розвитку міжнародних економічних відносин) // Маркетингові інновації в освіті, туризмі, готельно-ресторанній, харчовій індустрії та торгівлі : кол. монографія / за гол. ред. Н. Л. Савицької. Харків : вид-во Іванченка І. С., 2018. 176 с.

12. Резнікова Н. В. Економічна неозалежність країн в умовах глобальних трансформацій. Київ : Аграр Медіа Груп, 2018.

13. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019.

14. Рєзніков В. В. Державна політика у сфері європейської інтеграції України: теорія, методологія, практика : монографія. Харків : НУЦЗУ, 2020. 325 с.

15. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн : навч. посіб. У 2 ч. Ч. 1 : Теоретичні основи дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021.

16. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн : навч. посіб. У 2 ч. Ч. 2 : Практичні аспекти дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021.

17. Ryeznikov V., Stetsyshyn N. Educational and public diplomacy as an instrument of state policy: the case of Ukraine // 21st century higher education in the context of economic globalization: modernization strategies / ed. D. Kamenova, N. Goncharenko. Varna, 2021. 175 p.

18. Делас В. А., Рєзніков В. В., Носова Є. А. Запровадження плану протистояння розмиванню оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування (BEPS) в Україні // Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. 528 с.

19. Matyushenko I., Ryeznikov V., Tofaniuk O., Khanova O., Grygorova-Berenda L., Zaitseva A. Leveling Breaks in the Innovative Development of Socio-Economic Systems // Innovative development of national economies : collective monograph.

Kharkiv : PC Technology Center, 2022. P. 71–102. DOI: https://doi.org/10.15587/978-617-7319-64-0.

20. Резнікова Н. В., Панченко В. Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку. Київ : Аграр Медіа Груп, 2022.

21. Рєзніков В. В., Кочерга М. О. Економічна дипломатія ЄС та України в умовах їх асоціації як форма впровадження факторів нової промислової революції // Специфіка європейської економічної інтеграції України в умовах асоціації з ЄС та розвитку нової промислової революції : монографія / кол. авторів ; за ред. І. Ю. Матюшенка. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 408 с.

22. Резнікова Н. В., Панченко В. Г. Репортажі із цивілізаційних фронтів: на передовій міжнародної економічної політики. Київ : Аграр Медіа Груп, 2023.

23. Панченко В., Резнікова Н. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навч. посіб. Київ : Аграр Медіа, 2025.

24. Резнікова Н. В. Практикум з історії міжнародних економічних відносин. Київ, 2026.

ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Під час підготовки навчально-методичних матеріалів авторами було використано інструменти штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI) та NotebookLM (Google) виключно як допоміжні засоби для створення окремих графічних матеріалів.

Інструмент ChatGPT застосовувався для генерації концепцій, композиційних рішень та ілюстративних зображень (інфографіки, схеми, візуалізації навчальних завдань), які використовуються для покращення сприйняття навчального матеріалу. NotebookLM використовувався як допоміжний інструмент під час опрацювання матеріалів і підготовки окремих візуальних рішень. Grammarly застосовувався для автоматизованої перевірки орфографії, граматики, пунктуації та стилістичного редагування текстів.

Усі навчальні тексти, методичні рекомендації, зміст завдань, структура навчального матеріалу, добір тематики, формулювання результатів навчання, науково-методичне наповнення та остаточне редагування матеріалів виконані авторами самостійно. Автори здійснили перевірку, доопрацювання та остаточний відбір усіх створених за допомогою інструментів штучного інтелекту графічних матеріалів і несуть повну відповідальність за їх зміст, відповідність навчальній меті та принципам академічної доброчесності.

Використання інструментів штучного інтелекту мало виключно допоміжний характер і не підміняло авторської науково-методичної роботи.

Навчальне видання

Резнікова Наталія Володимирівна
Рєзніков Валерій Володимирович
Шепель Олександра Сергіївна
Подольчук Дмитро Володимирович

ЕКОНОМІЧНА КОН'ЮНКТУРА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Навчальний посібник

Agrar Media Print

Підписано до друку 01.10.2026.
Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 42,25
Тираж 50 прим.

Віддруковано ФО-П Білецький Р.Г.,
Типографія Аграр Медіа Прінт.
Адреса потужностей: м. Київ, вул. В.Некрасова, 3
e-mail: info@agrarmedia.com
тел.: (067) 407 87 23

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК №8116 від 21.06.2024р.
www.agrarmedia.com