



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА В НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ





УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА В НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ

МОНОГРАФІЯ

За редакцією доктора економічних наук,
професора *А.О. Задой*

Електронне видання

Дніпро
2020

УДК 330.341.1
Е 45

*Затверджено до друку за рекомендацією
вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 1 від 27 лютого 2020 р.)*

Автори:

- А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор (передмова, розділи 1, 4);
О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент (розділ 2);
Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент (розділ 3);
К.О. Шепотько (розділ 4);
І.С. Шкура, кандидат економічних наук, доцент (розділ 5);
Л.М. Сембієва, доктор економічних наук, професор, Республіка Казахстан (розділ 6);
Л.З. Бейсенова, кандидат економічних наук, доцент, Республіка Казахстан (розділ 6);
А.Е. Шахарова, кандидат економічних наук, доцент, Республіка Казахстан (розділ 6);
А.О. Жагіпарова, кандидат економічних наук, доцент, Республіка Казахстан (розділ 6);
Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент (розділ 7);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор (розділ 7);
О.С. Осипенко (розділ 7);
Б. Дзюра, PhD, Словаччина (розділ 8);
А.С. Магдич, кандидат економічних наук, доцент (розділ 8).

Рецензенти:

- Ю.Є. Петруня*, доктор економічних наук, професор;
Ю.І. Пилипенко, доктор економічних наук, професор;
В.І. Кириленко, доктор економічних наук, професор.

Е 45 Економічна динаміка в нових геостратегічних реаліях: монографія [Електронне видання] / за ред. доктора економічних наук, професора А.О. Задоя. — Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. — 235 с.

ISBN 978-966-434-479-8

Монографію присвячено дослідженню особливостей функціонування та виявленню нових тенденцій розвитку світової та регіональної економіки у геостратегічних реаліях, які динамічно змінюються. Особливу увагу приділено аналізу таких гравців світової економіки, як Китай та ЄС. Окремий розділ присвячено економіці Казахстану. Спеціальному аналізу піддавалися порівняно нові явища світового розвитку — соціально відповідальні інвестиції та циркулятивна економіка.

Монографію адресовано вченим-економістам, аспірантам та студентам економічних спеціальностей, а також усім тим, хто цікавиться проблемами сучасної економіки як на національному, так і на світовому рівні.

УДК 330.341.1

- © А.О. Задоя, Л.З. Бейсенова, Б. Дзюра,
А.О. Жагіпарова, О.А. Задоя, Р.М. Ключник,
С.В. Кузьмінов, Е.М. Лимонова, А.С. Магдич,
О.С. Осипенко, Л.М. Сембієва, А.Е. Шахарова,
К.О. Шепотько, І.С. Шкура, 2020
© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2020

ISBN 978-966-434-479-8

ПЕРЕДМОВА

Сучасний світ є надзвичайно мінливим. Те, що ще вчора здавалося фундаментальним і таким, що усталилося на століття, сьогодні може сприйматися (а найчастіше дійсно є) як застаріле, архаїчне. З'являються контртенденції та модифікуючі фактори, змінюється співвідношення сил та напрямів руху, одні цілі замінюються іншими. Усе це потребує своєчасного переосмислення з боку економічної (і не тільки!) науки, виявлення нового та розробки рекомендацій, як за таких умов досягати своїх цілей.

Пропоноване видання є результатом тривалого дослідження науковців кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії Університету імені Альфреда Нобеля. Його структура обумовлена найбільш вагомими змінами у сучасному світі, які власне й формують нові геостратегічні реалії. Серед них перш за все, слід виділити зміни у співвідношенні економічних центрів сучасного світу. Поліцентризм, зміна лідерів вимагає використання нових критеріїв для їх ідентифікації. Тому в першому розділі запропоновано авторську методику розрахунку глобального індексу лідерства, використання якої дозволило кількісно виміряти стан лідерських позицій провідних країн світу. Аналізуються такі явища, як інтеграція та дезінтеграція, а також діджиталізація, які суттєво впливають на світову економіку.

У другому розділі зроблено спробу класифікувати моделі соціально-економічного розвитку країн. Доведено, що сьогодні вже не можна обмежуватися при визначенні моделі лише співвідношенням сили ринку та держави. Активна роль належить суспільству. Без урахування його впливу модель буде надто абстрактною, відірваною від реалій. Тому в дослідженні обґрунтовано критерії, за допомогою яких вимірюється сила держави, ринку та суспільства, а також способи їх порівняння. Використання запропонованої методики дозволило класифікувати європейські країни, виділивши серед них держави зі збалансованими та незбалансованими соціально-економічними моделями.

Останніми роками особливий вплив на визначення світової позиції тієї чи іншої країни чинить її так звана м'яка сила, яка визначається, зокрема, міжнародним іміджем. Саме цій проблемі присвячено третій розділ монографії.

У ХХІ ст. Китай увірвався на світовий економічний Олімп. Сьогодні він є одним з основних «ньюзмейкерів» світової економіки. Процеси, які відбуваються всередині цієї країни, а особливо її зовнішньоекономічна діяльність багато в чому визначають напрями розвитку всього світу. Тому міжнародна інвестиційна діяльність Китаю

стала предметом спеціального аналізу в четвертому розділі дослідження.

Але якщо китайські інвестори головним чином орієнтуються на прибутковість своїх інвестицій та розв'язання за допомогою їх інших своїх національних проблем, то у «старому» світі усе більшу роль відіграє соціально відповідальне інвестування. Результати дослідження світового досвіду соціально відповідального інвестування у п'ятому розділі дозволили сформулювати пропозиції щодо його використання в Україні.

Важливим є також узагальнення досвіду тих країн, які за останні роки суттєво просунулися у поліпшенні своїх світових позицій. Прикладом такої країни є Республіка Казахстан, яка багато в чому завдяки послідовній реалізації цільових державних програм досягла реального прогресу. Тому шостий розділ присвячений дослідженню практики розробки, моніторингу та оцінки ефективності державних програм у Казахстані, а також проблем, з якими стикається країна у ході їх реалізації.

У сьомому розділі монографії досліджено взаємозв'язок двох важливих тенденцій сучасного світу: посилення ролі мультинаціональних підприємств та змін у структурі світового енергетичного балансу. Перехід до відновлюваних джерел енергії є одним з компонентів переходу до стабільного розвитку. Проблеми останнього досліджуються у восьмому розділі роботи, який присвячений формуванню екокластерів та переходу до циркуляторної і сталої економіки.

Монографію підготовлено таким авторським колективом: професор, доктор економічних наук А.О. Задоя (загальна редакція, передмова, розділи 1, 4); доцент, кандидат економічних наук О.А. Задоя (розділ 2); доцент, кандидат політичних наук Р.М. Ключник (розділ 3); К.О. Шепотько (розділ 4); доцент, кандидат економічних наук І.С. Шкура (розділ 5); професор, доктор економічних наук Л.М. Сембієва, доцент, кандидат економічних наук Л.З. Бейсенова, доцент, кандидат економічних наук А.Е. Шахарова, доцент, кандидат економічних наук А.О. Жагипарова (Республіка Казахстан) (розділ 6); професор, доктор економічних наук С.В. Кузьмінов, доцент, кандидат економічних наук Е.М. Лимонова, О.С. Осипенко (розділ 7); PhD Б. Дзюра (Boris Dziura), (Словаччина), доцент, кандидат економічних наук А.С. Магдіч (розділ 8).

Монографію адресовано вченим-економістам, аспірантам та студентам економічних спеціальностей, а також усім тим, хто цікавиться проблемами сучасної економіки.

*Розділ 1***СУЧАСНА СВІТОВА ЕКОНОМІКА: ТЕКТОНІЧНІ
ЗРУШЕННЯ ТА СУПЕРЕЧЛИВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

1.1. Економічні центри сучасного світу

Загальновідомим є вислів, що історія людства не є стовповою дорогою, де указники чітко визначають, у якому напрямі рухатися. Однак досить часто як на побутовому рівні, так і на рівні наукових досліджень формується однозначна думка про тенденції розвитку світової економіки. Одним з таких переконань можна вважати уявлення про глобалізацію. Простий запит в Інтернеті «глобалізація як» дає безліч підтверджень тлумачення цього процесу як безальтернативного: «закономірність розвитку сучасної економіки», «універсальна форма економічної динаміки», «загальна тенденція сучасної цивілізації» тощо. Інколи ми забуваємо, що будь-який соціально-економічний процес є суперечливим, що суспільство розвивається не лінійно, а циклічно (або ж спіралеподібно). Тому рано чи пізно контртенденції посилюються та загальмовують рух у тому напрямі, який раніше здавався однозначно визначеним, або навіть змінюють вектор динаміки.

Сьогодні ми можемо говорити про те, що в глобалізації з'являється протилежна тенденція, яка набуває все більшої сили. І справа тут не тільки у антиглобалістському русі, який існував усі ці роки. Приходить усвідомлення того, що глобалізація не є виключно позитивним явищем навіть для тих країн, які були її найбільшими рушіями. Достатньо сказати про перегляд ставлення до глобалізації США після приходу до влади президента Д. Трампа. Загальна тенденція проявляється й у посиленні руху за національне самоусвідомлення в країнах Європи, що знаходить відображення у відносних успіхах політичних сил, які стоять на націоналістичних позиціях.

Метою нашого дослідження є виявлення нових тенденцій у розвитку світової економіки, які або з'явилися, або посилилися у ХХІ столітті, та дослідження їх впливу на вибір стратегії розвитку українського суспільства.

Перш за все слід зазначити, що світова економіка ніколи не була однорідною. До неї завжди входили національні економіки, які відрізнялися за рівнем розвитку, економічними моделями, ступенем соціалізації, домінуючими релігійними конфесіями тощо. В економічній науці існує безліч спроб систематизувати ці відмінності та вибудувати загальну модель світового господарства [1]. Можна виділити кілька варіантів світобачення залежно від етапу розвитку світової економіки та світової політики. Протягом тривалого періоду світ розглядався як біполярний або біцентричний: США на одному полюсі та Радянський Союз – на іншому. І в основі такого поділу були не просто економічні показники, а принципові відмінності у поглядах на перспективи розвитку світу та шляхи вирішення поточних проблем світового господарства. Кожний полюс (центр) об'єднував навколо себе цілу групу країн, на які він опирався, намагаючись впливати на світову економіку та політику.

Поступово, як наслідок зростання економік інших країн світу та посилення їх впливу на світові процеси, дослідники заговорили про багато центрів світової економіки. Одним з перших таку позицію обґрунтував Сол Коген [2], який заговорив про чотири світових економічних центри: США, Західна Європа, Радянський Союз та Китай. Однак навіть за цих умов зберігається біполярність світу: Захід – Схід. Інші учасники світового господарства визначалися у своєму виборі для економічної та політичної орієнтації. Тому умовно світ поділявся на три групи країн: проамериканські (із США у центрі), прорадянські (з СРСР у центрі) та країни, які не приєдналися. Саме вони були об'єктом досить жорсткої боротьби між двома полюсами за розширення сфери свого впливу.

У наступні роки аспекти дослідження дещо змінилися. Зниження міжнародного напруження дозволило більше уваги приділяти саме економічним показникам при визначенні світових центрів. До раніше названої четвірки додалася Японія. Крім того, цікавим є підхід Когена, згідно з яким слід говорити про країни – світові центри (лідери першого порядку), регіональні центри (лідери другого порядку) і т.д. Така класифікація дозволяє структурувати світову економіку та сформувати уявлення про неї як про систему.

Досить популярною свого часу була модель світової економіки, побудована за принципом «центр – периферія». Її ідеологом став американський вчений І. Валлерстейн [3; 4]. Згідно з цією моделлю світ можна уявити собі як певний центр (ядро), який охоплюють напівпериферія та периферія (рис. 1.1). Однак при побудові такої моделі, на нашу думку, багато уваги приділялося позаконотримним

факторам (наприклад, центром (ядром) вважалися розвинені капіталістичні країни, а напівпериферією – тодішні соціалістичні країни) [3, с. 52–55]. Певною мірою такий підхід був виправданий, оскільки дійсно існувало протистояння капіталістичної та соціалістичної систем, яке багато в чому визначало весь устрій «світосистеми» (за термінологією І. Валлерстейна).

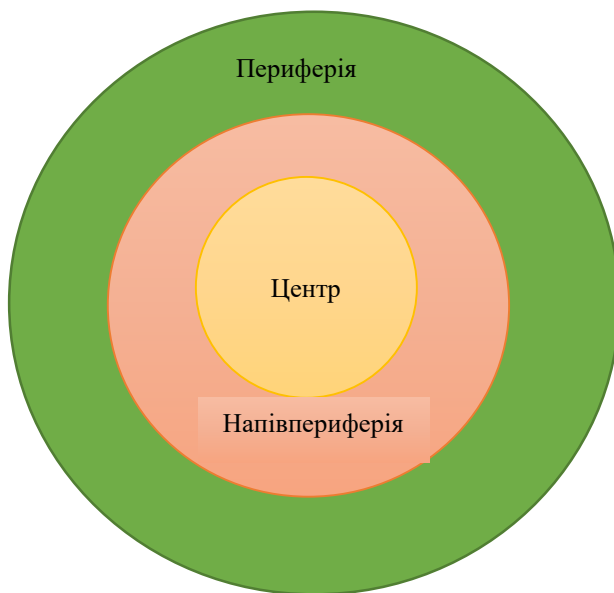


Рис. 1.1. Модель світосистеми «центр – периферія»

Сьогодні ж ситуація у світі змінилася. З точки зору побудови економічної моделі суспільства колишні соціалістичні та капіталістичні країни мало чим відрізняються. Звичайно, збереглися певні устремління на виконання провідної ролі в сучасному світі, які не завжди базуються на економічному лідерстві, однак вагомість економічних факторів значно зросла. Крім того, найрозвиненіші країни не є якимось єдиним центром. Між ними існують суттєві суперечності, і їх ставлення до країн з нижчим рівнем розвитку теж не є однаковим. Ці країни конкурують за розширення своїх сфер впливу у світі. Тому, на нашу думку, сучасному етапу розвитку світової економіки більшою мірою відповідає поліцентрична модель (рис. 1.2). Однак вона має низку відмінностей від тих моделей, які будувалися у 70-ті роки

минулого століття. По-перше, досить динамічним став сам склад світових та регіональних центрів. Суттєві відмінності в економічній динаміці окремих країн породжують досить швидку зміну співвідношення їхніх сил. Тому в короткі терміни кількість світових центрів та їх склад можуть змінюватися. По-друге, відсутнє чітке розмежування сфер впливу центрів (на відміну від існуючого колись чіткого поділу на «капіталістичний» та «соціалістичний» табори). Багато країн мають тісні зв'язки з тими чи іншими світовими центрами у тих чи інших сферах. По-третє, самі центри світової економіки є досить залежними один від одного, оскільки тісно співпрацюють як партнери у світовій торгівлі, переміщенні капіталів та науково-технічній галузі. Однак це не заважає їм конкурувати між собою.

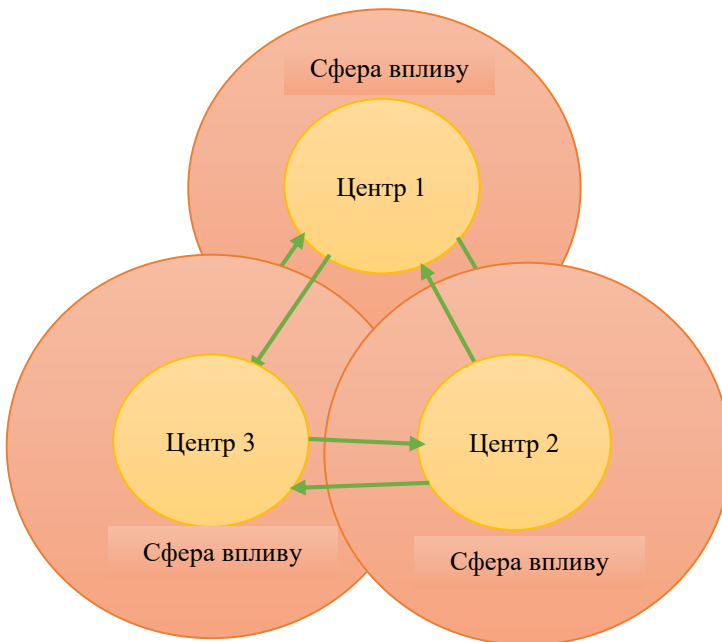


Рис. 1.2. Поліцентрична модель сучасного світу

Звичайно, виділення світових економічних центрів – це лише перший крок у структуризації мегаекономіки. Буде справедливим говорити про локальні економічні центри першого чи другого рівнів, їх

сфери впливу тощо. Однак це велика самотійна проблема, яку в нашому дослідженні ми не чіпаємо.

Наступним кроком у дослідженні поліцентричної структури сучасного світу має бути визначення методології та методики ідентифікації цих центрів. Існують численні дослідження, в яких обґрунтовують ті чи інші показники, що дозволяють говорити про якісь країни як світові економічні центри. Зокрема досить цікавим є дослідження О.А. Чугаєва, який використовує як критерій виділення світових та регіональних центрів поняття економічної сили держави [5]. Ним розроблена методика оцінки твердої та м'якої економічної сили країни, яка дає можливість ранжувати всі країни світу залежно від інтегрованого показника. Однак запропоновані розрахунки є досить громіздкими та працемісткими, а тому сфера їх застосування стає дещо обмеженою. Крім того, інформаційна база для проведення розрахунків оновлюється не систематично, що теж звужує можливість використання запропонованої методики. Тому спробуємо запропонувати свій варіант розрахунку показника, який дозволить на підставі загальнодоступної інформації ідентифікувати центри світової економіки.

На наш погляд, країна-лідер, яка претендує на роль одного із світових економічних центрів, має відповідати кільком критеріям.

По-перше, вона повинна мати достатній економічний потенціал, який дозволяв би їй як вирішувати масштабні внутрішні проблеми, так і бути здатною витримувати серйозні зовнішні потрясіння. На сьогодні найбільш адекватним показником, який відповідає цим вимогам, можна вважати валовий внутрішній продукт (ВВП). Існує кілька варіантів розрахунку ВВП для проведення міжнародних зіставлень. Найпоширенішими з них є оцінка за поточним курсом долара та за паритетом купівельної спроможності. Раніше ми вже аналізували відмінності між цими показниками [6]. Кожен з них має свої переваги та недоліки, що визначає найбільш прийнятну сферу їх використання. Для цілей вимірювання економічного потенціалу, на нашу думку, є більш придатним саме розрахунок за паритетом купівельної спроможності. У цьому випадку ми усуваємо вплив свідомого маніпулювання ринковим курсом з боку урядів окремих держав, які цілеспрямовано занижують курс національної валюти для створення додаткових переваг своїм експортерам. Паритет купівельної спроможності також менше залежить від кон'юнктури валютного ринку та більш об'єктивно характеризує стан національної економіки. Саме на підставі цього показника можна зробити попередній відбір претендентів. При такому відборі введемо обмеження, що розрив між

показником країни, яка посідає першу позицію, та країни – останнього претендента не має перевищувати 6 разів. В іншому випадку взагалі не доводиться говорити про таку країну як потенційний світовий економічний центр.

По-друге, лідер повинен відігравати суттєву роль у міжнародних економічних відносинах та мати можливість впливати певним чином на інші країни. Про це можна судити на підставі двох показників: обсяг експорту (саме експорту, оскільки імпорт більшою мірою характеризує не можливість впливу на зовнішнє середовище, а залежність від нього, хоча заради справедливості слід визнати, що й експорт може викликати зовнішню залежність) та обсяг прямих закордонних інвестицій. Разом з тим важливим є не тільки сам обсяг експорту (чи імпорту), а і його географічна структура, адже висока питома вага якоїсь країни навіть у експорті лідера ставить його у певну залежність від неї та звужує коридор свободи на світовому ринку. На нашу думку, потенційно загроза такої залежності виникає тоді, коли питома вага однієї країни-партнера перевищує 20%. Тому лідер повинен мати досить диверсифіковану структуру зовнішньої торгівлі.

По-третє, для лідера важливо не тільки мати значні економічні ресурси, але й ефективно їх використовувати, забезпечуючи достойний рівень життя громадян. Адже навколо того чи іншого центру об'єднуються не тільки тому, що він великий, а й тому, що його форма існування заслуговує на наслідування. Звичайно, тут можна було б використовувати новітні різноманітні міжнародні індекси, як-то: індекс людського розвитку, індекс людського капіталу, індекс інклюзивного розвитку тощо. Однак, по-перше, ці показники розраховують недавно та не регулярно. А по-друге, до них не включається багато країн, що обмежує можливість їх практичного застосування. Тому скористаємося найбільш доступним показником, а саме ВВП на душу населення. За необхідності його можна аналізувати у динаміці, оцінюючи зміну співвідношень на різних етапах розвитку.

По-четверте, центри світової економіки мають бути лідерами і в інноваційній сфері. Без налаштування на інновації навряд чи можливо тривалий час утриматися на вершині, навіть якщо внаслідок тих чи інших причин країна там опинилася. Інноваційність – це досить складна характеристика, яку не може відобразити якийсь один показник. Тому скористаємося в наших оцінках Глобальним індексом інновацій (Global Innovation Index), який щорічно розраховується (починаючи з 2007 р.) Міжнародною бізнес-школою INSEAD, Корнельським університетом (Cornell

University, US) та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO).

Скористаємося цими методологічними основами для визначення сучасних центрів світової економіки. Табл. 1.1 містить інформацію щодо шести країн, які за показником «ВВП країни, розрахований за паритетом купівельної спроможності» посідають перші місця у рейтингу. Розширювати цей перелік далі немає сенсу, оскільки розрив між лідером (Китай) та країною, яка посідає 7-ме місце (Індонезія), більше 6 разів, а тому остання не може претендувати на роль світового центру. До переліку також включено інтеграційне об'єднання країн (Європейський Союз, ЄС). З певними умовностями про це угруповання можна говорити як про світовий економічний центр, оскільки в міжнародних економічних відносинах ЄС найчастіше виступає зі спільною позицією його членів, а тому може розглядатися як одиниця світової економіки. Разом з тим слід розуміти певну умовність такого припущення, оскільки, по-перше, ресурси країн – членів ЄС не є повністю об'єднаними, й кожна країна може самостійно визначати напрями їх використання; по-друге, склад ЄС є далеко неоднорідним: до нього входять як країни з високим рівнем розвитку економіки та значним авторитетом на світовій арені, так і країни-«середняки», які не мають привабливої сили у відношенні до інших країн світу; по-третє, всередині ЄС сьогодні значно посилюються дезінтеграційні процеси, що послаблює його могутність та авторитет у світі (детальніше про це мова піде у наступному підрозділі). Разом з тим до групи лідерів може бути включена Німеччина (член ЄС), чий показник вписується у висунуті раніше обмеження.

Таблиця 1.1

Ключові показники світового лідерства за 2017 р.*

Країна	ВВП (трлн дол. США)	Експорт (трлн дол. США)	Прямі закордонні інвестиції (трлн дол. США)	ВВП на душу населення (тис. дол. США)	Глобальний індекс інновацій
Світ	127,8	17,310	34,730	17,5	—
Китай	23,2	2,216	1,383	16,7	52,54
ЄС	20,9	1,929	8,411	40,9	50,51
США	19,5	1,553	5,711	59,8	61,40
Індія	9,5	0,304	0,155	7,2	35,47
Японія	5,4	0,688	1,547	42,9	54,72
Німеччина	4,2	1,434	2,298	50,8	58,38
Росія	4,0	0,353	0,461	27,9	38,76

* Розраховано за: Central Intelligence Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library>; Глобальний індекс інновацій. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2019 (последняя редакция: 23.04.2019). URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.

Дослідження показника «Обсяг ВВП» дозволяє зробити щонайменше два висновки:

- сьогодні не можна виділити жодного суб'єкта світової економіки, який би займав домінуючу позицію, як це спостерігалось в попередні роки. Лідер цього рейтингу (Китай) виробляє 18% світового ВВП, що не на багато відрізняється від показників ЄС та США (16% та 15%, відповідно);

- чітко виділяється група з трьох суб'єктів (Китай, ЄС та США), яка суттєво випереджає інших: ВВП Індії, яка посідає 4-те місце у рейтингу, вдвічі менший за ВВП США з третьої позиції. Є підстави висловити припущення, що на позиції світових економічних центрів виявляться саме ці суб'єкти.

Аналіз наступного показника для відібраних країн (обсягу експорту товарів та послуг) показує ще меншу його концентрацію в окремих країнах. Лідером за цим показником залишається Китай. Але на його частку припадає тільки 13% світового експорту. Лише ЄС «перетнув» межу в 10% (11%), а США та Німеччина наблизилися до неї (9 та 8%). Варіації ж показника в групі відібраних країн вищі, ніж у попередній: експорт Китаю у 7,3 рази більший, ніж Індії.

Слід зазначити, що за цим показником група лідерів залишається незмінною (Китай, ЄС, США). І це певною мірою підтверджує думку, що обсяг експорту досить тісно корелює з обсягами ВВП країни.

А от у кінці групи відбулися суттєві перестановки. На четверту сходинку піднялася Німеччина, тоді як Індія перемістилася на останню позицію.

Як уже відзначалося, до нашого аналізу ми включили експорт, оскільки через нього можливо здійснювати вплив на інший світ, ставлячи його в залежність від позиції лідера. Разом з тим надмірна питома вага одного партнера серед зовнішніх покупців чи продавців може містити загрозу для країни. Тому проаналізуємо географічну структуру зовнішньоторговельної діяльності відібраних країн (табл. 1.2). Її аналіз показує, що:

- лідери світової економіки ведуть активну торговельну діяльність між собою. Особлива позиція тут належить Китаю. В усіх відібраних країнах Китай є серед найбільших 4 партнерів як у сфері експортної діяльності, так і на теренах імпорту (табл. 1.3). Більше того, у п'яти випадках з шести можливих саме Китай є найбільшим постачальником продукції із-за кордону. Досить високими є аналогічні показники і для США. Однак якщо Китай є основним постачальником, то США можна розцінювати як основного покупця

продукції: ця країна посідає перше місце серед ринків збуту для п'яти з шести відібраних країн (за винятком Росії).

Таблиця 1.2

Основні зовнішньоторговельні партнери відібраних країн (2017 р.)*

Країна	Питома вага в експорті (%)	Країна	Питома вага в імпорті (%)
Китай			
США	19,0	Південна Корея	9,7
Гонконг	12,4	Японія	9,1
Японія	6,0	США	8,5
Південна Корея	4,5	Німеччина	5,3
США			
Канада	18,3	Китай	21,6
Мексика	15,7	Мексика	13,4
Китай	8,4	Канада	12,8
Японія	4,4	Японія	5,8
Європейський Союз			
США	20,7	Китай	20,1
Китай	9,6	США	14,5
Швейцарія	8,1	Швейцарія	7,1
Туреччина	4,4	Росія	6,3
Німеччина			
США	8,8	Нідерланди	13,8
Франція	8,2	Китай	7,0
Китай	6,8	Франція	6,6
Нідерланди	6,7	Бельгія	5,9
Росія			
Китай	10,9	Китай	21,2
Нідерланди	10,0	Німеччина	10,7
Німеччина	7,1	США	5,6
Білорусія	5,1	Білорусія	5,1
Японія			
США	19,4	Китай	24,5
Китай	19,0	США	11,0
Південна Корея	7,6	Австралія	5,8
Гонконг	5,1	Південна Корея	4,2
Індія			
США	15,6	Китай	16,3
ОАЕ	10,2	США	5,5
Гонконг	4,9	ОАЕ	5,2
Китай	4,3	Саудівська Аравія	4,8

* Розраховано за: Central Intelligence Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library>

Значно скромніші показники вагомості як зовнішньоторговельних партнерів для інших відібраних країн. Японія є впливовим партнером для Китаю та США. Німеччина є вагомим

покупцем російської продукції та постачальником на її ринки, а також постачальником товарів на ринки Китаю. Росія може записати собі в актив четверту позицію серед найбільших постачальників до Німеччини. А от Індія взагалі не потрапила до найбільших партнерів для жодної з відібраних країн;

– Китай демонструє не тільки вагомі результати у торгівлі з іншими країнами, але й більш-менш зважене ставлення до диверсифікації торговельних партнерів. У його імпорті жодна країна не перетнула межу в 10%. У структурі експорту ситуація дещо гірша. Тут питома вага ринку США досягає критичної межі у 20%. Ця позиція стала загрозливою ще й тому, що в імпорті самих США питома вага Китаю становить 21,6%, тоді як в експорті – лише 8,4%. Така ситуація робить досить ймовірною своєрідну торговельну війну між США та Китаєм, перші ознаки якої вже проявилися у 2019 р. Дещо схожі показники питомої ваги Китаю в імпорті Європейського Союзу, Росії та Японії. А тому можливим є виникнення подібних суперечностей і в майбутньому;

– найменш впливовими гравцями світової торгівлі стали Росія та Індія. Росія входить до четвірки найбільших постачальників Європейського Союзу (четверта позиція з показником 6,3%), а Індія взагалі жодного разу не згадується серед ключових торговельних партнерів.

Таблиця 1.3

Взаємна торгівля між відібраними країнами

Країна	Кількість потраплянь до чотирьох найбільших зовнішньоторговельних партнерів (максимум – 6)	
	Експорт	Імпорт
Китай	6	6
США	5	5
Німеччина	1	2
Японія	2	2
Росія	–	1
Індія	–	–

Для третього показника, включеного до нашого дослідження (обсяг прямих закордонних інвестицій), лідер змінюється: на першу позицію виходить ЄС. Китай же поступається не тільки об'єднаній Європі, але й США, Японії та Німеччині. Слід підкреслити, що за обсягами прямих закордонних інвестицій диференціація відібраних економічних суб'єктів є надзвичайно великою. Так, показник по Європейському Союзу у 54 рази перевищує відповідний показник Індії.

І це дійсно відображає відмінності у можливому впливі тієї чи іншої країни на світові економічні процеси.

За четвертий показник нами обрано рівень ВВП на душу населення. Ґрунтуючись на висловлених раніше аргументах, він також розраховується за паритетом купівельної спроможності. Як пояснення подальших розрахунків необхідно зробити наступні зауваження:

1. Серед відібраних країн немає світового лідера за показником «ВВП на душу населення». Найвищим він є для США. Але за рейтингом сайту ЦРУ США посідає лише 19-ту позицію [7].

2. Як базу для порівняння нами обрано показник Ірландії (73,2 тис. дол. США, 10-та позиція світового рейтингу). 9 інших країн та територій, які мають вищі показники (Катар, Ліхтенштейн, Монако, Макау, Люксембург, Бермуди, Сінгапур, Острів Мен та Бруней) є надто малими та непоказовими для світової економіки.

3. Світовий лідер за першими двома показниками – Китай за досліджуванним показником пересувається на передостанню позицію, випереджаючи лише Індію, що ще більше ускладнює його ідентифікацію як центру світової економіки.

За Глобальним індексом інновацій, як і у випадку з попереднім показником, світове лідерство не належить країнам відібраної групи. Найвищим цей показник є у Швейцарії – 67,69 [8]. Саме його ми і будемо використовувати в наших подальших розрахунках. Відібрані ж країни за рівнем інноваційності розподілилися таким чином: США, Німеччина, Японія, Китай, ЄС, Росія, Індія.

Таким чином, проведений аналіз позицій країн – світових лідерів за різними показниками демонструє досить неоднозначну ситуацію. Якщо за одними показниками ті чи інші країни показують найвищі результати, то за іншими суттєво поступаються лідерам. Тому необхідно знайти можливість для розрахунку деякого інтегрального показника, який об'єднав би в собі позиції країни за усіма п'ятьма параметрами.

На нашу думку, цю проблему можна вирішити, розрахувавши Глобальний індекс лідерства (Global Leadership Index – GLI). В основу розрахунку покладено порівняння відповідного показника за кожною країною з найкращим показником у світі та коригування його на ваговий коефіцієнт. Сума отриманих результатів і покаже Глобальний індекс лідерства (формула 1.1):

$$GLI_i = k_1 \frac{GDP_i}{GDP_L} + k_2 \frac{E_i}{E_L} + k_3 \frac{FDI_i}{FDI_L} + k_4 \frac{GDPpc_i}{GDPpc_L} + k_5 \frac{GLI_i}{GLI_L}, \quad (1.1)$$

де GDP – валовий внутрішній продукт (Gross Domestic Product);

E – експорт (export);

FDI – прямі закордонні інвестиції (Foreign Direct Investment);
 GDPpc – валовий внутрішній продукт на душу населення (Gross Domestic Product per capita);
 GII – глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index);
 i – показник для обраної країни;
 L – показник країни, яка має найбільше його значення у світі;
 k – ваговий коефіцієнт для відповідного показника.

Важливим є питання щодо визначення вагових коефіцієнтів для кожного показника, оскільки підсумковий результат буде суттєво залежати саме від них. На сьогодні, на жаль, не існує більш-менш переконливої аргументації для їх розрахунку. Можна було б скористатися експертними оцінками, однак такий підхід буде грішити суб'єктивізмом. Тому скористаємося однаковими коефіцієнтами, які дорівнюють 20. Тоді максимально можливе значення Глобального індексу лідерства буде становити 100 балів у випадку, коли країна є лідером за всіма показниками. Фактичний же показник для кожної країни буде демонструвати, у скільки відсотків оцінюється її лідерство від максимально можливого параметру.

У табл. 1.4 наведено результати розрахунків Глобального індексу лідерства для відібраних суб'єктів світової економіки. Як бачимо, приблизно однакову кількість балів набрали ЄС та США – близько 80. Тому однозначно ці два суб'єкти можуть вважатися центрами світової економіки. І хоча Глобальний індекс лідерства для ЄС дещо вищий, США має свої переваги саме за рахунок монолітності. ЄС, будучи інтегральним об'єднанням країн та особливо з урахуванням виходу з нього Великої Британії, найближчим часом буде поступатися США у боротьбі за світову першість.

На роль світового економічного центру може претендувати й Китай, маючи глобальний індекс лідерства 62,38. Його показник міг бути значно вищим, якби не відставання за обсягами закордонних інвестицій та ВВП на душу населення. Однак враховуючи динамізм китайської економіки, можна спрогнозувати, що найближчими роками це відставання буде скорочуватися, хоча ще тривалий час його повністю ліквідувати не вдасться.

Незважаючи на те, що Німеччина входить до складу ЄС, вона й самостійно є світовим економічним центром, маючи показник Глобального індексу лідерства більше 50. Це досягається за рахунок вагомих результатів у сфері міжнародної торгівлі, високого рівня ВВП на душу населення та достатньо високого рівня інноваційності економіки.

Таблиця 1.4

Розрахунок Глобального індексу лідерства (2017 р.)*

Країна	ВВП	Експорт	Прямі закордонні інвестиції	ВВП на душу населення	Глобальний індекс інновацій	Глобальний індекс лідерства
Китай	20,00	20,00	3,29	4,56	15,52	63,38
ЄС	18,20	17,41	20,00	11,17	14,92	81,53
США	16,81	14,02	13,58	16,34	18,14	78,89
Індія	8,19	2,74	0,37	1,97	10,48	23,75
Японія	4,66	6,21	3,68	11,72	16,17	42,43
Німеччина	3,62	12,94	5,46	13,88	17,25	53,19
Росія	3,43	3,19	1,10	7,62	11,45	26,81

* Розраховано за: Central Intelligence Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library>; Глобальный индекс инноваций. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2019 (последняя редакция: 23.04.2019). URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.

Розрахунки показують, що Японія, будучи вагомим гравцем світової економіки, не може бути визнаною одним з її центрів. Вона значно поступається іншим країнам за показниками участі у світовій торгівлі та міжнародному русі капіталів. Та й за обсягами ВВП її економіка у 4,5 раза менша за економіку лідера.

Економіки Індії та Росії у кращому випадку можуть розглядатися як регіональні (а не світові) центри. Їх відставання від лідерів сьогодні ще досить суттєве та не дає підстав прогнозувати у найближчі роки їх перетворення на світові центри. Підставою для такого прогнозу може бути порівняння сучасного Глобального індексу лідерства з його значенням десятилітньої давності.

Вихідні дані для розрахунку GLI у 2007 р. містяться в табл. 1.5. Перш ніж скористатися ними, зробимо кілька попередніх зауважень. У таблиці відсутня інформація щодо Європейського Союзу. По-перше, на той час склад ЄС був дещо іншим. А по-друге, немає повної статистичної інформації з усіх показників, які потрібні для розрахунку. Крім цього, у 2007 р. глобальний індекс інновацій розраховувався дещо за іншою методикою (не за 100-бальною, а за 10-бальною шкалою). Однак оскільки ми використовуємо у розрахунках не абсолютні, а відносні значення, то це не обмежує можливостей використання запропонованої нами формули.

Уже попередній аналіз даних табл. 1.5 показує, що співвідношення сил у 2007 р. суттєво відрізнялося від сьогоднішнього. За трьома показниками з п'яти стійку першість утримували США. Більше того, їх відрив від найближчих переслідувачів був досить суттєвим. Наприклад, ВВП США був в 1,6 раза більшим, ніж Китаю, а прямі закордонні інвестиції у 3,8 раза перевищували аналогічний показник Німеччини. Остання ж випереджала всі інші країни світу за обсягами експорту товарів та послуг.

Таблиця 1.5
Ключові показники світового лідерства за 2007 р.*

Країна	ВВП (трлн дол. США)	Експорт (трлн дол. США)	Прямі закордонні інвестиції (трлн дол. США)	ВВП на душу населення (тис. дол. США)	Глобальний індекс інновацій
США	14,453	1,165	5,858	48,0	5,80
Китай	9,024	1,131	0,115	7,6	3,21
Японія	4,416	0,680	0,547	34,5	4,48
Індія	4,293	0,153	0,044	3,6	3,57
Німеччина	3,330	1,270	1,545	36,5	4,89
Росія	2,377	0,346	0,365	16,7	2,60

* Розраховано за: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/>; The world's top innovators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2007-Report.pdf>

Як і в попередньому випадку, світовий лідер за показником «ВВП на душу населення» перебував за межами відібраної групи країн. Ним виявилися Об'єднані Арабські Емірати зі значенням показника 72,8 тис. дол. США на душу населення.

Результати розрахунку Глобального індексу лідерства наведено в табл. 1.6. Як видно з неї, беззаперечним центром світової економіки на той період були Сполучені Штати Америки. Жодна країна не тільки не могла скласти їм конкуренції, але й не наближалася на більш-менш пристойну відстань. Лише Німеччина мала показник, який перевищував 50% максимального значення. На підході до цієї межі були Китай та Японія.

Таблиця 1.6
Розрахунок Глобального індексу лідерства (2007 р.)*

Країна	ВВП	Експорт	Прямі закордонні інвестиції	ВВП на душу населення	Глобальний індекс інновацій	Глобальний індекс лідерства
США	20,00	18,35	20,00	13,19	20,00	91,53
Китай	12,49	17,81	0,39	2,09	11,07	43,85
Індія	5,94	2,41	0,15	0,99	12,31	21,80
Японія	6,11	10,71	1,87	9,48	15,45	43,61
Німеччина	4,61	20,00	5,27	10,03	16,86	56,77
Росія	3,29	5,45	1,25	4,59	8,97	23,54

* Розраховано за: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/>; The world's top innovators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2007-Report.pdf>

Цікаву інформацію дає порівняння показника Глобального індексу лідерства у 2007 та 2017 рр. (рис. 1.3). Слід звернути увагу на кілька важливих тенденцій:

1. США втрачають монопольну позицію лідера. Усього за десять років їх показник лідерства зменшився на 12,64 пункта. І хоча вони залишаються світовим центром, однак змушені рахуватися зі змінами у світовій розстановці сил.

2. Надзвичайно швидкими темпами збільшує свою роль у світовій економіці Китай. Якщо у 2007 р. про нього можна було говорити як про потенційний економічний центр світу, то, збільшивши свій Глобальний індекс лідерства майже на 20 пунктів, ця країна стрімко увірвалася в перелік центрів світової економіки. Саме таке динамічне зростання й викликає занепокоєння в основного конкурента – Сполучених Штатів Америки, що знаходить відображення у своєрідній «торговельній війні», яка останнім часом розгорнулася у відносинах США – Китай.

3. За останнє десятиліття дещо погіршили свої лідерські позиції Німеччина та Японія. Але якщо для Японії така тенденція властива протягом усіх 2000-х років, то для Німеччини – це нове явище. Зараз немає підстав вважати, що Японія найближчим часом повернеться до числа світових економічних центрів. Адже динаміка її економічних показників дещо нижча порівняно з іншими країнами-лідерами. Та й Німеччина досить швидко втрачає свої світові позиції. Досить зазначити, що якщо у 2007 р. за показником експорту товарів та послуг вона посідала перше місце у світі, то у 2017 р. виявилася лише третьою.



Рис. 1.3. Зміни у глобальному індексі лідерства за 2007–2017 рр.

4. Дещо поліпшили свої показники Індія та Росія. Однак вони ще перебувають досить далеко від межі, що відділяє позицію світового центру від регіонального. Обидві країни мають значний потенціал для

подальшого нарощування своїх позицій. Головне його джерело для Індії – це люди, а для Росії – сировинні ресурси. Разом з тим, якщо Індія погоджується бути у зоні впливу інших центрів, використовуючи у своїх інтересах таке становище, то Росія агресивно претендує на роль світового центру. Можливо, саме така агресивність і завадить реалізувати мрію світового лідерства, оскільки обрані шляхи її досягнення викликають серйозний спротив з боку інших учасників світових економічних процесів.

Таким чином, за останні роки у світовій економіці сформувалися кілька центрів: Європейський Союз (в якому особлива роль належить Німеччині), Сполучені Штати Америки та Китай. Певною мірою близько до цієї групи підходить Японія, але вона поступово втрачає свої позиції та переходить до статусу регіонального економічного центру. Вирівнювання показників Глобального індексу лідерства, яке відображає зближення позицій країн, породжує нові суперечності та загострює старі. Якщо ще кілька десятиліть тому світові лідери просто спостерігали за прискореним зростанням китайської економіки та дивувалися її успіхам, то зараз готові активно протистояти світовій експансії товарів з Китаю, оскільки побоюються загрози своїм лідерським позиціям. Боротьба на світовому економічному Олімпі загострюється та набуває нових форм. Більшість лідерів зіткнулися з відносно новим викликом для сучасного світу – дезінтеграцією. Про це мова піде у наступному підрозділі.

1.2. Інтеграція чи дезінтеграція?

Найбільш виражено боротьба протилежних тенденцій розвитку світової економіки проявилася у процесах інтеграції та дезінтеграції. І якщо альтернатива глобалізації поки що має форму заяв політиків, монографічних досліджень науковців та акцій протесту антиглобалістів, то дезінтеграція набула статусу конкретних рішень цілих країн та змін у відносинах між ними. Тому дезінтеграційні процеси заслуговують спеціального аналізу.

Перші згадки про дезінтеграцію у міжнародних відносинах (як, власне, й дослідження інтеграційних процесів) знаходимо в низці праць ще у 30-х роках минулого століття (М. Бон, Х. Кельзен, Л. Місес, Ф. Гайек, Р. Шмед, Д. Шиндлер). Багато в чому такий інтерес до дезінтеграційних процесів був викликаний Великою депресією, яка мала своїм наслідком посилення дезінтеграційних процесів як на рівні міждержавних відносин, так і всередині окремих держав.

Як справедливо вважає О.І. Шнирков, саме тоді сформувалося базове уявлення про дезінтеграцію «як процес, що передбачає відмову країни від існуючих правил та умов міжнародного обміну факторами виробництва шляхом диференціації національних економічних політик, що призводить до збільшення бар'єрів для міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили, отже, їх неефективного використання, падіння добробуту у світовому господарстві загалом» [11, с. 5]. Однак, на наш погляд, таке розуміння дезінтеграції є дещо однобічним, оскільки в ньому дезінтеграція однозначно вважається негативним явищем, оскільки має наслідком «неефективне використання» ресурсів, «падіння добробуту».

Така оцінка дезінтеграції стає зрозумілою, якщо врахувати особливості історичних періодів, коли дослідження дезінтеграції стають надзвичайно активними (табл. 1.7). Як правило, це відбувається в особливо тяжкі періоди для суспільства (світової економіки), коли воно переживає потрясіння та кризи. Оскільки в цей період дезінтеграційні процеси прискорюються, то й погіршення ситуації пов'язують саме з ними. Однак ймовірніше за все причинно-наслідковий зв'язок у цьому випадку має зворотний напрям: погіршення економічної ситуації породжує дезінтеграційні процеси, а не навпаки. Тут можна провести певну аналогію з картелями, адже інтеграційні об'єднання є свого роду картельними угодами. А вже давно помічено, що найчастіше картелі розпадаються саме в період економічних криз, адже певна частина їх учасників вважає, що самостійно зможе успішніше боротися з кризою. І досить часто це спрацьовує. Більше того, дотримання угод мало б ще гірші наслідки для інтеграційного об'єднання, ніж їх порушення. Наведемо лише один приклад.

Багато дослідників вважають, що однією з форм прояву дезінтеграції у 20–30-х роках минулого століття була відмова більшості країн підтримувати золотий стандарт, порушуючи тим самим домовленості, досягнуті на Генуезькій міжнародній економічній конференції 1922 р. Оскільки ця відмова відбувалася головним чином напередодні Великої депресії, то її й вважають однією з причин глибокої економічної кризи. Разом з тим саме відмова від підтримки золотого стандарту дала можливість багатьом економікам пережити кризу з меншими втратами (Велика Британія, Німеччина, ціла низка аграрних країн). Продовження ж зусиль з підтримки золотого стандарту могло б повністю змінити картину тодішнього світу. Звичайно, дії європейських країн негативно позначилися на ході економічної кризи у США, однак Америка – це ще не весь світ. І не

можна беззастережно погоджуватися з твердження: «Що погано для Америки, погано для усього світу». Особливо це актуально сьогодні, коли співвідношення світових центрів змінилося, й США втратили позиції одноосібного лідера.

Таблиця 1.7

Дослідження з проблем міжнародної економічної дезінтеграції [11]

Вчені	Роки	Процес міжнародної економічної дезінтеграції
Л. Місес (L. Mises), В. Рьопке (W. Röpke), М. Бону (M. Bonu), Ф. Хаєк (F. Hayek), Ф. Хільгерт (F. Hilgert)	1938–1942 рр.	Велика депресія 1931–1933 рр.
Д. Кастелано (D. Castellano), К. Чеснат (K. Chesnut), М. Суйс (M. Suesse), Р. Карлтер (R. Curlter), Д. Грос (D. Gros), Д. Маролов (D. Marolov), Дж. Фідрмук (J. Fidrmut), Х. Броудман (H. Broadman)	1991–2005 рр.	Розпад СРСР, СФРЮ, Ради економічної взаємодопомоги
Г. Волаан (H. Vollaand), Д. Веблек (D. Weblek), Л. Подкамінер (L. Podkaminer), А. Еплер (A. Eppler), Дж. Капалдо (J. Capaldo), Л. Стретер (L. Strether), М. Емерсон (M. Emerson), Т. Семпсон (T. Sempson), С. Якубовський, А. Либман, А. Хейфець	2008–2017 рр.	Кризові явища в СНД, ЄС, Брексіт (Brexit)
Дж. Капалдо (J. Capaldo), М. Патрік (M. Patrick), А. Херн (A. Hearn), М. Мієрс (M. Myers), П. Каневський	2014–2018 рр.	Позиція США щодо Трансатлантичної та Транстихоокеанської зон вільної торгівлі, НАФТА, трампономіка

Останніми роками з'явилася ціла низка досліджень українських науковців, які намагаються розкрити суть сучасних процесів дезінтеграції, її форм прояву та наслідків [11–16]. Разом з тим залишається не завершеним аналіз взаємодії інтеграційних та дезінтеграційних процесів, їх можливості переходу один в одного та зв'язку з інтернаціоналізацією світової економіки взагалі. Слід погодитися з твердженням О.І. Шниркова, що «діалектика процесів міжнародної економічної інтеграції та міжнародної економічної дезінтеграції не зводиться до прямого протиставлення та заперечення, а має складніший характер» [11, с. 15].

На нашу думку, перш ніж аналізувати діалектику інтеграції та дезінтеграції, доцільно зробити кілька зауважень:

1. Загальною закономірністю розвитку світової економіки є її інтернаціоналізація як зближення національних економік через поглиблення співпраці у сфері торгівлі, переміщення ресурсів, обміну інформацією тощо.

2. Інтеграція та дезінтеграція є формами інтернаціоналізації, які існують одночасно. У будь-який момент існування світового господарства можна виявити факти, що будуть характеризувати як інтеграційні, так і дезінтеграційні процеси. Оскільки інтеграція має однакову спрямованість з інтернаціоналізацією, то вона прискорює останню. Навпаки, дезінтеграційні процеси гальмують темпи інтернаціоналізації у певний момент, одночасно створюючи передумови для її прискорення в майбутньому.

3. У певні періоди існування світового господарства можуть переважати або інтеграційні, або дезінтеграційні процеси. Однак переважання тієї чи іншої тенденції не заперечує паралельне існування іншої.

4. Зв'язок між інтеграційними та дезінтеграційними процесами слід тлумачити як заперечення заперечення: певні історичні форми інтеграції мають свої обмежені можливості, вичерпання яких посилює дезінтеграційні процеси. Останні, у свою чергу, створюють умови для появи нових форм інтеграції.

5. Переважання інтеграційних та дезінтеграційних процесів має циклічний характер та певною мірою пов'язане з циклічністю розвитку економіки взагалі. Продемонструємо це через аналіз основних етапів розвитку світової економіки за останні півтора століття.

На наш погляд, діалектику інтеграційних та дезінтеграційних процесів доцільно розглядати через призму довгих хвиль інтернаціоналізації. Подібно до майже усіх економічних процесів інтернаціоналізація відбувається циклічно. У цьому циклі можна виділити дві фази: прискорювальна фаза та уповільнююча фаза. На першій фазі переважають інтеграційні тенденції, які набувають певних інституційних форм: укладаються міжнародні економічні угоди, створюються міжнародні та наддержавні інституції, формуються певні об'єднання тощо.

Період з 1870 до 1914 р., на наш погляд, можна вважати прискорювальною фазою (рис. 1.4). Інтеграційні процеси тут відбуваються головним чином через формування світових імперій. Цей період можна назвати імперіалістичною фазою економічної інтеграції. На кінець XIX століття світ фактично виявився поділеним між кількома великими імперіями: Британською, Іспанською, Османською, Португальською, Італійською, Австро-Угорською та ін. Як за допомогою економічних, так і позаекономічних методів та інструментів підконтрольні території інтегрувалися з метрополією та між собою: на підконтрольних територіях, як правило, діяло господарське законодавство метрополії; основні товарні та ресурсні

потоки формувалися саме між колоніями та метрополіями; суб'єктом міжнародних угод від імені колоній теж виступали метрополії.

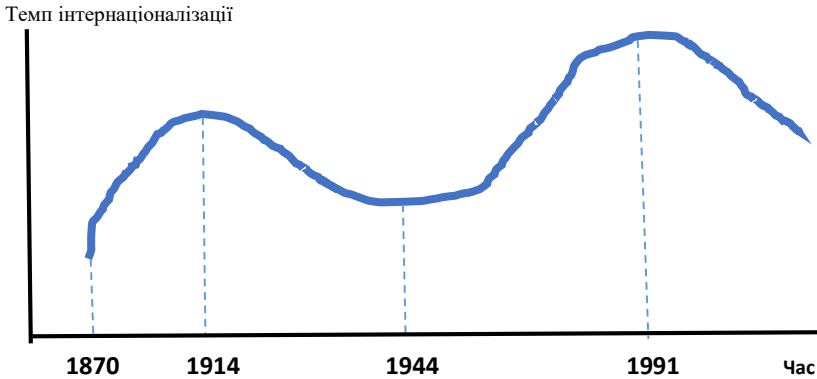


Рис. 1.4. Довгі хвилі інтернаціоналізації

Заради справедливості слід зазначити, що паралельно з інтеграційними процесами відбуваються й дезінтеграційні. Можна згадати, зокрема, що Британська імперія поступово починає трансформуватися у Британську Співдружність. Частина колишніх колоній отримує статус домініонів (Канада – 1867 р.; Австралія – 1901 р.; Нова Зеландія – 1907 р.; Південноафриканський союз – 1910 р.) зі значно розширеними правами та отриманням певної свободи від метрополії. Однак домінуючими процесами цього періоду були все-таки інтеграційні. Дезінтеграційні ж тенденції та певне їх посилення показували, що пануючі форми інтеграції поступово себе вичерпують.

Загальноновизнаним є той факт, що однією з основних причин Першої світової війни стало саме посилення дезінтеграційних процесів та незгода провідних гравців тодішнього світу зі сформованими інтеграційними об'єднаннями імперіалістичного типу. За результатами Першої світової війни стає зрозумілим, що подальша інтеграція на основі колоніальної системи не має перспектив. У співвідношенні інтеграційних та дезінтеграційних процесів відбувається перелом на користь останніх.

Основними фактами та результатами переважання дезінтеграційних процесів у міжвоєнний період можна вважати такі:

1. З карти світу зникають багатонаціональні імперії, такі як Османська, Німецька, Російська та Австро-Угорська.

2. З'являється низка самостійних держав, які формують (відновлюють) свої національні економіки, відокремлені від колишніх метрополій. Як приклад можна назвати Польщу, Фінляндію, Чехословаччину, Латвію, Литву, Естонію та ін.

3. Дезінтеграційні процеси, започатковані ще у попередні роки, набувають свого логічного продовження. Мова може йти, наприклад, про трансформацію Британської імперії у Співдружність. Саме у 20–30-ті роки XX ст. домініони стали рівними за статусом зі Сполученим Королівством, і на них перестало поширюватися законодавство Великої Британії.

4. Чи не найпоказовішим чинником дезінтеграції світового господарства став його поділ на дві ворогуючі системи: соціалістичну (представлену головним чином Радянським Союзом) та капіталістичну (яку практично представляв весь інший світ). На довгі десятиліття традиційні економічні зв'язки були розірвані, торговельні відносини дуже скоротилися, рух капіталу між цими системами майже припинився.

5. Уже згадувалося про руйнацію міжнародної валютної системи. До Першої світової війни діяла Паризька валютна система золотого стандарту, започаткована ще у 1867 р. шляхом підписання спеціального міжнародного договору. Після потрясінь 1918–1924 рр. виникла потреба внести суттєві зміни до цієї системи, що й було зроблено на Генуезькій конференції 1922 р. Однак проіснувала ця система (і то в деформованому вигляді) лише до 1929 р.: дезінтеграційні процеси зруйнували її, залишивши міжнародні валютні відносини фактично не врегульованими жодним багатостороннім договором.

Разом з тим інтеграційні процеси не зупинилися взагалі, хоча і втратили своє домінуюче становище. Вони відбувалися, набуваючи нових форм. Серед найбільш знакових подій інтеграційного характеру, на наш погляд, слід виділити такі:

1. *Створення Ліги націй.* Маючи на меті розвиток співробітництва, досягнення миру і безпеки між народами, ця міжнародна організація, до якої у кінцевому рахунку увійшло 52 країни, певною мірою сприяла розв'язанню міжнародних конфліктів. Це дозволяло формувати відносини довіри та відчуття стабільності, що вкрай необхідне для нормального перебігу економічних процесів. Разом з тим низка територіальних конфліктів, які не вдалося вирішити мирним шляхом (вторгнення Франції та Бельгії до німецького Рур (1923 р.), захоплення Японією Маньчжурії (1931–1933 рр.), італійське вторгнення в Абіссінію (1935–1936 рр.) тощо) показали недостатню

дієвість цієї міжнародної організації. Головне, що не вдалося запобігти найтрагічнішій події XX століття – Другій світовій війні.

2. *Утворення Союзу Радянських Соціалістичних Республік.* У 1922 р. на території колишньої Російської імперії виникла нова держава, яка об'єднала окремі країни на правах союзних республік. Це було спробою зберегти колишнє утворення на дещо оновлених та видозмінених принципах, що мало певний успіх. Інтеграційні процеси в рамках СРСР відбувалися досить активно. Країна здолала відсталість, вийшла у світові лідери за низкою показників. Однак, подібно до колоніальних імперій, в основі інтеграції лежало насилля. З особливою силою це проявилось напередодні Другої світової війни, коли СРСР приєднав за допомогою збройних сил частину Польщі та Прибалтійські республіки.

3. *Поява міжнародних економічних організацій.* Одним з прикладів успішного створення міжнародної організації у ті роки може служити заснування у 1930 р. Банку міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements), який продовжує функціонувати до цього часу, об'єднуючи 41 центральний банк країн Європи, Азії, Африки та США.

Переломним моментом у співвідношенні інтеграційних та дезінтеграційних процесів знову стала світова війна. Важливо зазначити, що причиною світових потрясінь може бути як вичерпання можливостей існуючих форм міжнародної інтеграції (як це було напередодні Першої світової війни), так і надмірне посилення дезінтеграційних процесів (що було однією з причин Другої світової війни).

Є усі підстави початком нової прискорювальної фази вважати 1944–1946 рр. Саме у цей період починає формуватися база для наступного світового порядку, який багато в чому залишається чинним і донині. Перш за все, були створені найавторитетніші та найвпливовіші міжнародні організації, такі як: Організація об'єднаних націй (ООН), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Генеральна угода з тарифів та торгівлі (ГАТТ). Відновлюється певна система у міжнародних валютних відносинах, яка регулюється Бреттон-Вудськими домовленостями. Протягом наступних десятиліть створюються сотні міжнародних організацій, які упорядковують взаємовідносини не тільки між країнами взагалі, але й між економічними суб'єктами з різних країн. Міжнародна діяльність стає більш прогнозованою та прозорою. Міжнародні угоди захищають права сторін. Розробляються процедури розв'язання міжнародних спорів, яких в основному дотримуються.

Важливим чинником світових інтеграційних процесів стало створення регіональних інтеграційних об'єднань країн. Одним з перших таких утворень стала Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ), заснована Радянським Союзом та низкою європейських країн (Албанія, Болгарія, Польща, Румунія, Угорщина та Чехословаччина) у 1949 р. Пізніше до них приєдналися В'єтнам, Німецька Демократична Республіка, Куба та Монголія. За роки існування (до 1991 р.) РЕВ продемонструвала значні можливості нової договірної (на відміну від імперської, що панувала на попередній прискорювальній фазі) форми міжнародної інтеграції. Було апробовано низку нових варіантів вирішення проблем міжнародного співробітництва, які набули широкого використання в інших інтеграційних об'єднаннях. Це, зокрема, так званий перевідний карбованець – одна з перших колективних валют, яка використовувалася у межах РЕВ як засіб платежу, міра вартості та засіб накопичення. Він був запроваджений ще у 1963 р., задовго до появи євро.

Разом з тим слід визнати, що це інтеграційне об'єднання базувалося не лише на економічних засадах, а й головним чином на політичних. Багатьом з його учасників було б більш доцільно мати інших зовнішньоекономічних партнерів, однак домінування СРСР у РЕВ не дозволяло їм реалізувати свої міжнародні економічні інтереси. Саме тому ця форма інтеграції виявилася нездатною до тривалого життя та була ліквідована при перших же потрясіннях.

Практично паралельно з РЕВ створювалося та динамічно розвивалося інше об'єднання європейських країн, відоме сьогодні як Європейський Союз. Оскільки етапи його створення та розвитку добре відомі, то немає сенсу їх описувати [17]. Звернемо тільки увагу на той факт, що принципи, на яких здійснювалося інтеграційне об'єднання західноєвропейських країн, були іншими, ніж у РЕВ [18]. Крім того, це регіональне об'єднання постійно удосконалювалося, шукало нових форм, які б відповідали потребам того періоду. Тому воно й виявилось досить життєздатним, зростаючим і таким, яке багато в чому визначає стан усього світового господарства.

Перш за все під впливом позитивного досвіду ЄС у світі починають створюватися інші регіональні територіальні об'єднання. Так, у 1967 р. 10 країн утворили Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), яка мала на меті розв'язувати спірні питання та утворити зону вільної торгівлі. У 1989 р. було засновано міжнародну організацію Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), що об'єднала 21 економіку з метою сприяння економічній співпраці та вільній торгівлі країн цього регіону.

Ще однією важливою інтеграційною подією того періоду, на нашу думку, можна вважати Нараду з безпеки та співробітництва в Європі та прийняття Заключного акту, підписаного главами 35 країн у Гельсінкі в 1975 р. Хоча більшість дослідників оцінюють Нараду, перш за все, з політичної точки зору як закріплення підсумків Другої світової війни та визнання непорушності кордонів і територіальної цілісності держав (проблема надзвичайно актуальна й сьогодні!), але вона також відіграла важливу роль в узгодженні основних сфер співробітництва в галузі економіки, науки і техніки й захисту навколишнього середовища [19].

Однак паралельно з інтеграційними процесами, які все-таки відігравали провідну роль, відбуваються дезінтеграційні події. Багато в чому вони є відголосками попередньої уповільнюючої фази. Так, остаточно руйнується стара колоніальна система. Достатньо згадати 1960 р., названий роком Африки, коли лише за один рік 17 африканських колоній отримали незалежність. У наступні роки цей процес практично завершився. Нові країни, які виникли на руїнах колоніальної системи, обрали різні шляхи подальшого розвитку. Частина з них, отримавши політичну незалежність, залишилася у сфері економічного впливу колишніх метрополій та продовжила з ними співпрацю, частина обрала інші орієнтири та перейшла під вплив та патронат Радянського Союзу. І лише невелика кількість стала самостійними гравцями на дошці світового господарства. Та який би вибір не робили колишні колоніальні території, у будь-якому випадку стара інтеграційна схема була зруйнована.

Іншими фактами паралельного існування дезінтеграційних процесів можна вважати:

- радянсько-югославський конфлікт 1948 р. як спроба керівництва ЮСФЗ обрати свій шлях розвитку, вільний від сталінського тоталітаризму [20];

- Угорська революція 1956 р., яка була жорсткою придушена радянськими військами, що призвело до погіршення іміджу СРСР серед інтелігенції Заходу [21];

- побудова Берлінської стіни, яка не тільки ідеологічно, але й фізично розділила Німеччину (1961 р.);

- Карибська криза, яка ледве не призвела до Третьої світової війни через протистояння США та СРСР біля берегів Куби [22];

- Празька весна 1968 р. Її оцінюють як спробу перейти до іншої моделі побудови суспільства як «соціалізму з людським обличчям».

Останньою подією прискорювальної фази, розпочатої після Другої світової війни, на нашу думку, стало падіння Берлінської стіни

та об'єднання Федеративної Республіки Німеччини та Німецької Демократичної Республіки в одну державу, яке відбулося у 1990 р. А вже наступний рік можна вважати переломним та переходом до уповільнюючої фази. Старт цій фазі дав розпад Радянського Союзу. На його території утворилося 15 незалежних держав. І це було не просто політичне рішення. Почалася дуже болюча економічна дезінтеграція, коли руйнувався так званий «єдиний народногосподарський комплекс СРСР» та формувалися економічні комплекси кожної самостійної країни.

Радянський Союз був найбільш тривалим та найглибшим інтеграційним об'єднанням. Протягом багатьох років він виступав як один суб'єкт міжнародних політичних та економічних відносин. Навіть самостійне членство Української РСР та Білоруської РСР в Організації об'єднаних націй ніскільки не додавало їм самостійності. Тому руйнація такої структури кардинально змінила картину світу на початку 90-х років XX століття та розпочала такий етап, коли дезінтеграційні процеси стали переважаючими над інтеграційними.

Слід зазначити, що Україна дуже важко пережила цей етап. Адже відомо, що маючи досить розвинений промисловий комплекс, сільське господарство, підготовлені кадри, Україна працювала, головним чином, на внутрішній ринок СРСР. Більше того, вона спеціалізувалася не стільки на завершній продукції, скільки на сировині та виготовленні вузлів і деталей, які на готову продукцію перетворювалися в інших республіках. З іншого боку, українські підприємства завершального виробничого циклу багато в чому залежали від постачання комплектуючих з інших республік. Тому руйнування традиційних (інтеграційних за своєю суттю) зв'язків вкрай негативно позначилося на економічній динаміці. У 1991 р. реальний валовий внутрішній продукт України (табл. 1.8) скоротився на 8,7% порівняно з попереднім роком, в 1992 р. – на 9,9, в 1993 р. – на 14,2, в 1994 р. – на 22,9, в 1995 р. – на 12,2, в 1996 р. – на 10, в 1997 р. – на 3, в 1998 р. – на 1,9, в 1999 р. – на 0,2%. Саме 1999 р. став завершальним у тривалому періоді скорочення обсягів національного виробництва. Цей період тривав 10 років! Реальний ВВП в 1999 р. склав 40,8% від ВВП 1990 р., тобто показник скоротився у 2,5 раза.

Дезінтеграційні процеси у різні роки та з різною силою охопили практично всі міжнародні інтеграційні об'єднання. Першою не витримала випробувань Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ), яка саморозпустилася у червні 1991 р.

Таблиця 1.8

Динаміка ВВП України у 1990-х рр.*

Рік	Індекси фізичного обсягу		
	ВВП	ВВП на душу населення	ВВП
	% до попереднього року		% до 1990 р.
1991	91,3	91,1	91,3
1992	90,1	89,8	82,3
1993	85,8	85,7	70,6
1994	77,1	77,4	54,4
1995	87,8	88,5	47,8
1996	90,0	90,7	43,0
1997	97,0	97,8	41,7
1998	98,1	98,8	40,9
1999	99,8	100,6	40,8
2000	105,9	106,7	43,2

* Розраховано за: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

Ще навіть у 1990-х роках Європейський Союз виглядав як стійка та приваблива міжнародна структура, яка поповнилася за рахунок нових членів. У 2004 р. відбулося наймасовіше одночасне збільшення ЄС: його членами одразу стали 10 нових країн. У наступні роки ще три країни приєдналися до цього союзу. Однак, як на нашу думку, саме таке швидке розширення багато в чому підірвало стійкість ЄС та посилює дезінтеграційні процеси. Оскільки нами вже аналізувалися причини та наслідки дезінтеграційних процесів у ЄС [12], то зазначимо тут лише таке:

1. Якщо під час першої прискорювальної хвилі (1870–1914 рр.) практично безроздільно панували інтеграційні об'єднання імперського типу (метрополія – колонії), то в наступні десятиліття вони вичерпали свої можливості та були повністю зруйновані. Основні причини цього: на світоглядному рівні – суперечність між сучасними цінностями та насильницькими формами утримування колоніальних систем; на економічному рівні – суперечність між економічними інтересами метрополій та колоній, підкріплена усвідомленням останніми

можливості незалежного існування. Зазначимо, що з певними допущеннями Радянський Союз теж слід віднести до інтеграційного об'єднання імперського типу, хоча й дещо адаптованого під нові реалії XX ст.

2. Під час другої прискорювальної хвилі (1944–1991 рр.) створюються інтеграційні об'єднання картельного типу. Їх особливість полягає у добровільності створення такого міжнародного союзу. Разом з тим історія продемонструвала два види цих об'єднань: лідерські та рівноправні (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Типи та види міжнародних інтеграційних об'єднань (розроблено автором)

3. Типовим представником картельного міжнародного інтеграційного об'єднання лідерського виду була РЕВ. Хоча формально усі її члени мали рівні права, лідируюча позиція Радянського Союзу позначалася на всьому: від місця розташування головного офісу до назви спільної грошової одиниці. Така ситуація робить цей вид об'єднання недостатньо стійким. Країни, які не є лідерами, сприймають своє становище як другорядне. Будь-які дії лідера розцінюються як такі, що відбуваються на його користь. Вони постійно вимагають від лідера більшого, ніж той готовий давати. Якщо ж він цього не робить, то посилюються відцентрові тенденції всередині об'єднання. Зі свого боку, лідер реально отримує переваги від певного контролю за ситуацією всередині об'єднання та ефекту масштабу. Однак за це він змушений платити більшими витратами на

підтримку об'єднання у стабільному стані. Іншими словами, якщо скористатися термінологією мікроекономіки, лідер постійно зіставляє граничні витрати на підтримку стабільності об'єднання (MCs) та граничний дохід від членства у цьому об'єднанні (MRm). Поки граничний дохід перевищує граничні витрати ($MRm > MCs$), лідер усіляко намагається утримати стабільність об'єднання. Під час же кризових явищ (а циклічність є закономірністю економічного розвитку) граничні витрати лідера значно зростають (оскільки зростає цінність альтернативного використання ресурсів та й можливості стають меншими), а тому гранична межа підтримки об'єднання знижується. Така ситуація вкрай негативно сприймається іншими членами, які починають шантажувати лідера загрозами виходу з об'єднання. Якщо ж лідер не виконує цих вимог, то руйнування об'єднання може перетворитися на реальність. Що, власне, й відбулося з РЕВ.

4. Типовим представником картельного об'єднання рівноправного виду був ЄС до 2004 р. Економічний розвиток його членів був приблизно однаковим. Звичайно, економічні показники Німеччини були в цілому дещо кращими за інших, але не відрізнялися в рази. Тому декларована рівноправність (наприклад, прийняття рішень з принципових питань тільки за умови повної згоди всіх учасників) реалізовувалася практично. Жодна країна не сприймалася як лідер, на якому лежить відповідальність (та більші витрати) за забезпечення стабільності об'єднання. Тягар підтримки стабільності однаково лягав на всіх членів, а тому ніхто нікого не звинувачував в особливих виграшах та не вимагав особливих додаткових витрат.

Ситуація докорінним чином змінилася, коли ЄС розширився за рахунок країн з відносно низьким рівнем розвитку. Нові члени ЄС, отримавши великі права та можливості, зразу намагалися скористатися ними. І дійсно, багато з них отримали реальний виграш від членства у ЄС уже в перші роки [24]. Однак буквально за 5-6 років ЄС трансформується в інтеграційне об'єднання лідерського типу. Виділяються кілька країн (Німеччина, Франція, Велика Британія), які іншими членами співтовариства починають сприйматися як лідери з усіма тими вимогами, які викладені у попередньому пункті. І що характерно, таке сприйняття стало поширюватися не тільки на нових, але й на «старих» членів. Це дуже наочно показала криза у Греції, яка була пов'язана, перш за все, з надмірним державним боргом, дефіцитом бюджету та низькою ефективністю економіки. Реально країна зіткнулася з проблемою платоспроможності та ймовірністю суверенного дефолту.

Така ситуація створювала загрозу стабільності фінансової системи усієї зони євро, оскільки робила непередбачуваною динаміку його курсу. Виникла навіть загроза виходу Греції з єврозони. Саме тоді аналітиком Citigroup Віллемом Буйтером вперше було використано термін Grexit для позначення виходу Греції з ЄС.

Крім того, поширювалося невдоволення з боку платників податків у інших країнах, які вважали, що їхнім коштом покривається надмірне споживання у Греції. Це посилювало дезінтеграційні позиції противників ЄС практично в усіх країнах, що знайшло своє підтвердження у результатах референдуму, проведеного у червні 2016 р. у Великій Британії щодо її членства в ЄС. На питання «Чи потрібно Великобританії залишатись членом Європейського Союзу?» більшість населення (51,9%) віддало свій голос за відповідь «Ні», що поклало початок процесу Vexit – виходу Великої Британії з ЄС [25].

Сучасні проблеми Євросоюзу є переконливим прикладом діалектичної єдності процесів інтеграції та дезінтеграції. Саме розширення ЄС за рахунок нових членів, як форма прояву інтеграційних процесів, стала причиною посилення дезінтеграційних процесів. З іншого боку, руйнування СРСР, як прояв дезінтеграції, значно посилює інтеграційні устремління його колишніх республік щодо вступу до ЄС (три з яких уже реалізували цю мету, а ще три намагаються це зробити).

Вичерпання потенціалу інтеграційних об'єднань лідерського виду підтверджується й тими проблемами, з якими вони зіткнулися зараз. І це стосується як економічних союзів, так і політичних. Так, відмова США брати на себе основний тягар щодо фінансування НАТО та їх вимога до інших членів цієї організації збільшити свої військові витрати викликали серйозні суперечності між учасниками.

Останніми роками з подібними проблемами також зіткнулися й два інших міжнародних інтеграційних об'єднання – АСЕАН та АТЕС.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) була створена ще у 1967 р., куди увійшли 10 країн цього регіону. Протягом 50 років члени асоціації мають приблизно однаковий рівень розвитку для більш-менш успішного вирішення проблем координації взаємної торгівлі. Останніми ж роками Китай виступив з ініціативою про створення найбільшої у світі зони вільної торгівлі, куди, крім країн – членів АСЕАН, ще увійшли 6 Австралія, Індія, Китай, Нова Зеландія, Південна Корея та Японія. На частку цих країн припадає третина світової економіки та майже половина населення Землі. Однак у листопаді 2019 р. на саміті країн – потенційних учасниць угоду так і не вдалося підписати через висловлену Індією пересторогу щодо

можливості напливу дешевих китайських товарів на внутрішні ринки учасників об'єднання [26].

Організація «Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво» (АТЕС) заснована у 1989 р. з метою сприяння співробітництву та вільній торгівлі держава Азійсько-Тихоокеанського регіону. Сьогодні вона об'єднує 21 економіку (саме «економіку», а не «країну», оскільки сюди входять деякі члени, які не мають статусу самостійної країни). Однак внутрішні суперечності між світовими лідерами, які є членами цієї організації (фактично торговельна війна між США та Китаєм), роблять її діяльність зовсім не ефективною. Так, під час саміту організації у 2018 р. не вдалося прийняти жодної офіційної угоди [27]. А в 2019 р. саміт взагалі не відбувся через відмову Чилі його приймати [28].

Таким чином, є всі підстави стверджувати, що сьогодні у світовому господарстві переважають дезінтеграційні процеси, що не виключає наявності й протилежних тенденцій. Можна виділити кілька груп негативних наслідків дезінтеграції, які тією чи іншою мірою стосуються її учасників:

- **необхідність переорієнтації виробництва: пошук нових постачальників, ресурсної сировини, ринків збуту.** Дезінтеграційні процеси руйнують існуючі зв'язки між країнами. На будь-якому етапі інтеграції вихід з об'єднання пов'язаний зі скасуванням преференційних умов торгівлі та інвестицій. У такому випадку продукція з країн, що раніше були партнерами, стає дорожчою та не має переваг перед світовими аналогами;

- **порушення соціальної та політичної стабільності, напружене становище в країні можуть спровокувати значні економічні втрати.** Дезінтеграція уособлює погіршення відносин з країнами, що раніше були партнерами, і часто охоплює не тільки зміну економічних умов, але й політичного курсу держави;

- **зміна умов торгівлі, кредитування та інвестування з країнами інтеграційного об'єднання.** Країни – члени інтеграційного об'єднання, зазвичай забезпечують підтримку, що закріплюється умовами угод. У межах об'єднання на етапі спільного ринку між країнами відсутні бар'єри на шляху руху капіталу. Це провокує значний приплив інвестицій до країни-членів не тільки з країн блоку, але й з інших держав. Умови кредитування вирівнюються у всіх країнах об'єднання. Під час процесу дезінтеграції нестабільні та невизначені відносини між країнами колишнього об'єднання зменшують привабливість інвестування в економіку для внутрішніх та зовнішніх інвесторів [12].

Саме усвідомлення цих недоліків дезінтеграції значно ускладнює практичну реалізацію рішення про Brexit: фактичний вихід Великої Британії кілька разів відкладався через неукладання договору про порядок виходу та нові відносини з ЄС.

Разом з тим слід усвідомлювати, що дезінтеграція має й позитивні наслідки, на які, як правило, орієнтуються її прихильники. До них, на нашу думку, слід віднести таке:

- ***вільний вибір політики, не обмежений умовами та цінностями інтеграційного об'єднання.*** Інколи заради реалізації спільних інтересів інтеграційного об'єднання країнам-учасникам доводиться поступатися власними інтересами. Процес дезінтеграції звільняє країни від зобов'язань та дозволяє зосередитись на інтересах власної країни;

- ***можливість відстоювання інтересів національних виробників та споживачів.*** Наприклад, членство у Світовій організації торгівлі значно обмежує використання тарифних інструментів захисту внутрішнього ринку від заливів іноземних товарів. Це не завжди на користь країнам, які поки що не мають внутрішніх виробників, здатних конкурувати з іноземними компаніями. Відмова від існуючих угод дозволяє поновити тарифні бар'єри, захистити національних виробників від конкуренції та відновити стабільність в економіці;

- ***збереження культурних цінностей та традицій.*** Дезінтеграційні процеси дозволяють зберегти власні культурні цінності та особливості національних традицій, без необхідності доводити всі продукти та послуги до уніфікації з іншими країнами [12].

Однак не існує методик, які б дозволяли точно підрахувати всі втрати та здобутки як від інтеграції, так і від дезінтеграції. Тому відповідні рішення, як правило, приймаються під впливом певного емоційного сприйняття відповідних подій та керуючись набором цінностей, які властиві суб'єктам, що приймають рішення.

1.3. Діджиталізація та розвиток телекомунікацій

Сучасне інформаційне суспільство вступає в особливий етап свого розвитку, коли цифрові технології докорінно змінюють не тільки форму відносин між економічними суб'єктами, але досить часто надають цим відносинам особливого змісту. Діджиталізація ставить нові вимоги до країн, які намагаються інтегруватися із сучасним світовим господарством. Вони мають бути готові до цього процесу як з

точки зору наявності товарів та послуг, які можуть знайти своїх покупців на світових ринках, так і з точки зору можливості забезпечити певні канали спілкування, що відповідають сучасним стандартам. Тому надзвичайно важливо, щоб масштаби та тенденції розвитку інформаційно-комунікаційних технологій гармонізувалися з тим, що відбувається у сучасному світі.

За даними Звіту про показники інформаційного суспільства за 2018 р. [28] можна говорити про три основні тенденції розвитку телекомунікацій у сучасному світі. По-перше, значно розширюється доступ до використання телекомунікацій як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. У 2018 р. світ перетнув психологічний рубіж у поширенні використання Інтернету: 51,2% населення світу мають доступ до цього каналу спілкування. І хоча останніми роками приріст цього показника загальмувався (через практично повне насичення Інтернетом у розвинених країнах), усе одно він зростає досить динамічно за рахунок країн, що розвиваються. По-друге, особливо прискорено зростає використання широкосмугових мереж, як фіксованих, так і мобільних. Це значно розширює суто технічні можливості внутрішнього і міжнародного спілкування та створює нові форми передавання інформації. По-третє, випереджаючими темпами зростають мобільні канали комунікації як у телефонії, так і у використанні Інтернету. Так, у 2018 р. кількість абонентів мобільного зв'язку на 100 жителів планети досягла показника 107, тоді як кількість користувачів стаціонарних телефонів скоротилася з 20,0 у 2005 р. до 12,4 у 2018 р.

В Україні спостерігаються подібні тенденції. У цілому прискорюються темпи зростання обсягів реалізованих послуг у сфері комунікацій та поштового зв'язку: якщо у 2017 р. приріст склав 6,7%, то у 2018 р. – 9,8%. Прискорюється також зростання доходів від надання послуг мобільного зв'язку, хоча й зростають вони дещо повільніше, ніж доходи взагалі (3,3% у 2017 р. та 9,4% у 2018 р.). Доходи ж від послуг Інтернету, навпаки, зростають вищими темпами, хоча і з затуханням: 18,8% та 13,5% у досліджувані роки [23]. Разом з тим слід звернути увагу, що інколи темпи приросту доходів виявляються нижчими, ніж темпи зростання цін. Якщо ж перераховувати обсяги реалізації у зіставних одиницях, то у 2016 р. вони становили лише 1 910 млн дол. проти 3 485 млн дол. у 2014 р. [28]. Сусідами України у світовому рейтингу за цим показником виявилися Казахстан, Ангола, Болівія та Словаччина.

Ключові показники розвитку телекомунікацій в Україні порівняно з відповідними показниками по Європі та світу в цілому наведено в табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Ключові показники розвитку телекомунікацій в Україні, Європі та світі*

Показник	Україна	Європа	Світ
Кількість абонентів фіксованої телефонії на 100 жителів	17,2	35,8	13,0
Кількість абонентів мобільно-стільникової мережі на 100 жителів	133,5	120,4	103,6
Кількість користувачів широкосмугового мобільного зв'язку на 100 жителів	41,7	85,9	61,9
3G покриття (% населення)	90,0	98,3	87,9
LTE/WiMAX покриття (% населення)	3,0	89,6	76,3
Питома вага індивідуальних користувачів Інтернету (%)	57,1	77,2	48,6
Питома вага домогосподарств, які мають комп'ютери (%)	62,0	78,6	47,1
Питома вага домогосподарств, які мають підключення до Інтернету (%)	58,8	80,6	54,7
Кількість користувачів фіксованого широкосмугового Інтернету на 100 жителів	12,6	30,4	13,6
Ступінь поширення фіксованого широкосмугового Інтернету залежно від швидкості (%):			
від 256 Kbit/сек. до 2 Mbit/сек.	0,4	0,6	4,2
від 2 to 10 Mbit/сек.	4,2	12,4	13,2
10 Mbit/сек. та більше	95,4	87,0	82,6

* Складено за: Measuring the Information Society Report, Volume 2, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-2-E.pdf>

Аналізуючи дані табл. 1.9, слід звернути увагу на кілька аспектів, які характеризують особливості розвитку мережі телекомунікацій в Україні на фоні загальносвітових та європейських тенденцій.

1. Україна дещо пізніше більшості європейських країн вступила на шлях масової телефонізації. Якщо для країн Європи ще у 70–80-ті роки минулого століття наявність стаціонарного телефону була нормою, то для України це частіше виглядало як виняток. Масова телефонізація збіглася з появою мобільного зв'язку. Саме це послужило однією з причин, що Україна навіть не наблизилася до європейських показників кількості абонентів фіксованої телефонії на

100 жителів (хоча й має показник, вищий за середній по світу). А от за кількістю абонентів мобільно-стільникової мережі вона може претендувати на лідерські позиції у світі. Це може бути прикладом так званих «переваг відставання», коли країна, що розвивається, не має повторювати весь шлях розвинених країн, а може «зрізати кути» на шляху науково-технічного прогресу.

2. Мобільний інтернет в Україні не використовує найсучасніші технології, а базується на досягненнях минулих десятиліть. Так, лише 3% населення має доступ до LTE/WiMAX, що являють собою дві новітні технології доступу до високошвидкісного мобільного широкосмугового інтернет-сервісу, тоді як у Європі цей показник становить 90%.

3. Ступінь поширення комп'ютерів серед домашніх господарств в Україні дещо вище світових показників, але суттєво поступається європейським, хоча фіксований широкосмуговий Інтернет у більшості випадків є досить сучасним за показниками швидкості.

Таким чином, за основними показниками розвитку телекомунікацій Україна випереджає загальносвітові та наближається до європейських. Разом з тим відставання у поширенні сучасних технологій та пристроїв для Інтернет-комунікацій може стати на заваді інтеграції нашої країни з європейським інформаційним суспільством, оскільки нашому населенню може не вистачити навичок та технічних можливостей для ефективного спілкування.

Отже, геостратегічні реалії сучасного світу змінюються досить динамічно та всебічно. Серед численних нових тенденцій ми виділили лише найважливіші:

- зміна у співвідношенні лідерів світової економіки та перехід до поліцентричної моделі. Розрахунок глобального індексу лідерства, запропонованого нами, показує, що центрами світової економіки сьогодні можна вважати США, ЄС та Китай. Намагаються зайняти таку позицію Росія та Японія. Це поглиблює суперечності між самими центрами, між центрами та претендентами та між самими претендентами, що робить сучасний світ надзвичайно нестійким;

- циклічність інтернаціоналізації світового господарства. Цикл включає прискорювальну фазу, коли інтеграційні процеси переважають дезінтеграційні, та уповільнюючу фазу, коли, навпаки, домінують дезінтеграційні процеси. Сучасне світове господарство перебуває у завершальній частині уповільнюючої фази, коли традиційні форми інтеграції вичерпують себе та зароджуються нові, які будуть визначати зміст наступної прискорювальної фази.

Інтеграційні об'єднання лідерського типу, які переважали на попередній прискорювальній фазі будуть поступатися об'єднанням партнерського типу. Однак їх поширенню буде протистояти боротьба світових економічних центрів за зони впливу;

– вступ інформаційного суспільства у фазу цифрової економіки. Діджиталізація усіх суспільних процесів буде позначатися як на технології здійснення міжнародних операцій, так і на їх змісті. Країни, які не зможуть забезпечити нормальні умови для становлення цифрової економіки, опиняться на узбіччі світового розвитку [31].

Деталізації, доповненню та особливостям перебігу геополітичних змін у різних сферах світового та національного господарства й будуть присвячені наступні розділи.

Список використаної літератури

1. Капков С.С. Полицентризм как основное направление современной американской геополитической мысли / С.С. Капков // Политекс. – 2009. – Т. 5, № 2. – С. 254–268.

2. Cohen S.B. Geography and Politics in a Divided World / S.B. Cohen. – Oxford, 1971.

3. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн; пер. с англ. П.М. Кудюкина; под общ. ред. канд. полит. наук Б.Ю. Кагарлицкого. – СПб.: Университетская книга, 2001. – 416 с.

4. Wallerstein I. The Decline of American Power. The U.S. in a Chaotic World / I. Wallerstein. – New York; London: The New Press, 2003. – 324 p.

5. Чугаєв О.А. Глобальні виміри економічної сили країни: монографія / О.А. Чугаєв. – Київ: Київський університет, 2017. – 495 с.

6. Kholod B. Exchange rate and its impact on foreign economic activity / B. Kholod, A. Zadoia // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2009. – № 1 (2). – С. 3–17.

7. Central Intelligence Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library>

8. Глобальный индекс инноваций. Гуманитарная энциклопедия: Исследования [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2019 (последняя редакция: 23.04.2019). – Режим доступу:

<https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>.

9. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/>

10. The world's top innovators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2007-Report.pdf>.

11. Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві: монографія / О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, Н.В. Резнікова та ін.: за ред. О.І. Шниркова. – К.: Київський університет, 2018. – 159 с.

12. Задоя А.О. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси: суперечливі наслідки / А.О. Задоя, А.П. Боцула // Академічний огляд. – 2017. – № 1. – С. 92–97.

13. Задоя А.О. Сучасні тенденції дезінтеграційних процесів у ЄС / А.О. Задоя, А.П. Боцула // Нобелівський вісник. – 2017. – № 1 (10). – С. 30–37.

14. Федоренко В.Я. Сутність і класифікація типів і причин дезінтеграції / В.Я. Федоренко // Інтеграційні процеси в країнах СНД. – 1996. – С. 48–51.

15. Якубовський С.О. Процеси економічної дезінтеграції та їх моделювання / С.О. Якубовський // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. – 2012. – Т. XV, № 2. – С. 2–6.

16. Заболотна М.Ф. Роль інтеграційних та дезінтеграційних процесів у сучасному світі / М.Ф. Заболотна // Грани, Політологія. – 2015. – № 10 (126). – С. 27–31.

17. Історія Європейського союзу: Огляд від його заснування до сьогодення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nus.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/Kids-Book-part2_web.pdf – вільний.

18. Шевчук Б. Засади функціонування Європейського союзу / Б. Шевчук // Ефективність державного управління: зб. наук. праць. – 2015. – Вип. 44. – С. 21–28.

19. Мінгазутдінов І.О. Заклучний акт Наради з безпеки та співробітництва в Європі 1975 // Українська дипломатична енциклопедія: у 2 т. / редкол.: Л.В. Губерський (голова) та ін. – К: Знання України, 2004. – Т. 1. – 760 с.

20. Матьовка Л.М. Радянсько-югославський конфлікт 1948 року: причини та наслідки / Л.М. Матьовка // Науковий вісник УжНУ. – 2002. – № 7. – С. 128–132.

21. Держалюк М.С. Угорська революція 1956 року: причини, результати та уроки (частина 2) / М.С. Держалюк // Проблеми всесвітньої історії. – 2017. – № 2 (4). – С. 110–137.

22. Бабік Н. Карибська криза 1962 р. за спогадами радянських учасників подій / Н. Бабік // Український історичний збірник. – 2003. – № 5. – С. 280–292.

23. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua

24. Задоя А.О. Вплив Європейської спільноти на трансформацію польської економіки: підсумки перших років членства в ЄС / А.О. Задоя, Б. Шлюсарчик // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2006. – № 5/2. – С. 9–16.

25. Curtice J. How deeply does Britain's euroscepticism run? / John Curtice // NatCen Social Research. – 2016.

26. Саміт АСЕАН відклав створення найбільшої у світі зони вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2811084-samit-asean-vidklav-stvorennia-najbilsoi-u-sviti-zoni-vilnoi-torgivli.html>

27. Вперше в історії саміт АТЕС завершився без жодної офіційної угоди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://espreso.tv/news/2018/11/19/vpershe_zh_30_rokiv_isnuvannya_samit_ates_zavershyvsya_bez_zhodnoyi_oficiynoyi_ugody

28. У Чилі скасували проведення саміту АТЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/news/20203904-u-chili-skasovali-provedennya-samitu-ates>

29. Measuring the Information Society Report, Volume 1, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-1-E.pdf>

30. Measuring the Information Society Report, Volume 2, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2018/MISR-2018-Vol-2-E.pdf>

31. Задоя А.О. Розвиток телекомунікацій в Україні: міжнародні співставлення / А.О. Задоя // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». Спеціальний випуск «Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин»: зб. тез міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 21 листопада 2019 р.). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2019. – № 20, т. 1. – С. 4–6.

*Розділ 2***СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ КРАЇН: СУТЬ,
ОЗНАКИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

2.1. Методологічні засади дослідження соціально-економічних моделей суспільства

Однією з особливостей сучасного світу є його різноманітність. Кожна країна має свою специфіку, що проявляється в економічній, соціальній, культурній та інших сферах. Це породжує відмінності в економічних пропорціях, факторах економічного зростання, ступені реалізації соціальних проблем, цілях і завданнях економічної політики, менталітеті людей тощо. Усе це дає підстави говорити про існування національних соціально-економічних моделей, властивих кожній країні.

Разом з тим деякі риси національних моделей повторюються (або є досить близькими) у різних країнах, що є підставою для їх об'єднання у певні види чи навіть типи. Такі узагальнення дозволяють класифікувати країни, порівнювати їх між собою, визначати більш ефективні соціально-економічні моделі, прогнозувати можливі напрями подальшого розвитку.

Вивчення соціально-економічних моделей має не тільки пізнавальне значення, але й дозволяє розв'язати багато практичних проблем. Особливо це актуально для країн з перехідною економікою, де існуючі соціально-економічні моделі характеризуються незавершеністю свого формування. І подальший розвиток країни буде багато у чому залежати від тієї моделі, яку вона обере як зразок для наслідування. Звичайно, існують численні об'єктивні фактори, які обмежують цей вибір (скажімо, наявність тих чи інших природних ресурсів, географічне положення країни, історичні та культурні традиції, менталітет населення тощо). Однак існує й певний «коридор свободи» у політичного керівництва країни щодо вибору соціально-економічної моделі. С.І. Кочук вважає, що ті чи інші національні соціально-економічні моделі є результатом відповідної політики, яку проводить влада країни [1]. Є численні історичні факти, що підтверджують справедливність цього твердження. Адже багато успішних країн сьогодення мають соціально-економічні моделі, які

були сформовані саме в результаті цілеспрямованих дій їх керівництва. Тому надзвичайно важливим є пізнання суті соціально-економічної моделі, показників, які її характеризують, факторів, що обмежують її вибір, та можливих шляхів її формування.

На жаль, на сьогодні мають місце значні розбіжності у розумінні суті соціально-економічної моделі та пов'язаних з нею понять: економічна система, соціально-економічна система, економічна модель. Найбільш поширеним є ототожнення понять «економічна система» та «соціально-економічна система». Так, автори відомого підручника «Економічна компаративістика» використовують ці поняття як синоніми [2]. Відповідно досить часто ототожнюються й терміни «економічна модель» та «соціально-економічна модель». Інколи використовується термін «модель соціально-економічного розвитку» як аналог соціально-економічної моделі [3, с. 29; 1]. Потребує також уточнення співвідношення понять «система» та «модель». Тому й розпочнемо наш аналіз саме зі з'ясування цих питань.

На нашу думку, найстарішим за часом виникнення та найбільш загальним є поняття «економічна система». Воно може використовуватися як на макрорівні, так і на мікрорівні. Будь-яке підприємство є перш за все економічною системою. Адже воно поєднує в собі безліч елементів, які пов'язані між собою та взаємодіють як єдине ціле. Як пише К.І. Чумаков, «економічну систему можна розглядати як упорядковану сукупність господарських зв'язків і відношень, які встановлюються в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції та послуг» [4]. Певною мірою ще Аристотель, досліджуючи способи ефективного ведення господарства рабовласницького дому, фактично аналізував мікроекономічну систему. Такий підхід є актуальним і сьогодні, однак він не є об'єктом нашого дослідження, оскільки його мета – аналіз макрорівневих систем та моделей.

Існує безліч визначень економічних систем суспільства. На нашу думку, досить вдалим є формулювання, яке наводиться у колективній монографії «Соціально-економічна модель: становлення та розвиток». «Економічна система суспільства, – зазначають автори, – визначається як сукупність усіх економічних процесів, які відбуваються у суспільстві на основі діючих у ньому майнових відносин та організаційних форм» [3, с. 29]. У цьому визначенні звертається увага на два ключових моменти, які описують економічну систему суспільства: відносини власності та організаційні форми здійснення економічних процесів.

Уже навіть в Аристотеля ми зустрічаємо перші паростки підходу до суспільства як єдиного цілого. Зокрема він зробив спробу виділити різні типи держав за критеріями кількості тих, хто в них панує (багато чи один), та що вони ставлять за мету – загальне благо чи приватні інтереси. Держави, що належать до першої групи, він називає правильними, а до другої – неправильними [5, с. 105].

Першими дослідниками економічних систем суспільства можна вважати меркантилістів, які розглядали економіку країни як єдиний економічний організм та з'ясовували, зокрема, найбільш сприятливі для нього варіанти зовнішньоекономічної політики (протекціонізм). Подальшого розвитку макроекономічний підхід набуває у працях фізіократів (Ф. Кене) при розробці засад суспільного відтворення, які через багато років перетворилися на баланс міжгалузевого обміну. Представники класичної політичної економії дали світу характеристики закритої та відкритої економічних систем. Особливої уваги заслуговує опис А. Смітом економічної системи, яка працює на основі принципів ринкового обміну.

Серйозний вплив на подальший розвиток макроекономічних досліджень економічних систем справив марксизм через введення в обіг понять «спосіб виробництва» та «суспільно-економічна формація». Якщо спосіб виробництва характеризує певний рівень розвитку продуктивних сил та відповідних йому виробничих відносин, то суспільно-економічна формація включає ще й надбудову, яка формується на основі цього економічного базису. Оскільки в основу визначення цих понять покладено «певний рівень розвитку», то уже цей методологічний підхід визначив сферу використання способу виробництва та соціально-економічної формації: типологізація історичних етапів розвитку економічної системи суспільства. І хоча з часом послідовники марксизму дещо вульгаризували марксистські положення (наприклад, приписали К. Марксу лінійне ставлення до зміни формацій (первісний лад, рабство, феодалізм, капіталізм, комунізм), хоч глибоке вивчення його теоретичної спадщини й не підтверджує такої однозначної послідовності), формаційний підхід відіграв свою важливу роль у пізнанні історичного процесу розвитку економічних систем суспільства.

Паралельно з дослідженням економічних систем поступово до сфери аналізу залучаються й економічні моделі. Як і в попередньому випадку, слід розрізняти мікроекономічні та макроекономічні моделі. На мікрорівні найчастіше під економічними моделями розуміють певний взаємозв'язок між економічними змінними, який дозволяє прогнозувати результат. Одним з прикладів на перший погляд досить

простого, але вдалого застосування економічних моделей є розробка Альфредом Маршалом теорії попиту, пропозиції та рівноважної ціни. Поступово виділяється цілий напрям мікроекономічних досліджень на основі використання економіко-математичних моделей. Багато в чому він є домінуючим і сьогодні.

Поступово сфера використання моделей виходить за межі мікроекономіки та охоплює всі рівні економіки (мезо, макро, мега). З'являються моделі, які дозволяють прогнозувати показники не тільки економіки країни в цілому, але навіть світового господарства. Однак мова переважно йде лише про кількісні параметри.

Поняття економічної моделі суспільства (країни) суттєво відрізняється від його мікроекономічного та макроекономічного аналогів. Виділення таких моделей має іншу мету. Воно не пов'язане з прогнозуванням значення тих чи інших показників. Завданням економічного моделювання суспільства є пізнання різних можливих варіантів існування економічних систем у межах однієї сутності, оцінка закономірностей їх функціонування та розвитку, а також порівняння ефективності в досягненні поставлених цілей. Ми погоджуємося з думкою А.І. Колганова та О.В. Бугаліна, що економічна модель суспільства – це «саме теоретичне відображення, яке абстрагується від багатьох рис реального економічного життя та виділяє певні загальні закономірності того чи іншого виду та типу економік» [3, с. 24].

Тривалий час в економічній науці панувало класичне (неокласичне) уявлення про економічну систему та відповідну їй економічну модель суспільства, яка будується на таких засадах:

- єдино правильною економічною системою є ринкова система. Можливе виникнення неринкових систем є відхиленням від нормального ходу подій та приречене на загибель;

- єдиним ефективним способом вирішення економічних проблем є ринкове саморегулювання. Це і є основним способом функціонування системи;

- держава може бути економічним суб'єктом та учасником економічних процесів. Однак її роль та функції надзвичайно обмежені;

- ефективність економічної системи визначається тим, наскільки безперешкодно можуть діяти ринкові механізми саморегулювання.

Однак уже в першій третині XX ст. відбуваються події, які змушують дещо по-іншому поглянути як на економічні системи, так і на їх моделі. По-перше, після революції 1917 р. в Росії виникає економічна система, побудована на неринкових принципах

функціонування. Певні успіхи, досягнуті нею у змаганні з ринковою економікою, потребували нового переосмислення існуючих реалій.

По-друге, Велика депресія 1929–1932 рр. і «Новий курс» Рузвельта не тільки продемонстрували обмеженість ринкового регулювання, але й показали можливість існування іншої моделі ринкової економічної системи, де держава відіграє суттєву роль. Теоретичним узагальненням цієї нової ситуації стала кейнсіанська економічна модель суспільства.

Величезна заслуга Дж.М. Кейнса полягає у розробці ним теорії макроекономіки як основи для здійснення державного регулювання. Вибудовуючи теорію загальної макроекономічної рівноваги, Кейнс показав обмеженість ринкового саморегулювання та його нездатність розв'язати такі проблеми, як безробіття, порушення рівноваги на товарному та грошовому ринку. Для цього потрібна активна роль держави, яка на відміну від неринкової економічної системи не бере на себе всю повноту регулювання життя суспільства, а лише виправляє так звані провали ринку, залишаючись у межах ринкової економічної системи. Таким чином, як практика господарювання, так і кейнсіанська теорія підтвердили полімодельність економічних систем суспільства.

Новим кроком в усвідомленні багатоваріантності моделей економічних систем стала теорія «господарських порядків» В. Ойкена [6]. Згідно з цією теорією всі економічні системи можна розмістити на лінійній шкалі, де крайніми точками будуть виступати так звані «чисті форми» господарських порядків, якими є ринкове господарство та економіка з централізованим управлінням (рис. 2.1). Оскільки в реальному житті чистих форм не існує, то кожна модель економічної системи буде поєднувати в собі як риси ринкової економіки, так і економіки, що управляється державою.

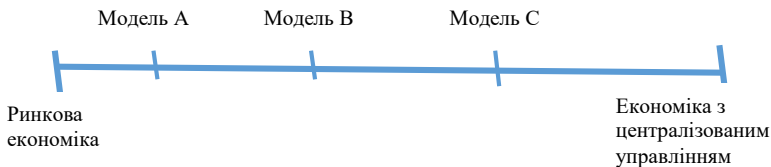


Рис. 2.1. Шкала економічних моделей, за В. Ойкеном

І хоча В. Ойкен вважав, що у кожній моделі при фактичній наявності елементів як ринкової, так і неринкової економіки котрийсь із них залишається домінуючим, такий підхід став теоретичною основою для розробки концепції змішаної економіки. Відмінною

рисою її є саме відсутність домінуючого компонента при можливому кількісному переважанні. Саме концепція змішаної економічної системи є сьогодні домінуючою в економічній науці.

Разом з тим праці В. Ойкена та його прихильників (розробників теорії соціального ринкового господарства) переконливо показали, що сучасні системи господарювання не можуть орієнтуватися виключно на вирішення лише економічних проблем, ігноруючи соціальні. Реалізація «Нового курсу» Рузвельта, побудова соціального ринкового господарства у Німеччині, шведський досвід запровадження соціально орієнтованої економічної моделі, численні приклади інших національних моделей привели до того, що з другої половини XX ст. усе частіше почали використовувати більш розширені поняття – соціально-економічні системи суспільства та соціально-економічні моделі.

Якщо в економічних моделях присутні два компоненти (ринок та держава), співвідношення яких визначає вид моделі, то у соціально-економічних моделях додається третій компонент – громадянське суспільство (далі – суспільство). Іншими словами, ефективність тієї чи іншої моделі визначається не тільки вдалим поєднанням ринкового саморегулювання та державного регулювання, а й тим, яку роль у системі виконує суспільство. Слід звернути увагу, що суспільство, з одного боку, стає активним учасником регуляційних процесів, а з іншого – є метою функціонування усієї системи. Факторами економічного розвитку стають не тільки матеріально-технічні ресурси та інформація, а й ступінь залучення громадянського суспільства до вирішення економічних проблем. Набувають особливо значення такі соціальні чинники, як соціальний капітал, довіра, соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна культура тощо. Вони однаковою мірою спрацьовують як на мікро-, так і на макрорівнях.

Разом з тим ефективність функціонування соціально-економічних систем оцінюється не тільки суто економічними показниками, але й здатністю їх вирішувати соціальні проблеми. Так, останніми роками змінюється ставлення до економічного зростання. Набуває поширення теорія інклюзивного розвитку, яка, зокрема, передбачає оцінку того, наскільки економічне зростання вплинуло на рівень життя населення [7; 8].

Перші паростки визнання важливості соціальної компоненти у функціонуванні економічної системи ми знаходимо вже у «Новому курсі» Рузвельта, про який мова йшла вище. 16 червня 1933 р. конгрес США прийняв закон, який мав назву «National Industrial Recovery Act» («Про відновлення національної промисловості»). Цим законом не

тільки запроваджувався принцип чесної конкуренції (на відміну від вільної конкуренції), а й передбачалося вирішення цілої низки соціальних питань. Так, зокрема, закон регламентував умови праці, вперше вводив мінімальну погодинну оплату в розмірі 25 центів, нормований робочий тиждень, а також дозволяв об'єднуватися у профспілки і підписувати колективні договори [9].

Однак у більш-менш завершеному вигляді концепція соціально-економічної моделі знаходить своє вираження в теорії соціально орієнтованої ринкової економіки. Найчастіше цю модель називають німецькою. Головними її рисами є таке:

- велика питома вага державної власності, що дозволяє їй відігравати важливу роль у суспільному житті;
- використання в макроекономічному регулюванні як традиційних методів та інструментів (кредитно-грошових та фіскальних), так і специфічних (перш за все, активне регулювання трудових відносин);
- особлива державна підтримка «середнього класу» через стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу;
- підтримка високих соціальних стандартів за рахунок коштів державного бюджету [10].

У широко відомих Дюссельдорфських принципах 1949 р. християнських демократів було, зокрема, зафіксовано «природне право на роботу», «соціальне страхування як основу соціальної безпеки» та «соціальне забезпечення згідно з доведеною потребою із суспільних фондів поза соціальним страхуванням». Слід звернути увагу на саму послідовність цих принципів. Перш за все, зберігається підхід, за яким кожен має потурбуватися про себе сам. Держава ж буде допомагати в тому, щоб громадяни мали роботу. Маючи доходи, громадяни повинні потурбуватися про накопичення коштів для розв'язання тих проблем, які можуть у них виникати (безробіття, тимчасова втрата працездатності, досягнення похилого віку тощо). З цією метою створюється розгорнута система соціального страхування (як обов'язкового, так і добровільного). І лише у тих випадках, коли потреба є «доведеною», держава фінансує соціальне забезпечення за межами соціального страхування.

Не менш відомою є шведська модель, про яку заговорили у 60-ті роки минулого століття. Суть цієї моделі досить повно висвітлюється в економічній літературі [11]. Тому звернемо увагу лише на той факт, що досягнення високих соціальних стандартів у країні стало можливим за рахунок активної ролі держави, яка не тільки не

відкидала ринкових принципів ведення господарства, а навпаки, всіляко їх використовувала для досягнення соціальних цілей.

Сьогодні в економічній літературі ми можемо знайти найрізноманітніші підходи до виділення тих чи інших соціально-економічних моделей. Разом з тим більшість дослідників звертають увагу на загальний опис моделі без використання більш-менш доступних кількісних параметрів та критеріїв. Спробуємо заповнити цю нішу в економічних дослідженнях.

2.2. Критерії та показники класифікації соціально-економічних моделей

На наш погляд, для систематизації наших знань про соціально-економічні моделі доцільно виділити їх типи, види та національні соціально-економічні моделі конкретних країн (рис. 2.2).

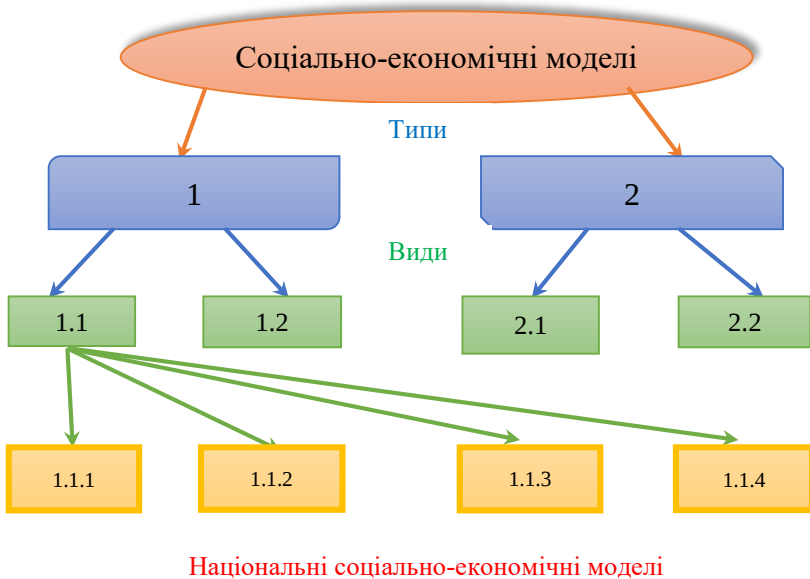


Рис. 2.2. Типи, види та національні варіанти соціально-економічних моделей

Типи соціально-економічних моделей виділяються за найбільш загальними, сутнісними критеріями, які відрізняють одну соціально-

економічну систему від іншої: панівний тип власності, основні цінності суспільства, домінуючий механізм регулювання тощо. Традиційно в сучасній економічній літературі виділяють два типи соціально-економічних моделей: ринковий та неринковий. Останній тип може називатися по-різному: господарство, що управляється централізовано (В. Ойкен), централізований порядок (Ф. Хайєк), розподільча економіка (С. Коен), адміністративно-командна система (Г.Х. Попов). Однак це не змінює його суті, яка полягає в запереченні приватної власності, відстороненні ринку від виконання ним регулюючих функцій, гіпертрофуванні ролі держави як регулятора економічних процесів, висуванні на перший план так званих суспільних інтересів при повному ігноруванні індивідуальних. В історичному плані до неринкових економічних (але не соціально-економічних!) моделей можна віднести традиційну економіку, базовану на натуральному господарстві. У сучасному ж світі таких економічних моделей не так багато. Зазвичай до них відносять економічну модель КНДР, певною мірою Куби, Венесуели, низки країн Африки, де панують військові режими.

Інколи на протигагу ринковому та неринковому типу економічних моделей виділяють соціально-економічну систему (і відповідно соціально-економічну модель) змішаної економіки. У певному контексті це справедливо, особливо коли мова йде про так звані чисті моделі. Змішана економіка якраз не є чистою моделлю. Однак за своєю суттю змішана економіка у її сучасному розумінні є ринковою економікою, адже для неї властиві всі атрибути останньої: приватна власність, свобода підприємництва, ринкові механізми саморегулювання. Посилення ж ролі держави, навіть її зрівняння з ринком у вигляді регулятора не підірвало основні засади ринковості економічної системи. Тому в наших подальших дослідженнях ми не будемо окремо виділяти модель змішаної економіки, розуміючи, що абсолютна більшість соціально-економічних моделей сучасного світу є ринкового типу змішаної форми.

Численні спроби порівняння економічних моделей різних країн, намагання виділити в них щось спільне, що їх об'єднує, та особливості функціонування соціально-економічних моделей у різних умовах породили особливий розділ економічної науки, який отримав назву економічної компаративістики, яка особливо швидко розвивається з кінця ХХ ст. Уже написані не тільки фундаментальні дослідження [12; 13], але й підручники [7; 14]. Однак досягти більш-менш єдиного підходу щодо критеріїв виділення тих чи інших видів моделей поки що не вдалося. І це певною мірою виправдано. По-перше, соціально-

економічне життя надзвичайно багатогранне, й завжди знайдеться якийсь аспект, який буде властивий для низки країн. І це дасть підставу говорити про належність їх моделей до одного виду. По-друге, різні дослідники ставлять перед собою свої особливі цілі. А тому й класифікація моделей може бути різною. Наведемо кілька прикладів.

А.І. Козлова виділяє три головні моделі економічного розвитку країни. Це:

– **ресурсна модель**. Ця модель головним чином орієнтується на природні ресурси, виробництво та гроші. При цьому високотехнологічні виробництва залишаються на другому плані;

– **інноваційна модель**. Навпаки, у цій моделі, з одного боку, гроші трансформуються у знання та інновації, а з іншого боку, інноваційні товари перетворюються на гроші;

– **інтелектуально-донорська модель**. Вона у чомусь схожа на інноваційну, однак не завершується виробництвом інноваційного товару [15, с. 126].

Такий підхід абсолютно виправданий, коли ставиться завдання знайти такий прототип економічної моделі, наслідуючи який можна було б підвищити інноваційність української економіки.

Зовсім інші критерії виділення видів соціально-економічних моделей демонструє С.І. Кочук. Вона виділяє **ліберальну (або приватно-корпоративну) модель**, для якої властиве «помітне домінування приватної власності, законодавче забезпечення максимальної свободи суб'єктів ринку; обмеженість сфери державного регулювання проведенням макроекономічної політики; відносно невелика частка держбюджету у ВВП та питома вага державних інвестицій і виплат соціального забезпечення у структурі державних видатків; законодавче забезпечення максимальної дії принципів конкуренції та підприємництва; високий рівень соціальної диференціації» [1, с. 7]. Ця модель властива для США, Великої Британії, Нідерландів, Ірландії, Нової Зеландії. **Неоліберальна модель** забезпечує індивідуальну свободу через укріплення та стимулювання приватної власності на засоби виробництва. **Соціально-орієнтована модель економічного розвитку** (перетинається з неоліберальною, інколи ототожнюється) представлена Німеччиною часів В. Ойкена. **Неоінституційна модель** була реалізована у скандинавських країнах, а **патерналістська модель** – у низці азійських країн (Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур) [1].

Ш.Ж. Рамазанов справедливо зазначає, що потрібно по-різному підходити до класифікацій соціально-економічних моделей країн з

розвинутою ринковою системою та тих, які ще тільки перебувають на цьому шляху. Наприклад, так звана азійська модель (Китай та низка інших країн Східної та Південно-Східної Азії) не є завершеною моделлю функціонування. Це, по суті, модель переходу до ринкової системи [3, с. 17].

Досліджуючи особливості економічного розвитку країн Вишеградської четвірки, А.О. Задоя обґрунтовує критерії споживацько-орієнтованої та інвестиційно-орієнтованої моделей [16]. Досить детальний опис різних моделей економічного розвитку наводить І.Ю. Штулер [17].

Однак найбільше розбіжностей в описі національних соціально-економічних моделей. Хоча термін «національні моделі» було долучено до наукового обігу порівняно недавно (остання третина ХХ ст.), кількість досліджень, присвячених цій тематиці, досить значна. Тут спостерігається дві крайності. На думку деяких авторів, існує лише три моделі національних економік: американська, німецька та шведська. Усі інші можна звести до цих трьох, звичайно, враховуючи національну специфіку. Сьогодні досить часто до них додають і так звану азійську, або східну, модель [18]. Вона дійсно оригінальна та враховує особливості менталітету населення цього регіону. Основним її змістом є переорієнтація зі споживання на інвестування. Штучно занижені ставки банківського процента (як закладами, так і за кредитами) створюють для бізнесу сприятливі умови розвитку підприємництва. З іншого ж боку, це не стало перепорою для заощаджень, оскільки втрати від низького рівня доходності населення намагалося компенсувати їх розміром. Така модель ніколи б не спрацювала у західних країнах з таким посиленням акцентом її населення на споживанні.

Іншою ж крайністю є визнання того факту, що кожна країна має свою власну соціально-економічну модель. Оскільки ж ситуація у кожній країні є специфічною, то й кількість соціально-економічних моделей буде відповідати кількості країн. Тому й з'являються описи іспанської, італійської, грецької та багатьох інших національних моделей.

Найчастіше представники тих чи інших країн висувують та обґрунтовують власну національну модель. Прикладом може послужити дослідження білоруських учених, які вважають, що за останні 20 років у Білорусі сформувалася оригінальна соціально-економічна модель, яка має такі особливості:

1. Сформована ефективна система державного управління, яка забезпечує стабільний політичний та економічний розвиток, підтримує громадський порядок та безпеку в країні.

2. Може максимально реалізувати національні інтереси через багатовекторну зовнішньоекономічну політику.

3. Забезпечує рівність усіх форм власності з урахуванням специфіки білоруського інституціонального середовища.

4. Реалізує ефективну соціальну політику держави в межах наявних бюджетних обмежень [3, с. 3].

Однак наведений опис, на нашу думку, містить більше політичних тверджень, ніж розкриває суть існуючої в Білорусі соціально-економічної моделі.

Ми досить критично ставимося взагалі до твердження про існування національних соціально-економічних моделей, тим більше для кожної країни. По-перше, саме визначення «модель» є певною абстракцією. Словники роз'яснюють значення слова «модель» через його синоніми – міра, аналог, зразок, взірць. Модель не може бути абсолютно унікальною й неповторною. Навпаки, соціально-економічна модель, як правило, має кілька реальних аналогів, які мають свою специфіку, але зберігають загальні ознаки моделі. Тому навіть коли назва якоїсь моделі й прив'язується до назви країни (наприклад, американська модель), то частіше за все мається на увазі не просто скан економіки США, а її узагальнення з виділенням характерних рис, які можуть повторюватися (й реально повторюються) в економіках інших країн. Характерною у цьому плані є поступова трансформація «шведської моделі» на «скандинавську модель», а «японської моделі» – на «азійську».

По-друге, соціально-економічна модель – це результат тривалого історичного розвитку, у ході якого формуються стійкі риси певної соціально-економічної системи. Сьогодні у світі налічується велика кількість країн з транзитивною економікою, для яких зарано говорити про сформовані соціально-економічні моделі. Адже їх соціально-економічна система зараз може принципово відрізнитися від того, що було десять чи навіть п'ять років тому.

Проведений аналіз підтверджує необхідність розробки більш чіткої системи критеріїв та кількісних показників, за якими доцільно виділяти соціально-економічні моделі суспільства. Ті реальні зміни, які відбулися у суспільному житті починаючи з другої половини ХХ ст., свідчать, що сьогодні уже неможливо вписати моделі в просту лінійну схему, де конкретна модель є поєднанням у різних пропорціях ринкового саморегулювання та державного регулювання економіки.

Поява соціального компонента підштовхує перейти до тривимірного умовного подання сучасних соціально-економічних моделей суспільства. Спробуємо це зробити за допомогою тетраедра, який ми назвали пірамідою соціально-економічної моделі (рис. 2.3.).

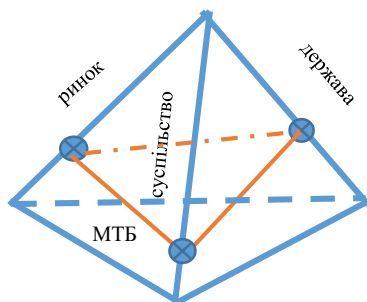


Рис. 2.3. Піраміда соціально-економічної моделі (розроблено автором)

Основу піраміди соціально-економічної моделі становить та матеріально-технічна база (МТБ), яка сформувалася у конкретній країні на певний час. Саме вона, власне кажучи, і визначає можливості країни розв'язувати як економічні, так і соціальні проблеми. Ребра тетраедра означають, відповідно, ринок, державу та суспільство. Усі вони рівноцінні, що й підкреслюється однаковим розміром ребер. Точка на кожному ребрі показує, яка питома вага кожного компонента у системі регулювання соціально-економічної системи (в сумі вони дають 1 або 100%). Збалансованою можна вважати таку модель, у якій сила кожного компонента має однакове значення. Іншими словами, ринку, державі та суспільству відводиться $1/3$ загальної сили. У цьому випадку співвідношення площі основи піраміди та площі, яка утворена перетином піраміди від з'єднання точок на ребрах, буде найбільшою. Посилення ж ролі будь-якого компонента може відбуватися лише за рахунок іншого. При цьому площа зрізу піраміди буде збільшуватися, зменшуватиметься співвідношення площ, що буде свідчити про виникнення певних дисбалансів в економічній системі.

На нашу думку, слід погодитися з авторами фундаментального дослідження соціально-економічних моделей, що у довготривалій перспективі «перемагають ті країни, які створюють більш ефективну соціально-економічну модель, що гармонійно поєднує сприятливі умови для розвитку господарської діяльності з комфортними умовами для роботи та життя населення» [3, с. 4].

Таким чином, ідентифікувати соціально-економічну модель можна за трьома критеріями:

1. Роль держави у регулюванні соціально-економічних процесів.
2. Ступінь лібералізації внутрішньої та зовнішньої діяльності бізнесу.
3. Інклюзивність економічного розвитку.

У табл. 2.1 наведено показники, які можуть бути використані для розкриття змісту відповідних критеріїв.

Таблиця 2.1

Критерії та показники ідентифікації соціально-економічних моделей (розроблено автором)

Критерії		Показники	
1.	Роль держави в регулюванні соціально-економічних процесів	1.1	Питома вага загальної державної заборгованості у ВВП країни (General government gross debt, G_1)
		1.2	Питома вага доходів держави від податків у ВВП країни (Tax revenue, G_2)
		1.3	Питома вага загальних кінцевих споживчих витрат держави у ВВП країни (General government final consumption expenditure, G_3)
2.	Ступінь лібералізації внутрішньої та зовнішньої діяльності бізнесу	2.1	Податки та збори у відсотках від прибутку (Total tax and contribution rate, M_1)
		2.2	Внутрішні кредити приватному сектору у відсотках від ВВП (Domestic credit to private sector, M_2)
		2.3	Місце країни у міжнародному рейтингу Doing Business (Ease of doing business index, M_3)
3.	Інклюзивність економічного розвитку	3.1	Нерівномірність розподілу багатства (Wealth Gini, S_1)
		3.2	Індекс людського розвитку (human development index, S_2)
		3.3	Показник бідності (Poverty Rate, S_3)

Ідентифікувати соціально-економічну модель тієї чи іншої країни можливо, лише порівнюючи її показники з аналогічними даними інших країн. Таке порівняння дає можливість адаптувати оцінку до відповідного історичного періоду, який і характеризується саме загальним середовищем. Для цього порівняльна база має бути досить представницькою (на нашу думку, кількість порівнюваних країн має бути не меншою від 30).

Нами розроблено методику класифікації соціально-економічних моделей країн залежно від співвідношення сил «держава – ринок – суспільство», яка базується на ранжуванні країн за 9 показниками та оцінці відхилення середніх значень за кожною групою показників від ідеального розподілу сил. Спробуємо апробувати запропоновану методику через проведення класифікації соціально-економічних моделей європейських країн.

2.3. Класифікація соціально-економічних моделей європейських країн

В основі запропонованої методики лежить теза про те, що в ідеально збалансованій соціально-економічній моделі держава, ринок та суспільство мають однакову силу. Звичайно, у тих чи інших історичних умовах (або навіть якихось особливостях поточного періоду) може посилюватися вплив того чи іншого компонента. Але якщо це відбувається одночасно у всіх країнах (діє загальна тенденція), то рейтинг країни за цим показником порівняно з іншими залишиться незмінним. Іншими словами, якщо у країні збалансоване співвідношення «держава – ринок – суспільство», то її рейтинг у групі виділених країн буде приблизно однаковим за всіма показниками.

Кроками реалізації запропонованої нами методики ідентифікації та класифікації соціально-економічних моделей мають бути такі:

1. *Визначення групи країн, соціально-економічні моделі яких будуть класифікуватися.* Критерії відбору країн можуть бути різними (рівень розвитку, територіальна належність, спільна історія тощо). Слід розуміти, що оцінка соціально-економічної моделі тієї чи іншої країни буде відображати загальну ситуацію у відібраній групі. Адже результати оцінювання будуть відчувати на собі вплив не тільки тих процесів, які відбуваються всередині якоїсь конкретної країни, але й того, що діється в інших країнах. Наприклад, якщо кілька країн через певні причини посилюють роль держави та просуваються за цими показниками вгору за рейтингом, то для інших країн це одночасно буде означати зниження рейтингових позицій, хоча їх показники можуть залишатися незмінними.

У нашому аналізі ми скористаємося територіальним підходом, взявши за основу територію Європи. При цьому до аналізу не включається низка карликових країн та територій, які не є показовими. Крім того, щодо цих країн досить часто відсутні необхідні статистичні дані.

2. **Формування бази статистичних даних.** За кожною країною, включеною до переліку, необхідно отримати показники, які перелічені в табл. 2.1. Джерелом цих даних можуть бути сайти Світового банку, Міжнародного валютного фонду та інших міжнародних організацій.

3. **Ранжування та визначення середнього рейтингу за групою показників.** Країни мають бути прорейтинговані за показниками G_1, G_2, G_3, M_2, S_2 від більшого значення до меншого, а за показниками M_1, M_3, S_1, S_3 – від меншого до більшого. Потім за кожною групою показників розраховується середнє значення, як проста середня арифметична (G_A, M_A, S_A).

4. **Розрахунок інтегральних показників впливу держави, ринку та суспільства.** Це можна зробити за такими формулами:

$$G_i = \frac{M_A + S_A}{2(G_A + M_A + S_A)}; \quad (2.1)$$

$$M_i = \frac{G_A + S_A}{2(G_A + M_A + S_A)}; \quad (2.2)$$

$$S_i = \frac{G_A + M_A}{2(G_A + M_A + S_A)}. \quad (2.3)$$

5. **Інтерпретація отриманих результатів.** Соціально-економічну модель можна вважати збалансованою, коли розраховані показники коливаються у межах 0,26–0,40 (найбільш впливовий чинник не перевищує найменш впливовий у 1,5 раза). Якщо ж коливання не вкладаються в ці межі, то слід говорити про незбалансовану модель з посиленням (або навіть гіпертрофованим) елементом.

Табл. 2.2 містить дані про рейтинги (R) країн Європи за показниками сили держави та розрахунок середнього рейтингу. Джерелом інформації для складання таблиці стали матеріали сайту Всесвітнього банку. У більшості випадків дані наводяться за 2018 р. Разом з тим інколи використано дані 2017 р., оскільки свіжіша інформація відсутня. Це ж стосується і наступних таблиць. Однак, на нашу думку, це не впливає на результати аналізу, оскільки показники, які використовуються, не є надто динамічними та не змінюються суттєво щорічно. Тим більше навіть незначна зміна показника не впливає суттєво на рейтинг країни. А рейтинговий підхід, що використовується у нашій методиці, робить її менш чутливою до щорічних змін.

Таблиця 2.2

Показники сили впливу держави для країн Європи*

Країна	G ₁		G ₂		G ₃		G ₄
	%	R	%	R	%	R	
Австрія	73,8	9	25,4	4	19,3	15	9,33
Албанія	69,9	12	18,6	21	11,1	36	23,00
Бельгія	102	4	23,3	10	23,1	7	7,00
Болгарія	20,4	34	20,1	20	16,7	27	27,00
Велика Британія	86,8	7	25,4	5	18,5	20	10,67
Греція	184,9	1	26,2	3	19,1	16	6,67
Данія	34,3	28	33,4	1	24,3	2	10,33
Естонія	8,3	36	21	17	19,6	13	22,00
Ірландія	63,7	13	18,3	24	11,9	34	23,67
Ісландія	37,6	25	23,3	11	23,6	4	13,33
Іспанія	97,1	6	13,9	33	18,6	19	19,33
Італія	132,2	2	23,1	13	19	17	10,67
Латвія	35,9	27	23,6	9	17,8	23	19,67
Литва	34,2	29	16,6	30	16,5	30	29,67
Люксембург	21,4	33	25,3	6	16,7	26	21,67
Молдова	29,7	32	17,7	27	14,7	33	30,67
Нідерланди	52,4	18	23,1	12	24,2	3	11,00
Німеччина	61,7	14	11,5	34	19,9	11	19,67
Норвегія	40	23	23,9	7	23,4	6	12,00
Північна Македонія	40,5	22	17,6	28	15,2	31	27,00
Польща	48,9	19	16,8	29	17,8	22	23,33
Португалія	120,1	3	22,5	15	17	25	14,33
Росія	14,6	35	11,5	35	17,4	24	31,33
Румунія	36,7	26	15,4	31	16,6	28	28,33
Сербія	54,5	17	18,6	22	16,6	29	22,67
Словаччина	48,9	20	17,8	26	18,6	18	21,33
Словенія	70,4	11	18,4	23	18,3	21	18,33
Туреччина	30,2	31	17,9	25	14,8	32	29,33
Угорщина	70,8	10	22,9	14	19,7	12	12,00
Україна	60,2	15	20,2	19	20,8	9	14,33
Фінляндія	59,3	16	20,8	18	22,7	8	14,00
Франція	98,4	5	23,8	8	23,4	5	6,00
Хорватія	74,6	8	21,6	16	19,5	14	12,67
Чехія	32,6	30	14,9	32	20	10	24,00
Швейцарія	40,5	21	10,1	36	11,8	35	30,67
Швеція	38,5	24	27,6	2	26	1	9,00

* Розраховано за: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/>; International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>

Слід звернути увагу ще на один методичний прийом, який використовується у запропонованому підході. Це усереднення рейтингу за трьома показниками в кожній групі. Добір показників, що характеризують силу держави, ринку та суспільства, здійснювався таким чином, щоб охопити різні аспекти. Так, характеристика ролі держави у соціально-економічній моделі включає як джерела формування її ресурсів (податки та запозичення), так і напрями їх використання (кінцеві споживчі витрати). Аналіз даних табл. 2.2 показує, що рейтинг країни за цими показниками може суттєво відрізнятись. Наприклад, Греція посідає першу сходинку за показником державного боргу, третю – за питомою вагою доходів держави від податків у ВВП, але лише шістнадцяту – за питомою вагою кінцевих споживчих витрат держави у ВВП. Навпаки, Швеція за цим показником є першою, а от за питомою вагою державного боргу у ВВП лише двадцять четвертою. Подібна картина спостерігається і у співвідношенні показників Данії.

Звичайно, є група країн, для яких рейтинги за всіма трьома показниками досить близькі. Так, для Литви вони коливаються у межах 29–30, для Словаччини – від 18 до 26, для Угорщина – від 10 до 14. Для більшості ж країн розриви між кращим та гіршим показником рейтингу перевищують 10 позицій. Однак використання в подальшому усередненого рейтингу дозволяє нівелювати ці відхилення та отримати узагальнений рейтинг державного впливу. При більш детальному аналізі уже підсумкових результатів можна буде знову повернутися до окремих показників, щоб з'ясувати причини того чи іншого рівня державного впливу в соціально-економічній моделі конкретної країни.

Табл. 2.3 та 2.4 містять відповідні показники для розрахунку сили ринку та суспільства. Тут також спостерігаються значні коливання рейтингів країн за окремими показниками, які нівелюються через розрахунок середнього рейтингу.

Цікаві результати дає порівняння середніх рейтингів країн за силою ринку та суспільства. Так, для більшості колишніх так званих соціалістичних країн (Албанія, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Хорватія, Чехія, Болгарія, Латвія, Литва, Молдова, Угорщина, Україна) рейтинги за силою суспільства виявляються значно вищими, ніж за силою ринку. Виняток становлять тільки Естонія, Словенія та Росія, де ці показники майже збігаються, а також Північна Македонія, де сила ринку значно переважає як за рахунок сили суспільства, так і держави.

Таблиця 2.3
Показники сили впливу ринку для країн Європи*

Країна	М ₁		М ₂		М ₃		М _A
	%	R	%	R	I	R	
Австрія	51,4	32	84,2	14	27	13	19,67
Албанія	36	12	33	33	82	36	27,00
Бельгія	55,4	34	68,1	18	46	26	26,00
Болгарія	28,3	7	51,3	25	61	32	21,33
Велика Британія	30,6	9	134,7	4	8	2	5,00
Греція	51,9	33	89,2	13	79	35	27,00
Данія	23,8	5	161,8	2	4	1	2,67
Естонія	47,8	28	61,7	21	18	7	18,67
Ірландія	26,1	6	41,1	29	24	11	15,33
Ісландія	31,9	11	92,3	12	26	12	11,67
Іспанія	47	27	99,7	9	30	15	17,00
Італія	59,1	35	77	16	58	31	27,33
Латвія	38,1	17	36,6	31	19	8	18,67
Литва	42,6	23	40,6	30	11	5	19,33
Люксембург	20,4	3	107,6	6	72	34	14,33
Молдова	38,7	18	23,2	36	48	27	27,00
Нідерланди	41,2	21	105,8	7	42	23	17,00
Німеччина	48,8	29	78,7	15	22	10	18,00
Норвегія	36,2	13	144,3	3	9	3	6,33
Північна Македонія	13	1	50,3	26	17	6	11,00
Польща	40,8	20	52,7	23	40	21	21,33
Португалія	39,8	19	97,6	10	39	20	16,33
Росія	46,2	26	75,9	17	28	14	19,00
Румунія	20	2	25,9	35	55	30	22,33
Сербія	36,6	15	41,4	28	44	24	22,33
Словаччина	49,7	31	61,8	20	45	25	25,33
Словенія	31	10	43,4	27	37	19	18,67
Туреччина	42,3	22	68	19	33	17	19,33
Угорщина	37,9	16	32,9	34	52	29	26,33
Україна	45,2	24	34,5	32	64	33	29,67
Фінляндія	36,6	14	93,9	11	20	9	11,33
Франція	60,7	36	104,7	8	32	16	20,00
Хорватія	20,5	4	55,8	22	51	28	18,00
Чехія	46,1	25	52,1	24	41	22	23,67
Швейцарія	28,8	8	174,6	1	36	18	9,00
Швеція	49,1	30	131,9	5	10	4	13,00

* Розраховано за: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/>

Таблиця 2.4

Показники сили впливу суспільства для країн Європи*

Країна	S ₁		S ₂		S ₃		S _A
	К	Р	індекс	Р	К	Р	
Австрія	78,8	28	0,914	12	9	25	21,67
Албанія	44,8	1	0,791	33	7,7	17	17,00
Бельгія	63	15	0,919	11	9,1	26	17,33
Болгарія	52,9	8	0,816	29	3,8	11	16,00
Велика Британія	73,5	26	0,920	10	10,9	31	22,33
Греція	67,7	19	0,872	20	14,8	35	24,67
Данія	80,9	31	0,930	8	5,5	13	17,33
Естонія	56,4	12	0,882	19	12,5	32	21,00
Ірландія	81,3	32	0,942	3	9,2	27	20,67
Ісландія	46,7	4	0,938	5	6,5	16	8,33
Іспанія	65,7	17	0,893	15	15,3	36	22,67
Італія	66	18	0,883	18	13,7	34	23,33
Латвія	53,6	9	0,854	24	0,9	4	12,33
Литва	51,6	7	0,869	22	2,7	10	13,00
Люксембург	68,1	20	0,909	13	8,1	21	18,00
Молдова	47,9	5	0,711	36	1,4	6	15,67
Нідерланди	73	25	0,933	7	7,9	19	17,00
Німеччина	79,1	29	0,939	4	9,5	29	20,67
Норвегія	80,5	30	0,954	1	8,1	22	17,67
Північна Македонія	56,4	13	0,759	34	10	30	25,67
Польща	71,7	24	0,872	20	0,3	1	15,00
Португалія	70,9	23	0,850	25	13,5	33	27,00
Росія	82,6	34	0,824	28	0,3	2	21,33
Румунія	62,3	14	0,816	29	4,5	12	18,33
Сербія	54,2	10	0,799	32	1,4	7	16,33
Словаччина	46,3	3	0,857	23	8,7	24	16,67
Словенія	55,1	11	0,902	14	9,4	28	17,67
Туреччина	81,8	33	0,806	31	2,4	9	24,33
Угорщина	45,3	2	0,845	26	1	5	11,00
Україна	90,1	36	0,750	35	0,5	3	24,67
Фінляндія	76,7	27	0,925	9	6,3	15	17,00
Франція	70,2	22	0,891	16	8,2	23	20,33
Хорватія	49,8	6	0,837	27	1,9	8	13,67
Чехія	64,8	16	0,891	16	5,9	14	15,33
Швейцарія	69,4	21	0,946	2	7,8	18	13,67
Швеція	83,4	35	0,937	6	8	20	20,33

* Розраховано за: The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf; United Nations Development Programme. Human Development Index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components-1>

Матеріали табл. 2.2–2.4 дають можливість розрахувати інтегральні показники сили держави, ринку та суспільства (за формулами 2.1–2.3) та провести відповідну класифікацію соціально-економічних моделей європейських країн за рівнем їх збалансованості (табл. 2.5). Ідеально збалансованими соціально-економічними моделями можна вважати такі, у яких кожний компонент має рівну силу впливу, тобто інтегровані показники будуть у межах 0,33–0,34. Єдиною країною, чия соціально-економічна модель відповідає вказаним вимогам, є Словенія. Нам уже доводилося аналізувати можливості використання досвіду Словенії для формування соціально-економічної моделі України [19].

Якщо інтегровані показники відхиляються від нормальних значень на 10%, тобто перебувають у межах від 0,30 до 0,37, то такі моделі можна вважати збалансованими та близькими до ідеального стану. Ця група є досить численною: до неї входить 12 країн Європи. Вона наполовину складається з країн, які мають уже вікові ринкові традиції та не відхилялися від природно-історичного шляху розвитку (Ірландія, Іспанія, Люксембург, Німеччина, Туреччина, Фінляндія), і країн, що мають порівняно молоді ринкові економіки, де успішно відбулися трансформації у 90-х роках минулого століття (Албанія, Естонія, Польща, Сербія, Словаччина та Хорватія).

До групи в основному збалансованих можна віднести ті соціально-економічні моделі, де інтегрований показник найвпливовішого елемента не перевищує показник найслабшого елемента більше ніж на 50%, тобто коливання відбуваються в межах 0,26–0,40. До цієї групи увійшло 13 країн, зокрема й Україна. Однак вона є дуже неоднорідною. Тому ми можемо виділити у ній кілька підгруп. Першою з них може бути підгрупа з посиленням соціальним компонентом. Сюди можна віднести ті країни, у яких інтегральний показник сили суспільства дорівнює 0,38 та більше. Це, зокрема, Болгарія, Ісландія, Латвія, Литва, Молдова та Чехія. До другої підгрупи можна віднести країни з посиленням державним компонентом: Нідерланди, Португалія, Україна, Швеція. Так, українська модель має показник впливу держави 0,40. Це найвищий показник для всієї групи. Досягається він за рахунок пригнічення ринкової сили, інтегрований показник якої складає лише 0,28. Це ще раз підтверджує необхідність прискорення ринкових реформ, без проведення яких є загроза залишити цю групу та перейти до країн з незбалансованими соціально-економічними моделями.

Таблиця 2.5

Класифікація європейських країн за рівнем збалансованості їх
соціально-економічних моделей

Країна	G _i	M _i	S _i
<i>Збалансовані, близькі до ідеального</i>	30–37		
Албанія	0,33	0,30	0,37
Естонія	0,32	0,35	0,33
Ірландія	0,30	0,37	0,33
Іспанія	0,34	0,36	0,31
Люксембург	0,30	0,37	0,33
Німеччина	0,33	0,35	0,32
Польща	0,30	0,32	0,37
Сербія	0,32	0,32	0,37
Словаччина	0,33	0,30	0,37
Словенія	0,33	0,33	0,34
Туреччина	0,30	0,37	0,33
Фінляндія	0,33	0,37	0,30
Хорватія	0,36	0,30	0,35
<i>Збалансовані в основному</i>	26–40		
Болгарія	0,29	0,33	0,38
Ісландія	0,30	0,32	0,38
Латвія	0,31	0,32	0,38
Литва	0,26	0,34	0,40
Молдова	0,29	0,32	0,39
Нідерланди	0,38	0,31	0,31
Португалія	0,38	0,36	0,27
Росія	0,28	0,37	0,35
Румунія	0,29	0,34	0,37
Угорщина	0,38	0,23	0,39
Україна	0,40	0,28	0,32
Чехія	0,31	0,31	0,38
Швеція	0,39	0,35	0,26
<i>Незбалансовані з переважанням впливу ринку</i>	41–45		
Велика Британія	0,36	0,43	0,21
Норвегія	0,33	0,41	0,25
Північна Македонія	0,29	0,41	0,30
Швейцарія	0,21	0,42	0,37
<i>Незбалансовані з гіпертрофованим переважанням ринку</i>	Більше 45		
Данія	0,33	0,46	0,21
<i>Незбалансовані з переважанням впливу держави</i>	40–45		
Австрія	0,41	0,31	0,29
Бельгія	0,43	0,24	0,33
Греція	0,44	0,27	0,29
Італія	0,41	0,28	0,31
Франція	0,44	0,28	0,28

Особливо слід сказати про економічну модель Угорщини. Вона не відповідає встановленим критеріям другої групи (інтегрований показник сили ринку складає лише 0,23. Це взагалі найнижчий показник серед досліджуваних країн). Однак ми залишили її у цій групі, оскільки показники ні державної сили, ні сили суспільства не перетнули межу в 0,40, а тому не можна виділити переважаючого елемента.

Моделі 10 країн можна класифікувати як такі, що є незбалансованими. Причому рівно половина з них має перевагу ринкового елемента (Велика Британія, Норвегія, Північна Македонія, Швейцарія та Данія (остання – з гіпертрофованим переважанням: 0,46) і стільки ж – перевагу держави (Австрія, Бельгія, Греція, Італія та Франція). Усі ці країни, за винятком Північної Македонії, належать до категорії розвинених країн.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки:

1. Та чи інша соціально-економічна модель не пов'язана жорстко з рівнем розвитку країни: як серед країн зі збалансованою соціально-економічною моделлю, так і з незбалансованою є багато успішних економік.

2. На формування тієї чи іншої соціально-економічної моделі чинить вплив історичне минуле країни, що особливо проявилось у посиленому елементі суспільства в моделях колишніх соціалістичних країн.

3. Серед досліджуваних країн не виявлено жодної, у якій би сформувалася модель із суттєвим переважанням впливу суспільства. Не підтвердилися очікування, що така ситуація існує у скандинавських країнах через досить поширене уявлення про «скандинавський соціалізм». Навпаки, у Швеції та Данії показники сили суспільства є одними з найнижчих (0,26 та 0,21 відповідно).

Здійснена класифікація соціально-економічних моделей європейських країн створює хороше підґрунтя для вивчення їх впливу на інші важливі аспекти життя суспільства: на економічну динаміку, стійкість системи до кризових потрясінь, здатність оперативно реагувати на виклики сучасності тощо. Саме ці проблеми стануть предметом подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Кочук С.І. Національні моделі соціально-економічного розвитку як результат економічної політики / С.І. Кочук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 6 (181). – С. 6–10.

2. Колганов А.И. Экономическая компаративистика: учебник / А.И. Колганов, А.В. Бугзалин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 746 с.
3. Социально-экономическая модель: становление в развитие: теория, методология, практика / под общ. ред. В.Г. Гусакова. В 2 кн. Кн. 1. – Минск: Беларуская навука, 2015. – 554 с.
4. Чумаков К.І. Потенціал підприємства як економічна система / К.І. Чумаков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 4 (55). – С. 223–229.
5. Аристотель. Политика. Афинская полития / Аристотель. – М.: Мысль, 1997. – 460 с.
6. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.
7. Базилук А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А.В. Базилук, О.В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – № 1. – С. 19–29.
8. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf
9. Сюмар В. «Новий курс» Франкліна Рузвельта та сім висновків для української влади [Електронний ресурс] / В. Сюмар // Українська правда. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2008/11/4/3603584/>
10. Рамазанов Ш.Ж. Мировые социально-экономические модели и Россия / Ш.Ж. Рамазанов // Известия Томского политехнического университета. – 2010. – Т. 316, № 6. – С. 16–21.
11. Мешкун Л.М. Німецька та шведська моделі побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки / Л.М. Мешкун // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 3 (23). – С. 3137.
12. Angresano J. Comparative Economics / J. Angresano. – N.J.: Upper Saddle River. Prentice Hall, 1996.
13. Rosser J.S. Comparative Economics in a Transforming World Economy / J.S. Rosser, M.V. Rosser. – Chicago, Boston, London: Iiwin, 1996.
14. Козлова А.І. Інноваційна модель розвитку економіки України: міжнародні пріоритети / А.І. Козлова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725: Проблеми економіки та управління. – С. 125–129.
15. Нуреева Р.М. Экономическая компаративистика (сравнительный анализ экономических систем): учебник / Р.М. Нуреева; Финансовый университет. – М.: Кнорус, 2017. – 710 с.

16. Zadoia A. Economies of the Visegrad countries: Comparative analysis / A. Zadoia // Академічний огляд. – 2015. – № 1 (42). – С. 153–159.

17. Штулер І.Ю. Історичне та економічне підґрунтя вибору моделі «випереджаючого розвитку» національною економічною системою / І.Ю. Штулер // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». Вип. 1 (5). – 2016. – С. 81–87.

18. Герус И.М. Азиатская модель экономического развития / И.М. Герус // Вестник КРСУ. – 2014. – Т. 14, № 3. – С. 123–126.

19. Задоя А.А. Экономические модели стран Европейского Союза: возможности использования в Украине / А.А. Задоя // Європейський вектор економічного розвитку. – 2019. – № 1 (26). – С. 84–95.

20. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/>

21. United Nations Development Programme. Human Development Index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components-1>

22. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx>

Розділ 3

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КРАЇНИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР

3.1. Природні та соціокультурні фактори формування іміджу країни

Сучасні особливості формування іміджу країни на міжнародній арені, роль у цьому процесі інформаційно-комунікативних технологій стають об'єктом уваги різних наук, зокрема політології, соціології, культурології та теорії комунікації, а також численних прикладних наук [1, с. 83]. Ми спробуємо розглянути імідж країни як продукт свідомої діяльності в контексті його впливу на економічне життя.

Міжнародний імідж будь-якої країни засвідчує її політичну та економічну вагомість, успішність та високий рівень культурного розвитку, а також є показником авторитетності та успішності дій тієї чи іншої країни на світовій арені. Позитивний імідж країни позитивно корелюється зі ставленням до неї як інших країн світу, так і власних громадян. Адже від іміджу держави залежить не тільки те, чи пишаються нею власні громадяни, а й чи інвестують у її економіку зарубіжні фізичні та юридичні особи. А.О. Задоя виокремлює основні завдання у сфері міжнародної інвестиційної діяльності для України: легалізувати закордонні інвестиції фізичних осіб і національних компаній та вивести їх з «тіні»; залучити іноземних інвесторів для створення підприємств з виробництва продукції для імпортозаміщення; як наслідок – поліпшити сальдо зовнішньоторговельного балансу та стабілізувати національну валюту [2, с. 47].

Позитивний імідж може поліпшити сприйняття держави і тим самим сприяти встановленню вигідних контактів, проведенню певної економічної політики. Негативний імідж, навпаки, здатен істотно підірвати стабільний розвиток міждержавних відносин, створити підґрунтя для конфліктів. Особливо це стосується негативних стереотипів, що відрізняються високим ступенем стійкості. З огляду на цю властивість іміджів і стереотипів, необхідно цілеспрямовано формувати позитивний образ країни і її народу як всередині країни, так і за кордоном, уникати формування негативних уявлень про них [3, с. 226].

Країна є дуже складним феноменом для побудови іміджу «з нуля»: її імідж, перш за все, спирається на традиції сприйняття цієї країни, досвід багатьох поколінь. Імідж, створений історично, дуже складно змінити у суспільній свідомості. П. Петров зазначає, що зміна основних переконань суспільства у відношенні до тієї чи іншої держави можлива лише за різкої зміни ситуації в країні або внаслідок надзвичайної ситуації: війна, державний переворот, терористичний акт державного масштабу тощо [4, с. 92].

Є.Д. Шевцов узагальнює завдання, які передбачають досягнення позитивного іміджу країни. Серед них можна виокремити:

- залучення іноземних інвестицій;
- приваблення іноземних туристів;
- налагодження позитивного ставлення до країни загалом та її жителів зокрема;
- досягнення реалістичного подання інформації про країну через глобальні маркетингові комунікації, що створить багатогранний образ для іноземних представників;
- полегшення використання маркетингових комунікацій міжнародних компаній як інструмента зв'язку з потенційною аудиторією «державного бренда» по всьому світу [5, с. 35].

Слід відрізняти імідж та бренд. Бренд країни – це сукупність емоційних і раціональних уявлень, що впливають на формування певного образу про країну. Якщо порівнювати бренд з іміджем, то перше поняття є більш стійким. Імідж країни – це змінна складова бренда, що означає образ, на який намагаються впливати з метою зміни [6, с. 107].

Формування іміджу та бренда країни, насамперед, має базуватися на певних принципах: а) доцільності (його створення та просування відповідно до поставленої мети або цільової аудиторії); б) проєктивності (мати економічне підґрунтя та доцільність); в) впізнаваності (унікальності та несхожості з образами інших країн).

До загальних факторів формування іміджу країни належать географічне положення, природні ресурси, культурно-історичні пам'ятки, мистецтво, спорт, етноконфесійні особливості, характер її жителів, політична специфіка тощо. Важливим компонентом іміджу є економічна сфера: ВВП країни, основні статті її експорту, індекс людського розвитку. Останнім часом важливою частиною іміджу є індекс людського розвитку, який, серед іншого, враховує і рівень освіти громадян.

Географічне положення часто є однією з тих рис, які роблять країну впізнаваною. Так, Росія загальновідома як найбільша країна

світу, а Велика Британія часів Британської імперії справедливо називала себе державою, над якою ніколи не заходить сонце (через її розташування в усіх частинах світу). Відмітною рисою деяких держав, навпаки, є їх малі розміри – Монако, Сан-Марино та Ватикан цікаві тим, що їх можна обійти навіть пішки. Незвичайним є географічне положення Чилі: країна «затиснута» між Андами та Тихим океаном і простягається на понад 6400 км. Австралія є єдиною державою, що займає цілий континент. А Японія через своє розташування на Далекому Сході часто йменується «країною вранішнього сонця».

Природні фактори часто стають частиною іміджу країни та приваблюють туристів. Наприклад, Фінляндія має поетичну назву «країна тисячі озер», а італійська столиця Рим розташована на семи пагорбах, які є одним із символів міста. Частиною іміджу Бразилії є амазонська сільва (джунглі), що потерпає від діяльності людини, аналогічним чином можна згадати російський Байкал – найглибше озеро світу. Японці використовують гору Фудзіяма для створення іміджу країни, австралійці аналогічним чином використовують скелю Аерс-Рок, а непальці – Еверест.

Історико-культурна спадщина та мистецтво також справляють вплив на імідж країни. Показовим є приклад провінції П'ємонт в Італії. Адміністративний центр П'ємонта – Турин – тривалий час був відомий як промислове місто, де розташовувалися заводи компанії «Fiat», яка в 1990-х рр. почала переводити виробничі потужності в інші країни. Відтак Турин потерпав від безробіття; міська влада звернулася до культури як до засобу відродження соціально-економічного життя території. Вона намагалася надати місту інший імпульс розвитку, провівши низку заходів:

- було відкрито музей кіно;
- започатковано міжнародний кінофестиваль для режисерів-початківців;
- засновано Туринський книжковий ярмарок;
- започатковано театральний фестиваль тощо [7, с. 63].

Фестивалі та карнавали також є частиною національного іміджу та сприяють зростанню впізнаваності країни. Прикладом є німецький Октоберфест, куди щороку приїжджають любителі пива. У Франції проходить масштабний фестиваль у Ніцці, в Бразилії та італійській Венеції проводяться всесвітньо відомі карнавали.

Як природні, так і рукотворні пам'ятки приваблюють туристів з усього світу. Нижче ми спробуємо узагальнити основні типи такого роду атракцій (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Туристичні аспекти іміджу країни

Тип туристичного бренда	Приклади
Природні об'єкти	Ніл (Єгипет), Альпи (Швейцарія), Гімалаї (Непал, Китай), Південне узбережжя Криму (Україна), Байкал (Росія), Ніагарський водоспад (США, Канада), водоспад Вікторія (Замбія, Зімбабве), Сахара (Північна Африка), гейзери (Ісландія)
Пам'ятки культури та мистецтва	Лувр (Франція), Піраміди (Єгипет), Московський Кремль (Росія), Колізей (Італія), Біг Бен (Велика Британія), Сіднейська опера (Австралія), Парламент (Угорщина), Вавель (Польща), Нойшванштайн (Німеччина)
Події, заходи, свята	День взяття Бастилії (Франція), День Незалежності (США), День народження короля (Нідерланди), День Республіки (Індія), Октоберфест (Німеччина), карнавал (Бразилія), Каннський кінофестиваль (Франція)
Природні явища	Паргелій, білі ночі, полярне сяйво (полярні широти), цвітіння сакури (Японія), найбільший морський приплив біля скелі Хоупвел (Канада)
Історичні особистості	Наполеон I (Франція), О. фон Бісмарк (Німеччина), Т. Масарик (Чехія), К. Маннергейм (Фінляндія), А. Лінкольн (США), Дж. Гарібальді (Італія), Чингісхан (Монголія), С. Болівар (країни Латинської Америки)
Їжа, напої	Устриці (Франція), пиво (Німеччина), сир (Швейцарія), чай (Шрі-Ланка), суши (Японія), фаст-фуд (США)

Доволі показовим прикладом у цьому сенсі може бути системний досвід побудови іміджу Великої Британії. Приводом для ребрендингу країни стала стурбованість уряду станом справ у Британії в 1990-х роках. У 1997 р. гасло «Cool Britannia» («Класна Британія») був запропонований фахівцем з піару У. Уолінсом, який консультував уряд Великої Британії. Окрім ідеї, британців приваблювало творче рішення: «Cool Britannia» лінгвістично співзвучний відомому девізу «Rule, Britannia» («Пануй, Британіє»). Олінс лише вдало артикулював ідею, що існувала на підсвідомому рівні нації. «Cool Britannia» став креативно підібраним символом оновлення [8, с. 31].

Одна з центральних площ Мехіко називається Площа Трьох Культур. Ця назва символізує спадковість трьох етапів історії країни: ацтекської, іспанської та сучасної мексиканської. Загальновідомим є бренд Єгипту «Where it all begins» (там, де все починається), оскільки на території країни виникла одна з найдавніших цивілізацій світу, пам'ятки якої забезпечують значну частину доходу Єгипту. У цьому контексті країна розвивається у загальному тренді, характерному для Близького Сходу. Зростає популярність на ринку маршрутів

«історичного хайкінгу»: багато пішохідних доріг, що збереглися в регіоні, набувають все більшої популярності. Nativity Trail з Назарета до Віфлеєма, Шлях Авраама з Туреччини до Єгипту, Йорданський шлях і гірський трекінг по Лівану – ось основні напрямки, які будуть найпопулярнішими в цьому регіоні [9, с. 378].

У контексті вищевикладеного цікавим є дослідження досвіду розвитку міжнародного туризму в країнах Балтії, зокрема в Латвії. Для нашої країни цей досвід є особливо корисним, оскільки Україна: а) є постсоціалістичною країною; б) тільки намагається вийти на світовий туристичний ринок.

Латвія ніколи не була «туристичною Меккою», на відміну від Франції, Італії чи Німеччини. Ця колишня радянська республіка посідає 54-те місце серед 136 країн світу в рейтингу конкурентоспроможності туризму та подорожей Всесвітнього економічного форуму. У Ризі налічується лише вісім п'ятизіркових готелів. Втім створення позитивного іміджу Латвії дає свої результати: якщо у 2012 р. в Ризі зупинилися 845 тис. іноземних туристів, то у 2016 р. – вже понад 1,2 млн. Туристичний бренд міста – «Live Rīga» (назва міста часто навіть в англомовних текстах пишеться латиською мовою) – є досить впізнаваним у Європі [10].

Латвійці приділяють багато уваги розвитку готельно-ресторанного бізнесу. У 1993 р. було створено Асоціацію готелів та ресторанів Латвії (LVRA), що є громадською організацією, яка об'єднує готелі, хостели, мотелі й ресторани з метою інтенсифікації професійного співробітництва. Метою цього проекту є підтримка належного рівня обслуговування клієнтів, упорядкування ринку готельного бізнесу в Латвії, а також представлення сфери готельного і ресторанного бізнесу Латвії на міжнародному ринку. Так, з 1995 р. LVRA є членом Міжнародної асоціації готелів і ресторанів (IHRA). LVRA уклала договір про співробітництво з Латвійською асоціацією туристичних агентів (ALTA) [11, с. 160].

Латвійське агентство інвестицій та розвитку (LIAA) – це державне агентство, створене з метою сприяння розвитку підприємницької діяльності в Латвії. Серед іншого, LIAA реалізує маркетингові проекти в Латвії та за кордоном з метою позиціонування держави як нового туристичного напрямку, розвиває державно-громадське співробітництво з метою поліпшення функціонування туристичної галузі країни, працює на залучення інвестицій з метою розвитку туризму. Значна частина готелів та туристичних фірм Латвії заснована іноземними підприємствами.

Латвійці дбають і про безпеку гостей. У 2009 р. в Ризі створили туристичну поліцію з метою дотримання туристами громадського порядку, а також для допомоги гостям міста в разі виникнення проблем. Слід зазначити, що рівень злочинності в Латвії є досить низьким, а безпека – одна з ключових цінностей сьогодення, особливо для жителів країн, які зіштовхнулися із загрозою тероризму та масових заворушень.

Незвичайним, але дійовим способом звернути увагу на роботу міської влади та «оживити» імідж міста в цілому є рішення мера Риги Ніла Ушакова поселити в Ризькій думі двох котів, які часто з'являлися на фото в соціальних мережах. Міський голова Риги, будучи економістом за фахом, протягом 10 років роботи (2009–2019) приділяв багато уваги іміджу латвійської столиці.

Девіз Латвії як туристичної країни – *Best enjoyed slowly*. Відповідно, для його повнішої імплементації було враховано нові тенденції у запитах споживачів, з урахуванням зростання життєвих стандартів. Латвія рекламується як місце, де час уповільнюється, де можна розслабитися і відпочити в гармонії з природою. Латвійські туристичні продукти базуються на якості, стабільності, індивідуальному підході, залученні (*involvement*) самих туристів та наданні їм нового досвіду [12]. У 2017 р. доходи від туризму становили 4,2% від ВВП Латвії. При цьому число туристичних компаній у країні скоротилося від 332 у 2013 р. до 121 у 2016 р. Латвійська дослідниця Т. Одіокова зазначає, що кожні 30 туристів створюють одне робоче місце [13, с. 5–6]. Серед країн, громадяни яких відвідують Латвію найбільше, – Російська Федерація (13,3%), Німеччина (11,9%), Литва (10,1%), Естонія (9,2%), Фінляндія (6,4%) [13, с. 7]. Втім латвійські автори Л. Мецеле та М. Руціньш вважають, що туризм все ще є недооціненою галуззю економіки, і на це слід звернути увагу політикам та чиновникам [14, с. 265]. Адже для розвитку будь-якої економічної галузі необхідні політичні рішення, причому на рівні парламенту.

Таким чином, Латвія є країною, яка досить успішно реалізувала свій потенціал на користь розвитку туристичної галузі. Поєднання природних ресурсів, історичних пам'яток та високого рівня надання послуг зумовили розвиток туризму, який, як ми переконалися, є важливим фактором розвитку економіки. Приклад Латвії є важливим для України, яка лише перебуває на шляху розширення туристичних потоків з інших країн.

Важливою складовою іміджу є мистецтво. Так, музейні експонати здатні привернути увагу не лише фахівців-

мистецтвознавців, а й широкий загал туристів, що впливає на економічний розвиток. У цьому контексті цікавим є приклад Франції, яка характеризується багатством історичного й художнього надбання у поєднанні з належним обслуговуванням туристів (готельна справа, парки з атракціонами, екскурсійні тури) і транспортною інфраструктурою. Через елемент «культура та традиції», за словами українських маркетологів, можна виміряти сприйняття історико-культурної спадщини країни; оцінити готовність іноземців споживати більше комерційних культурних продуктів; визнання досягнень у спорті [15, с. 53].

Важливою історичною пам'яткою Франції є Монмартр – пагорб у Парижі, де було створено багато творів мистецтва та з'явилися нові художні напрями. Найбільш впізнавана споруда пагорба – базиліка Сакре Кер. Один з найвідоміших музеїв Парижа – Лувр, історія якого налічує вісім століть, втім лише під час Великої французької революції там було облаштовано музей [16, с. 130]. У Луврі зберігається картина «Мона Ліза» Леонардо да Вінчі. У 1911 р. громадянин Італії викрав картину з патріотичних міркувань: хотів повернути її до Італії.

У 1987 р. за ініціативою Міністерства туризму Франції було створено організацію «Maison de la France» з метою просування країни в туристичному напрямі. Після того, у 2008–2009 рр., вона трансформувалася в агентство з розвитку туризму «Atout France». Програма «Destination France 2020» була створена з метою збільшення доходів від туристичного сектора на 3,5% щорічно [17, с. 22–23]. А.К. Соза Відал зазначає, що навіть сумнозвісні терористичні акти 2015 та 2016 рр. не спричинили падіння популярності країни серед туристів світу [18, с. 357].

В Україні також є чимало визначних пам'яток архітектури та мистецтва, які (за умови правильно організованого піару) можуть привертати увагу зарубіжних туристів у набагато більшій кількості, ніж сьогодні. Крім того, організація ЮНЕСКО включила Петриківський розпис до списку нематеріальної культурної спадщини людства [19].

Одним з важливих елементів іміджу країни є спорт. Так, українські боксери брати Клички та О. Усик здобули світове визнання. Те саме можна сказати й про вітчизняних футболістів: у 2006 р. наша команда брала участь у Чемпіонаті світу з футболу, а у 2012 та 2016 рр. – у Чемпіонатах Європи. Крім того, проведення Євро-2012 в Україні та Польщі істотно покращило імідж нашої держави, яка до того не приймала спортивних заходів такого рівня.

Окремо слід виділити Олімпійські ігри, в рамках яких країна заявляє про себе не лише у спортивному, а й політичному та економічному вимірах. З глибокої давнини через них припинялися війни, а зараз на їх підготовку виділяють мільярди; результати змагань впливають на політику країн-учасниць [20, с. 97]. Перший відомий демарш на Олімпіаді датується 1908 р.: тоді збірна Фінляндії відмовилася йти під прапором Російської імперії. Оскільки під біло-блакитним прапором їм йти не дозволили, то фінляндська збірна виступала без символіки взагалі.

Країна, що проводить Олімпіаду, практично завжди використовує її як засіб власного самоствердження на міжнародній арені, незважаючи на видатки. Прикладами є, наприклад, Олімпійські ігри в не до кінця відбудованому Лондоні у 1948 р. або в Мехіко 1968 р. Часто надвидатки призводять до протестів. «Антиолімпійські» протести в Мехіко у 1968 р. були розіграні з використанням зброї, що призвело до людських жертв. Спроба «самобойкоту» Олімпіади в Ріо-де-Жанейро у 2016 р. також завершилася зіткненнями з поліцією.

Проведення Олімпійських ігор ставить перед організаторами низку завдань: 1) забезпечити максимальне представництво країн світу; 2) гарантувати якість та безпеку проведення заходу; 3) удосконалити інфраструктуру місцевості (дороги, лінії зв'язку, готелі); 4) забезпечити інформаційну підтримку заходу.

Основні витрати на Олімпійські ігри можна поділити на:

- організаційні витрати;
- витрати на створення матеріально-технічної бази (стадіони, спортивні бази, басейни, олімпійське містечко, прес-центр);
- витрати на розвиток інфраструктури;
- витрати на інформаційне супроводження (у тому числі паблік рилейшнз).

Російські автори Р.М. Нуреев та Є.В. Маркін пропонують узагальнити витрати й вигоди держави та приватного сектора на етапі проведення Олімпійських ігор (табл. 3.2).

Нарешті, варто звернути увагу на роль кіно, театру та шоу-бізнесу в позиціонуванні країни на міжнародній арені. Так, видатні актори, співаки, артисти балету, стендап-коміки сприяють більшій впізнаваності країни та збільшують поінформованість про неї. Їхні гастролі викликають ажіотаж та певною мірою сприяють поживавленню економічного життя, адже побачити та почути їх приїжджають також з-за кордону. Прикладами є американська співачка Мадонна, фінський гурт «Nightwish» та багато інших, які займаються благодійною діяльністю та своєю популярністю мотивують до цього інших.

Ірландський виконавець Боно, який допомагає країнам Африки та виступає за списання їхніх боргів, у 2005 р. був визнаний «Людиною року» (разом з Біллом та Меліндою Гейтс). Південнокорейська група BTS у 2018 р. виступила з промовою в ООН, де закликала до взаємоповаги та рівності. Важливу роль у позиціонуванні країни відіграють конкурси на кшталт «Євробачення». Так, у 2016 р. українська співачка Джамала перемогла на цьому пісенному конкурсі з пісню «1944», яка мала міжнародно-політичний зміст і привернула увагу до проблеми Криму, виконавши пісню англійською та кримськотатарською мовами [22, с. 113]. Крім того, Україна отримала право проведення конкурсу у 2017 р., що було досить важливим як для економіки, так і іміджу країни. Конкурс у Києві відвідали близько 20 тис. туристів з різних країн світу. За підсумками конкурсу було опубліковано 250 статей і повідомлень на рейтингових міжнародних таблоїдах, а промо-кампанію подивилися близько 200 млн глядачів [23, с. 9].

Таблиця 3.2

Олімпійські ігри: витрати й вигоди*

Показник	Витрати	Вигоди
Держава	Забезпечення безпеки; розміщення й харчування учасників; організація розважальних заходів; комунальні витрати; компенсаційні виплати у зв'язку з обмеженням роботи підприємств, руху транспорту тощо	Зростання кількості туристів; продаж квитків (частково); продовження зростання ділової активності бізнесу в дні проведення Олімпійських ігор та після них
Бізнес	Загальні організаційні витрати; обмеження роботи підприємств, установ, організацій, транспорту	Підвищення статусу міста у сприйнятті світового бізнесу та підвищення його інвестиційної привабливості; продаж і реклама продукції, у тому числі сувенірної; обмін валют; підвищення кількості транзакцій; прибутки готельного бізнесу; витрати спортсменів та вболівальників

*Джерело: [21, с. 98].

Отже, можна підсумувати, що фактори, які, на перший погляд, є неекономічними, можуть чинити істотний вплив на розвиток іміджу країни саме в економічному вимірі. Наприклад, географічне положення та історичні пам'ятки, національні свята та твори мистецтва, події шоу-бізнесу та спорту – усе це сприяє зростанню

впізнаваності країни, зацікавлює туристів, створює імідж інвестиційної привабливості країни, стимулює підприємництво та створення робочих місць. Але при цьому не слід забувати й про макроекономічні показники, оскільки закордонні партнери перш за все орієнтуються на характеристики, які мають кількісний вимір та прямо впливають на можливості отримання прибутків та мінімізацію ризиків.

3.2. Політико-економічні фактори формування іміджу країни

Імідж країни значною мірою залежить від політичних факторів, адже політична стабільність багато в чому є запорукою стабільності економічної. Війни, революції, кризи негативно впливають на економічне зростання, у тому числі через підлив довіри потенційних інвесторів. Так, революційні події в Росії (1917 р.), на Кубі (1959 р.), в Ірані (1979 р.) призвели до відчужування власності іноземців (в іранському випадку мало місце і захоплення посольства США), що сприяло падінню довіри до цих режимів.

Аналітичне агентство «Political Risk Services» (PRS) проводить оцінку інвестиційного ризику в два етапи. На першому етапі здійснюється прогноз майбутнього режиму в країні. Розглядаються три найбільш вірогідні сценарії розвитку подій на найближчі 18 місяців. Потім для кожного режиму здійснюється оцінка вірогідного рівня політичних безладів та інших змінних, що впливають на діловий клімат. Для кожного сценарію розвитку політичної ситуації в країні експерти встановлюють рівень можливих змін показника «політичний безлад» та ступінь кожного з 11 типів урядового втручання, які можуть вплинути на інвестиційний клімат.

Враховуються такі фактори ризику:

1. Політичний безлад.
2. Обмеження іноземної комерційної діяльності.
3. Обмеження на володіння іноземним капіталом приватною власністю в певній країні.
4. Дискримінація оподаткування (формальна і неформальна).
5. Валютний контроль.
6. Бар'єри імпорту.
7. Затримки оплати.
8. Фінансове і кредитно-грошове розширення.
9. Тарифні бар'єри.
10. Обмеження щодо відшкодування (формальні та неформальні правила, що стосуються прибутку, дивідендів і вкладення капіталу).
11. Трудова політика.

12. Іноземний борг.

На другому етапі отримані числові оцінки конвертуються в літерні за шкалою від А+ до D–. Потім розробляються сценарії на п'ять років [24, с. 198–199].

Для аналізу іміджу країни з політико-економічної точки зору важливим є концепт «failed state». З англійської мови це можна перекласти як «невдала держава» або «держава, що не відбулася». Таке державне утворення не спроможне захистити на своїй території чи її частині свободу слова і зборів, політичну стабільність та відсутність насилля, належну ефективність публічних служб, належну якість регуляторної політики та верховенство права і проведення боротьби з корупцією [25, с. 121–122]. Часто в таких країнах є цілі області, що не контролюються центральною владою (табл. 3.3). Це істотно шкодить іміджу країни, підриваючи легітимність влади та позбавляючи країну інвестиційної привабливості.

Таблиця 3.3

Деякі невідконтрольні території сучасного світу

Країна	Характеристика кризового стану
Сомалі	Практично вся територія країни поділена між незваними державними утвореннями та племенами. У 2000-х рр. спостерігалася значна піратська активність. Уряд у Могадішо практично не здатний впливати на ситуацію за межами столиці країни
Ірак та Сирія	Значна частина території обох країн була захоплена бойовиками «Ісламської держави» після 2014 р. на підконтрольних територіях було встановлено жорсткий режим відповідно до традицій шариату. Станом на грудень 2019 р. більша частина раніше захоплених територій була звільнена з-під контролю фундаменталістів
Індія	На території Індії існує «Червоний коридор», в якому діяльність влади є вкрай неефективною, а армія та поліція не мають можливості ефективно боротися проти повстанців-маоїстів. Цей регіон є лідером з неписьменності, бідності, торгівлі забороненими речовинами
М'янма	На території М'янми існує незвідома держава Ва, яка протягом десятиліть не контролюється державною владою. Усі спроби перемовин з лідерами сепаратистів виявилися невдалими. Незвідома «держава» живе за рахунок незаконної діяльності, в тому числі контрабанди

Безумовно, перелік територій, поданих у табл. 3.3, не є вичерпним: є й інші території, які не повністю контролюються центральними органами державної влади. Деякі з цих утворень мають майже всі зовнішні атрибути держави (Північний Кіпр, Придністров'я, Абхазія) або колись мали їх (Таміл-Ілам). У 1980-ті рр. у Перу виник

надзвичайно гострий конфлікт, у межах якого уряду протистояли ліворадикальні інсургентсько-терористичні організації «Комуністична партія Перу – Сяючий шлях» (більш відома як «Сендеро луміносо») та «Револьюційний рух імені Тупака Амару». Певна автономія спірних територій задовольняє істотно урізані вимоги сепаратистів, а участь у роботі центральних органів влади надає їм можливість мирними шляхами впливати на вирішення питань, що стосуються їхнього регіону. Але водночас і революційні формування, які ведуть боротьбу за повалення існуючого режиму й при цьому мають соціальну базу в окремих регіонах, можуть претендувати на участь у постконфліктному управлінні де-факто підконтрольними їм територіями. Що ж до економіки, то вона на цих територіях зазвичай стагнує, а значна частина доходів – незаконні або відверто злочинні (наркоторгівля, торгівля людьми, зброєю, контрабанда, найманство, піратство). Наркокартелі Колумбії свого часу створили імідж країни як столиці світового наркобізнесу.

Некомерційна американська організація «Фонд миру» щорічно публікує рейтинг неієздатності держав (Failed States Index), який після 2015 р. перейменовано на рейтинг крихких держав (Fragile States Index). Він обчислюється на підставі низки змінних, більшість яких прямо чи опосередковано пов'язана із функціонуванням виконавчої гілки влади: криміналізація та делегітимізація влади, погіршення роботи публічних служб, порушення прав людини, апарат безпеки, що функціонує як «держава в державі», розкол правлячих еліт. Ці чинники доповнюються економічними та соціальними, таким чином, рейтинг країн світу є максимально об'єктивним. У 2019 р. перша п'ятірка крихких держав виглядала так:

1. Ємен;
2. Сомалі;
3. Південний Судан;
4. Сирія;
5. Демократична Республіка Конго.

У цих країнах ситуація окреслена як «very high alert», тобто надзвичайно загрозлива. На противагу їм наприкінці списку розміщено найстабільніші країни:

178. Фінляндія;
177. Норвегія;
176. Швейцарія;
175. Данія;
174. Австралія;
173. Ісландія;

172. Канада.

У цих країнах ситуація охарактеризована як «very sustainable» (дуже стабільна).

На 91-му місці розташована Україна, а на 73-му – Росія; ситуація в обох країнах охарактеризована як «elevated warning» (підвищений рівень попередження) [26]. Така ситуація, безперечно, не сприяє покращанню іміджу України у світі.

Одним з факторів, що впливає на імідж України, є тіньова економіка. До переходу в тіньову економіку людей мотивує низький рівень доходів, тому вони вдаються до приховування своїх доходів та пошуку нелегальних видів діяльності. Також до цього можуть спонукати соціальна несправедливість та нерівномірність доходів, а також недосконалість податкової системи країни. Чим вища податкова ставка і нижчий розмір санкцій, тим вищою є економічна мотивація до ухилення [27, с. 58].

Станом на 2017 р. значний обсяг тіньової економіки спостерігався в Азербайджані (66% від ВВП), Нігерії (47% від ВВП), Росії (39% від ВВП) [28, с. 80]. Імідж цих держав зазнає істотного впливу через фактор тінізації економіки, а також через корупцію, про яку йтиме мова нижче. Так, грецькі податкові органи традиційно були і залишаються досить слабкими, а посадових осіб легко підкупити. Втім з початку боргової кризи посадовців чекало розчарування. Уряд опублікував список з 4152 боржників, а низку великих бізнесменів було заарештовано під час рейдів [29, с. 133].

Корупція є одним з найбільш деструктивних явищ та факторів системного характеру, що перманентно впливають на всі інститути держави, деформуючи базові засади соціально-економічних реформ [30, с. 81]. За сферами прояву зазвичай виділяють такі види корупції: політична, зокрема корупція у представницьких органах влади; корупція на публічній службі; корупція у судовій системі та органах кримінальної юстиції; корупція в економіці (у публічних закупівлях, у митній і податковій сферах тощо); корупція в соціальній сфері (освіта, охорона здоров'я, соцзабезпечення та ін.); корупція у приватному секторі; корупція в спорті. За критерієм масштабу і системності корупція буває: епізодична; систематична; глобальна (мафіозна) [31, с. 29«30]. На нашу думку, іміджу держави шкодять усі перелічені види корупції: вони позбавляють потенційних інвесторів і партнерів впевненості в прозорості економічних відносин в країні.

Так, у 2018 р. Україна посідала 120-те місце зі 180 країн світу за рівнем сприйняття корупції. Для порівняння: у 2017 р. наша країна посідала 130-те місце зі 180, а у 2016 р. – 135-те зі 176 країн. Зростання

показників України відбулося, зокрема, завдяки оцінці ситуації з боку бізнесу. Про це свідчить аналіз досліджень, на основі яких розраховували цей індекс. Позитивний вплив справило запровадження процедури автоматичного відшкодування податку на додану вартість, розширення сфер роботи систем ProZorro і ProZorro. Продажі та діяльність інституту бізнес-омбудсмена [32].

Втім, країною, «візитною карткою» якої стала економіка без корупції, є Грузія. Так, у 2003 р. вона посідала 127-ме місце з 133 досліджуваних країн (ситуація в Україні була кращою: 111-те місце). Після Революції троянд та антикорупційних реформ М. Саакашвілі ситуація змінилася швидко й кардинально: вже у 2012 р. Грузія посідала 52-ге місце зі 174 країн, натомість Україна – 149-те місце [33, с. 306–307]. Важливою іміджевою складовою боротьби з корупцією в Грузії була антикорупційна пропаганда. Так, грузинський уряд видавався до показових арештів корумпованих чиновників. Це, як відзначає Р. Мельник, було спрямовано на підвищення інтересу молоді до державної служби та формування позитивного іміджу правоохоронних органів [34, с. 87]. При цьому в Грузії залишилась елітарна корупція, що існує на рівні вищих органів виконавчої влади (міністерств і відомств) [35, с. 168].

Вагомий вплив на імідж країни має продукція, яку вона виробляє. Так, Японія є яскравим прикладом розвиненого «Made in...» бренда. З урахуванням того, що країна є популярною туристичною дестинацією та володіє потужним інноваційним потенціалом, національний бренд виступає інструментом культивування конкурентоспроможних переваг країни. Основні комерційні цілі національного брендингу мають стимулювати просування експорту, приплив інвестицій і туризму. Деякі експортні бренди мають культовий статус, зокрема в Японії корпоративні бренди Sony, Toshiba, Mitsubishi і Toyota, безумовно, сприяють позитивним асоціаціям щодо «зроблено в Японії». Зусилля з просування експорту Японії проводяться, в основному, під егідою Японської організації зовнішньої торгівлі JETRO, яка займається не тільки просуванням експорту, а й залученням внутрішніх інвестицій [36, с. 95–96].

Важливою складовою іміджу країни є її привабливість як місця, де можна отримати гарну освіту. Загальновідомими є такі освітні центри, як Гарвард (США) та Оксфорд і Кембридж (Велика Британія). Останнім часом до них приєднуються й інші країни, зокрема Швейцарія, кількість іноземних студентів у якій становить один з найвищих відсотків у світі від загального числа студентів. За даними

швейцарської статистики, кількість студентів у країні подвоїлася за період з 2000 по 2016 рр. [37, с. 35].

Транспортна система також може бути частиною іміджу країни. Об'єднані Арабські Емірати почали активно позиціонувати себе як міжнародні транспортні вузли з великими, сучасними аеропортами, що приймають авіакомпанії-лідери, такі як Emirates, Etihad і Qatar Airlines. Таким чином, країна діє як прапоровий носій для її національних і субнаціональних брендів [36, с. 95].

Втім частина держав відомі тим, що експортують не високотехнологічні товари чи послуги, а сировину або продукти сільського господарства. Такі країни називають «банановими республіками», хоча не всі вони є республіками, та й експортують не лише банани. Так, в Ефіопії головна експортна культура – кава, на Шрі-Ланці – чай, на Кубі – цукрова тростина. Деякі країни, такі як Колумбія та Афганістан, є основними постачальниками наркотичних речовин на світовий чорний ринок, що негативно впливає на їхній імідж (в обох країнах відбувалися і громадянські протистояння).

Втім, є країни, які успішно подолали «прокляття ресурсів» і змогли успішно диверсифікувати свою економіку. Так, в середині ХХ ст. Чилі багато в чому залежала від експорту міді. Зараз Чилі є розвинутою державою, яка експортує, у тому числі, послуги: транспортні, туристичні, бізнес-послуги, телекомунікаційні та комп'ютерні послуги [38, с. 42]. Чилі – одна з перших країн Латинської Америки, де за взірцем США було створено аналітичні центри: CIEPLAN, SUR, CED, CLEPI та ін. Чилі має імідж країни, де політична еліта піклується про економічний добробут громадян будь-якого віку та соціального статусу: президентка М. Бачелет у 2006 р. вела переговори зі школярами, які висували соціально-економічні вимоги.

О.А. Задоя, порівнюючи структуру експорту України та Словенії, наводить такі дані: продукти тваринного та рослинного походження складають 33,0% експорту України та лише 0,6% експорту Словенії. У той же час частка продукції машинобудування складає 11,2% українського та 39,0% словенського експорту. Автор зазначає, що недостатньо досягти позитивного сальдо в зовнішньоторговельному обороті; товарна структура експорту повинна мати несировинний характер [39, с. 91]. В іншому випадку, на нашу думку, Україна й надалі буде сприйматися як «європейська бананова республіка».

Нарешті, важливим фактором, що впливає на імідж країни, є індекс людського розвитку (Human Development Index, HDI). Він враховує не тільки рівень доходу населення за паритетом купівельної

спроможності, а й очікувану тривалість життя населення, а також рівень освіченості громадян. Якщо розглядати детальніше, то сучасна концепція людського розвитку складається з цілої низки показників розвитку людського потенціалу:

1) висока і зростаюча очікувана тривалість життя при народженні;

2) низька та спадна захворюваність поряд з адекватним та доступним за цінами медичним обслуговуванням;

3) високі та зростаючі можливості отримання освіти та рівень освіченості населення;

4) особиста та економічна безпека громадян, соціальних груп, регіональних соціальних утворень;

5) наявність можливості працювати за гідну винагороду;

6) рівні права на соціальну підтримку та доступ до соціальних благ;

7) сприятливий стан навколишнього середовища з низьким та таким, що зменшується, рівнем забруднення тощо [40, с. 15].

Усі країни ранжуються за значенням індексу людського розвитку (ІЛР), причому значення 1 – це найкращий випадок, а 0 – найгірший. Очевидно, що в реальності такі значення не зустрічаються.

Перше місце за індексом людського розвитку вже багато років поспіль посідає Норвегія. Значення індексу для цієї держави у 2018 р. – 0,953. Першу десятку країн подано в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Країни, що лідирують у рейтингу ІЛР (2018 р.)*

Місце	Країна	Значення показника
1	Королівство Норвегія	0,953
2	Швейцарська Конфедерація	0,944
3	Австралійський Союз	0,939
4	Республіка Ірландія	0,938
5	Федеративна Республіка Німеччина	0,936
6	Ісландія	0,935
7	Спеціальний адміністративний район Гонконг (Сянган), КНР	0,933
8	Королівство Швеція	0,933
9	Республіка Сінгапур	0,932
10	Королівство Нідерландів	0,931

*Джерело: [41].

Таким чином, кожна з цих країн створила майже ідеально можливі умови для життя своїх мешканців. Слід окремо підкреслити іміджевий контраст між Гонконгом та рештою території КНР, яка посідає лише 86-те місце. Країни, що займають останні місця в цьому рейтингу, це зазвичай держави, що мають імідж слаборозвинених: 185-

те місце посідає Бурунді, 186-те – Чад, 187-ме – Південний Судан, 188-ме – Центральноафриканська Республіка. На останній, 189-й, позиції розташований Нігер. З останньої двадцятки рейтингу лише Ємен не є африканською країною. Україна перебуває на 88-й позиції між Еквадором та Перу, країнами, які прийнято називати «банановими республіками».

Втім, на нашу думку, Україна має потенціал до покращання своїх позицій у цьому рейтингу та поза ним, і не лише за рахунок зростання ВВП. Так, проводяться реформи в медичній сфері: понад 25 млн українців уже підписали декларацію зі своїм лікарем. До електронної системи охорони здоров'я підключилися 24,5 тис. лікарів. Дбаючи про якість підготовки кадрів для медицини, було підвищено пороговий бал ЗНО для вступу до медичних навчальних закладів до 150 [42].

Останніми роками в Україні триває й реформа освіти. Так, запроваджено «Нову українську школу», в якій посилюється роль учителя як партнера у вихованні особистості. Реформою передбачається запровадження сертифікації – зовнішнього оцінювання професійних компетентностей педагогічних працівників, що має на меті виявити та стимулювати вчителів з високим рівнем професійної майстерності, які володіють методиками компетентнісного навчання і новими освітніми технологіями та сприяють їх поширенню.

Розвиваються й інформаційні технології, у тому числі освіта в цьому напрямі. А.Д. Мостова та М.Д. Різниченко, аналізуючи ІТ-освіту в Україні, зазначають, що український ринок намагається відповідати сучасним ринковим тенденціям та вимогам, тому питання забезпечення конкурентоспроможності навчальних закладів є актуальним та найбільш пріоритетним для формування конкурентної позиції вітчизняної ІТ-освіти в найближчій перспективі. На думку експертів, найбільш конкурентоспроможними є НУ «Львівська політехніка», НТУ «Харківський політехнічний інститут» та Харківський національний університет радіоелектроніки [43, с. 130]. Втім ситуація з інформаційними технологіями в Україні є не надто обнадієливою: у 2017 р. Україна посіла 79-те місце за індексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) із значенням 5,62. Такий стан речей характеризує Україну як технологічно недостатньо розвинену країну і свідчить про брак доступності використання ІКТ, а також недостатність практичних навичок користування ІКТ населенням України [44]. Натомість пострадянська Естонія демонструє високий рівень розвитку ІКТ: відкрити власну справу або проголосувати на виборах у цій країні за допомогою

гаджетів можливо вже не перший рік. У 2019 р. 43,8% естонських виборців (247 232 особи) проголосували на парламентських виборах за допомогою електронних пристроїв [45].

За останні роки було оновлено вимоги до змісту вищої освіти – сформовано систему стандартів вищої освіти, яка відповідає національній рамці кваліфікацій, затверджено 51 стандарт бакалавра та 4 стандарти магістра. Також затверджено новий склад Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти [46]. Крім того, сьогодні дедалі більше уваги приділяється вивченню школярами та студентами англійської та інших європейських мов. В Університеті імені Альфреда Нобеля вже тривалий час реалізується унікальна програма з міжнародного менеджменту, яка валідована Університетом Уельсу Трініті Сент Девід та завдяки якій студенти можуть отримати британський диплом бакалавра, навчаючись у Дніпрі. Ці та інші досягнення у сфері освіти сприяють покращанню іміджу нашої держави.

Загалом, характеризуючи дії влади, найчастіше громадяни України вважають, що нова влада намагається покращити ситуацію в країні, але їй це поки що переважно не вдається зробити (таку думку поділяють 41,5% респондентів), 29% опитаних вважають, що нова влада намагається покращити ситуацію в країні і багато в чому їй це вдається, і 20% – що нова влада не намагається покращити ситуацію в країні, а лише імітує зусилля в цьому напрямі. 23% респондентів вважають, що дії нової влади виправдали їх сподівання, ще 5% – що дії нової влади виявилися кращими, ніж вони очікували, 9% заявили, що нова влада не виправдала їх сподівань, 12% – що від нової влади вони нічого доброго не очікували, так і сталося, 6% – що вони від нової влади нічого доброго не очікували, але вона виявилася ще гіршою, ніж вони думали. Але 40% опитаних громадян дотримуються думки, що ще занадто рано давати оцінку діям влади. 54,5% опитаних вважають, що дії президента В. Зеленського в першу чергу спрямовані на захист загальнонаціональних інтересів, а 24,5% – що його дії насамперед спрямовані на захист власних інтересів та інтересів свого політичного оточення. 48% респондентів вважають, що нинішня влада краща, ніж попередня, 27% – що вона нічим суттєво не відрізняється від попередньої, а 8% – що вона навіть гірша за попередню. Оцінюючи рівень довіри до політиків, найчастіше довіра висловлюється В. Зеленському (йому довіряють 70,5% опитаних), Д. Разумкову (54%), О. Гончаруку (36%) – серед тих політиків, прізвища яких були представлені в опитувальнику, лише вони мають позитивний баланс довіри-недовіри (тобто частка тих, хто їм довіряє, перевищує частку

тих, хто не довіряє) [47]. Втім, слід зазначити, що довіра громадян України до дій влади – величина надто непостійна, і достатньо кількох непопулярних рішень, щоб рейтинг чинного глави держави знизився, ускладнивши перспективи переобрання його на другий термін. Таким рішенням може стати відкриття ринку землі після мораторію, зокрема продаж землі сільськогосподарського призначення іноземцям. Більшість українців (59%) не підтримують ідею відкриття ринку сільськогосподарської землі і висловилися б проти на референдумі з цього питання в разі його проведення [47].

В умовах політичної нестабільності підприємці, за словами А.С. Магдіч, будуть утримуватися від інвестицій, оскільки їхні майбутні доходи опиняться під загрозою можливих політичних змін, таких як більш слабкий захист прав приватної власності [48, с. 101]. Крім того, поляризація суспільства посилює очікувані зміни в політиці зі зміною уряду, що є додатковим фактором, який стримує інвестиції [49, с. 174].

Отже, на Україну чекають нові випробування, які можуть вплинути й на імідж нашої країни.

Таким чином, імідж країни має виняткову роль для розвитку економіки, оскільки впливає на інвестиційний клімат та на довіру зарубіжних партнерів до певної країни. Тож для будь-якої країни стратегічно важливо створювати та підтримувати позитивний імідж за кордоном.

На імідж впливають як географічні та історичні фактори, так і політико-економічні. Так, природні та історичні пам'ятки приваблюють туристів з усього світу: норвезькі фіорди, єгипетські піраміди та французькі палаци приносять чималі кошти відповідним країнам. Нові країни, що лише завойовують туристичний ринок (наприклад, Латвія) вдаються до створення оригінальних туристичних брендів. Країни також використовують спортивні досягнення та успіхи в шоу-бізнесі для створення власного іміджу.

У політичному вимірі на імідж країни впливає наявність збройних конфліктів, спірних територій, стабільність чи нестабільність уряду. Якщо країна належить до *fragile states*, то говорити про позитивний її імідж надзвичайно складно у найближчій перспективі. В економічному вимірі на імідж чинить вплив низка факторів, як позитивних, так і негативних. Так, бренд «Made in...» є актуальним для країн – експортерів високоточної продукції на кшталт Японії чи Німеччини. У той же час країни, що експортують один вид товару, переважно сировинного характеру, часто йменуються «банановими

республіками» (Еквадор, Ефіопія, Шрі-Ланка). Негативно на імідж країни впливають, серед іншого, тіньова економіка та корупція.

Фактори економічного зростання неможливо розглядати у відриві від неекономічних, зокрема політичних та культурних, оскільки вони пов'язані між собою, проте ступінь їх взаємозв'язку неоднакова і залежить від великої кількості змінних.

Україна намагається поліпшити свій імідж, чому сприяє боротьба з корупцією, реформа освіти, медицини, спортивні перемоги тощо. Водночас в Україні досі існують проблеми з корупцією та тіньовою економікою, що ускладнює інвестування. Крім того, політична нестабільність та волонтаристські рішення підвищують рівень політичного ризику. Одним з найбільш суперечливих проєктів є скасування мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення.

Список використаної літератури

1. Чечель О.Ю. Формування іміджу держави на міжнародній арені / О.Ю. Чечель // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 10. – С. 82–86.
2. Задоя А.О. Мотиви міжнародної інвестиційної діяльності / А.О. Задоя // Європейський вектор економічного розвитку. – 2018. – № 1 (24). – С. 40–49.
3. Кабанова О.О. Імідж країни та її регіонів у системі національної економіки / О.О. Кабанова // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 17-3. – С. 225–231.
4. Петров П.Г. Технології формування та підтримки зовнішньополітичного іміджу держави // П.Г. Петров // Грані. – 2016. – № 3 (131). – С. 91–95.
5. Шевцов Є.Д. Глобальні маркетингові комунікації в міжнародних компаніях як чинник формування іміджу держави / Є.Д. Шевцов // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 6–1 (12). – С. 33–37.
6. Дроздовський Я.П. Проблеми формування і розвитку бренду України на міжнародній арені / Я.П. Дроздовський, В.В. Юрош // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – Вип. 22. – Ч. 1. – С. 106–109.
7. Волков С.К. Культура как фактор формирования привлекательного имиджа российских территорий / С.К. Волков // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – Вип. 13 (388). – С. 60–67.

8. Туристичний імідж регіону: монографія / за ред. А.Ю. Парфінєнка. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. – 312 с.

9. Фастовець О.О. Основні тренди світового туристичного ринку / О.О. Фастовець // Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 10-річчю факультету міжнародного туризму та управління персоналом Запорізького національного технічного університету, м. Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р.: в 2 т. / за заг. ред. проф. В.М. Зайцевої; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя: Просвіта, 2017. – Т. 1. – С. 376–379.

10. Экономический профиль города Риги (2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investeriga.lv/wp-content/uploads/2018/01/R%C4%ABgas-ekonomikas-profils-2018-RUS-Web.pdf>

11. Корсак Р.В. Історія розвитку туризму у країнах Балтії (Естонія, Латвія, Литва) / Р.В. Корсак, В.В. Фуртій // Гілея: науковий вісник. – 2017. – Вип. 118. – С. 159–162.

12. Regional survey of tourism development in Latvia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/tx_tevprojects/library/file_1508254284.pdf

13. Odinkova T. Tourism cluster as a form of innovation activity / T. Odinkova // Economics. Ecology. Socium. – 2019. – Vol. 3, No. 2. – P. 1–11.

14. Mecele L. Development of tourism in Latvia: issues and potentialities / L. Mecele, M. Ruciņš // Sociālo zinātņu žurnāls. – 2012. – No. 1 (4). – P. 251–268.

15. Старостіна А. Міжнародний імідж країни: практичні аспекти аналізу / А. Старостіна, В. Кравченко, Г. Личова // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 3. – С. 49–58.

16. Овсепян Р.П. Париж – город незабываемых впечатлений (путевые заметки историка) / Р.П. Овсепян // История отечественных СМИ. – 2013. – № 1. – С. 125–143.

17. Кобякина О. Национальный брендинг Франции / О. Кобякина // МедиаАльманах. – 2015. – № 4 (69). – С. 19–27.

18. Соза Відал А.К. Міжнародний імідж Франції: культурний аспект / А.К. Соза Відал // Освіта і наука у мінливому світі: проблеми та перспективи розвитку. Матеріали Міжнародної наукової конференції. 29-30 березня 2019 р., м. Дніпро. Частина I. / наук. ред. О.Ю. Висоцький. – Дніпро: Охотник, 2019. – С. 356–357.

19. Дутчак О.І. Нематеріальна культурна спадщина ЮНЕСКО в Україні та її роль в розвитку туризму / О.І. Дутчак, В.В. Шикеринець // Стан та перспективи розвитку культурологічної науки в Україні : зб. тез доповідей III Всеукр. наук.-практ. конф. / [редкол.: Н.В. Федотова (гол. ред.) та ін.]. – Миколаїв: МФ КНУКіМ, 2017. – Ч. 1. – С. 72–74.

20. Мостова А.Д. Поняття гейміфікації та її роль у маркетингу / А.Д. Мостова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2018. – № 1 (24). – С. 96–106.

21. Нуреев Р.М. Издержки и выгоды Олимпийских игр / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // Общественные науки и современность. – 2010. – № 1. – С. 88–104.

22. Бойко А.М. Джамала як представник співочої культури сучасної України / А.М. Бойко // Культура України. – 2016. – Вип. 53. – С. 107–115.

23. Україна 2017–2018: нові реалії, старі проблеми (аналітичні оцінки) [Електронний ресурс]. – К.: Центр Разумкова, 2018. – Режим доступу:

http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_Pidsumky_ukr_eng.pdf

24. Кривошеїн В.В. Політична ризикологія: епістемологічний статус, предметна сфера, аналітичні інструменти: монографія / В.В. Кривошеїн. – Д.: Інновація, 2009. – 316 с.

25. Cojanu V. Analysis of Failed States: Some Problems of Definition and Measurement / V. Cojanu, A. Popescu // The Romanian Economic Journal. – 2007. – № 25 bis. – P. 113–132.

26. Fragile States Index. Annual Report 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fundforpeace.org/wp-content/uploads/2019/04/9511904-fragilestatesindex.pdf>

27. Приступа Т.В. Тіньова економіка та її вплив на соціально-економічний розвиток України / Т.В. Приступа, М.А. Чайковська // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Вип. 1 (12). – С. 56–61.

28. Афанасьева А.О. Особенности теневой экономики в различных по уровню развития экономики группах стран / А.О. Афанасьева // Научные записки молодых исследователей. – 2019. – № 3. – С. 74–82.

29. Баранов С.О. Тіньова економіка в світі: тенденції та регіональні особливості / С.О. Баранов // Економіка та держава. – 2014. – № 8. – С. 131–134.

30. Волошенко А. Економічна корупція як інституція системно-руйнівного характеру / А. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 5 (191). – С. 78–88.

31. Запобігання корупції: методичні рекомендації для місцевих активістів / Д.О. Калмиков, Д.В. Сінченко, О.О. Сорока, М.І. Хавронюк, Г.Л. Шведова; за заг. ред. М.І. Хавронюка. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2017. – 242 с.

32. Індекс сприйняття корупції [Електронний ресурс] / Transparency International. – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryjnyattya-korupsiyi-2018/>

33. Кополовець Р. Індекс сприйняття корупції в контексті трансформаційних процесів в Україні та Грузії / Р. Кополовець // Вісник Львівського університету. Серія «Філософсько-політологічні студії». – 2018. – Вип. 18. – С. 305–309.

34. Мельник Р.О. Реформування інституцій з протидії корупції у Грузії / Р.О. Мельник // Науковий часопис Національної академії прокуратури України. – 2015. – № 4. – С. 85–93.

35. Поліщук А. Правила протидії корупції і досвід для України: Грузія та Сингапур / А. Поліщук // Jurnalul juridic national: teorie și practică. – 2016. – № 5. – С. 166–169.

36. Полішко Г.Г. Національний брендинг у глобальній економічній системі: дис. ... канд. екон. наук / Г.Г. Полішко. – Дніпропетровськ, 2016. – 238 с.

37. Statistical Data on Switzerland 2018 [Електронний ресурс] / Federal Statistical Office. – Режим доступу: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics/catalogues-databases/publications.assetdetail.4522209.html>

38. Казакова Н.А. Опыт Чили для Украины на современном этапе / Н.А. Казакова, Е.Г. Коняева // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2018. – Вип. 7. – С. 41–47.

39. Задоя А.А. Экономические модели стран Европейского Союза: возможности использования в Украине / А.А. Задоя // Європейський вектор економічного розвитку. – 2019. – № 1 (26). – С. 84–95.

40. Торянік І.П. Вплив рівня освіти населення на індекс людського розвитку / І.П. Торянік, Т.А. Тетеріна // Scientific Journal «ScienceRise». – 2019. – № 5 (58). – С. 14–18.

41. Human Development Indices and Indicators [Електронний ресурс] / UNDP. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

42. Реформа системи охорони здоров'я [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/reforma-sistemi-ohoroni-zdorovya>

43. Мостова А.Д. Оцінка конкурентоспроможності навчальних закладів на ринку ІТ-освіти / А.Д. Мостова, М.Д. Різниченко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2019. – № 1 (26). – С. 126–137.

44. Довгань Л.Є. Розвиток ІТ-сфери: проблеми та шляхи вирішення в забезпеченні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, А.В. Козинець // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2018. – Вип. 12. – Назва з екрана. – Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/24607>

45. Riigikogu elections 2019 [Електронний ресурс] / Valimised. – Режим доступу: <https://rk2019.valimised.ee/en/voting-result/voting-result-main.html>

46. Реформа освіти та науки [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/rozvitok-lyudskogo-kapitalu/reforma-osviti>

47. 59% українців проголосували б проти продажу землі на референдумі [Електронний ресурс] / Економічна правда. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/28/654243/>

48. Магдіч А.С. Концептуальний підхід до формування механізму впливу демократії на економічне зростання / А.С. Магдіч // Європейський вектор економічного розвитку. – 2016. – № 2 (21). – С. 97–106.

49. Магдіч А.С. Політичний капітал суспільства як фактор економічного зростання / А.С. Магдіч // Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації: Матеріали 5-ї міжнародної наук.-практ. конф. – Дніпро, 7–9.11.2017: тези доповідей. – Дніпро: Друкарня ДДАЕУ, 2017. – С. 173–177.

Розділ 4**КИТАЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ**

**4.1. Аналіз регіональної структури
китайських закордонних інвестицій**

Прямі закордонні інвестиції Китаю стали привертати до себе увагу дослідників ще з початку 1990-х рр. Офіційний вступ КНР до рядів ВТО у 2001 р. зосередив інтерес економістів на питанні особливостей китайської інвестиційної політики. Поступово впроваджуючи в життя політику реформ у період світової фінансово-економічної кризи 2007–2009 рр., яка супроводжувалася двократним падінням світових інвестиційних потоків, Китай став вирізняється з ряду інших країн як один з найбільш потужних експортерів капіталу. Цей факт зумовив суттєві зміни в позиції країни на світовій політичній арені, її ролі в глобальному економічному розвитку і після кризових перетворень світогосподарських зв'язків.

Тема прямих закордонних інвестицій КНР була розглянута в працях західних, китайських і вітчизняних вчених. Серед західних аналітиків цю тему розробляли П. Баклі, К. Браун, А. Кросс, Дж. Метьюз, С. Родрігес, Р. Стоун та інші. Серед китайських економістів дослідження і судження таких аналітиків, як Цзин Бей, Чжан Ліцинієм, Лу Тунь, Хуа Шен мають велику вагу. Поміж вітчизняних вчених, цінними працями для вивчення є доробки таких авторів, як О. Олійник, Т. В. Паєнко, Л. Українець.

Разом з тим динамічні зміни, які відбуваються як у напрямках і масштабах китайських закордонних інвестицій, так і у формах їх здійснення роблять цю тему актуальною до цього часу. Тому спробуємо дослідити нові тенденції в китайських інвестиціях, які проявилися в останнє десятиліття. Як емпіричну базу дослідження залучено дані сайту China Global Investment Tracker та офіційного сайту Статистичного бюро Китаю [1; 2].

Загальна сума китайських інвестицій у світовій економіці протягом останнього десятиліття складає 1865, 88 млрд дол. США. Окрім цього, варто зазначити, що протягом десяти років (з 2008 до 2018 р.) ми спостерігаємо тенденцію стабільного зростання китайських інвестицій у світовій економіці (рис. 4.1) [1].

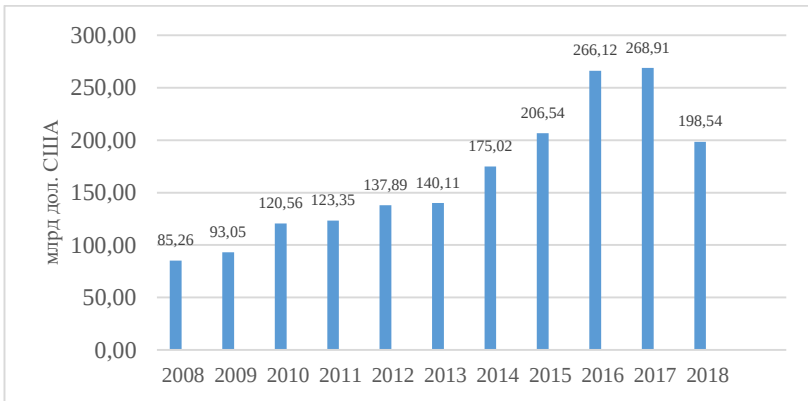


Рис. 4.1. Обсяг китайських інвестицій у світі протягом 2008–2018 рр.

Розглянемо мапу використання китайських інвестиційних коштів у різних регіонах світу для простеження динаміки та визначення галузей, яким віддається перевага для інвестування у тих чи інших регіонах. Крім того, це дозволить виявити типові моделі співпраці між Китаєм і державами в окремих регіонах.

Західна Азія. Загальна сума вливань КНР у Західну Азію протягом 2008–2018 років становить 241,04 млрд дол. США. Динаміка зростання китайських інвестицій у регіоні стабільно позитивна (рис. 4.2).

Обсяги щорічних вливань коштів у цей регіон помітно збільшувалися до 2015 р. Останніми ж роками має місце певне зменшення притоку коштів. Однак він залишається досить значним – майже 30 млрд дол. США щорічно.

Значними проектами і придбаннями, які дали поштовх до зростання китайських інвестицій у регіоні, стала купівля у 2008 р. акцій компанією *Minmetals and Xinxing Iron* Індійської компанії *Kelachandra and Manasara* в пропорціях 20 та 35% відповідно на суму 1,2 млрд дол. США в секторі виробництва сталі. Об'єднане підприємство планувало скористатися висхідним попитом на сталь в Індії, оскільки стрімко зростаюча економіка Індії стимулювала розвиток промисловості в різноманітних сферах.

Наступною великою угодою стали інвестиції *Shanghai Electric* в індійський *SASAN Ultra Mega Power Plant* на суму 1,31 млрд дол. США. Це найбільший у світі комплексний проект з виробництва

електроенергії та видобутку вугілля. Так само компанія *Datong* інвестувала 760 млн дол. США в енергетичні проекти турецької компанії *Hema Enerji*.

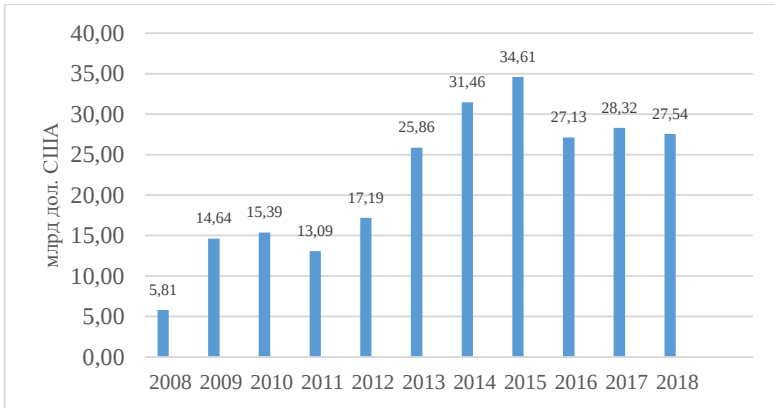


Рис. 4.2. Обсяги китайських інвестицій у Західній Азії протягом 2008–2018 рр. [1]

У 2009 р. китайською компанією *CNPC* було інвестовано 1,76 млрд дол. США у *National Iranian Oil*. Найбільшою угодою цього року став потік інвестицій від тієї ж китайської компанії в розмірі 2,6 млрд дол. США в казахстанський *MangistauMunaiGas*. У вересні 2009 р. компанія *CIC* викупила 11% акцій казахстанського *JSC KazMunaiGas E&P*, інвестувавши при цьому 940 млн дол. США. Так само завдяки зростанню інвестицій у регіон у 2009 р. став частково можливим потік коштів від *CNPC* до сектора енергетики Туркменістану на суму 3,13 млрд дол. США.

У 2010 р. компанія *Sinopec* вклала кошти на суму 1,26 млрд дол. США в *Kazakhstan Petrochemical*, компанія *Sinomach* інвестувала 1,2 млрд дол. США в компанію з виробництва сталі *ARICOM*. Значна сума в 1,5 млрд дол. США була вкладена в розвиток Іранської енергетики, зокрема в *Zanjan Regional Water*, китайським інвестором *Sinohydro*.

У 2011 р. спостерігалось слабе зменшення інвестиційних коштів у регіон, однак невелике зниження викликане більшою мірою перерозподілом китайської уваги на інший регіон, такий як Південна Африка. У вищезгаданому регіоні саме в 2011 р. спостерігається помітний стрибок інвестицій з боку китайської сторони. Однак у Західній Азії великою угодою цього року стало придбання 50%

акціонерного капіталу *EuroSibEnergo* на суму 2,29 млрд дол. США китайською компанією *Three Gorges*.

У 2012 р. китайська *CNPC* вклала 2,92 та 2,04 млрд дол. США в сектор енергетики Туркменістану і Узбекистану відповідно. У 2013 р. *China National Chemical Engineering* приділило увагу продукції *Ciner Holding* і підтримало ініціативу на суму 1,1 млрд дол. США. Так само більше 2 млрд дол. США надійшло від китайських партнерів компанії *Uralkali*, що розташована і Російській Федерації. У 2014 р. році найбільш значним проектом стала діяльність *China National Nuclear*, що принесла сектору енергетики Пакистану 6,5 млрд дол. США.

З 2015 р. приріст інвестицій до регіону Західної Азії дещо зменшився, проте такий результат пов'язаний з перерозподілом інвестиційних коштів в інші регіони, такі як Африка і Європа. Протягом 2015–2018 рр. увагу китайських інвесторів у Західній Азії займав сектор альтернативної енергетики і розвиток транспорту та інфраструктури регіону.

Східна Азія. Загальна сума вливань у Східну Азію протягом 2008–2018 рр. становить 253,1 млрд дол. США. Динаміка зростання інвестицій так само позитивна (рис. 4.3).

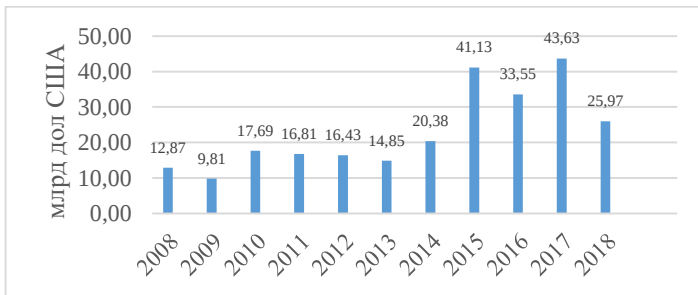


Рис. 4.3. Обсяги китайських інвестицій у Східній Азії протягом 2008–2018 рр. [1]

У 2008 р. значними проектами і придбаннями, які дали поштовх до зростання китайських інвестицій у регіоні, стала купівля 100% акцій сингапурської компанії *Tuas Power* на суму 3,04 млрд дол. китайською компанією *Huaneng Power*. У 2009 р. тільки одне виключне партнерство китайської *CNPC* та *Singapore Petroleum* принесло більше 2,5 млрд дол. США в регіон.

У 2010 р. знаковими проектами стала співпраця між *Dongfang Electric* з китайського боку і *Electricite de Vietnam* (В'єтнам), китайської компанії *Sinomach* і *Banpu Power and Ratchaburi Electricity*

(Лаос) у секторі енергетики. У 2011 р. *Shangdi Guanqun Investment* вклала понад 2 млрд дол. США у розвиток залізничного транспорту Північної Кореї.

Протягом 2012–2013 рр. китайські інвестори спрямували основні кошти, щоб інвестувати у сектор нерухомості в таких країнах, як Малайзія, Сінгапур, Лаос і Південна Корея. У 2014 р. фокус китайських інвесторів був спрямований на розвиток сектора нерухомості і туризму Південної Кореї. Також *Zhejiang Hengyi* вклала 3,44 млрд доларів США в енергетику Брунею.

З 2014 р. спостерігається стрімке зростання інвестицій в регіон. Значним проектом цього року можна назвати купівлю повного пакета акцій малайської *Edra* на суму 5,96 млрд дол. США китайською компанією *China General Nuclear*. У 2015 р. за прикладом попереднього року багатомільярдні інвестиції були спрямовані у сектор енергетики Лаосу і М'янми. Протягом 2016–2018 рр. значні інвестиції були зосереджені в секторі спорудження залізничних шляхів по всьому регіону.

Таким чином, розглядаючи регіони Азії, можна зробити висновок, що *інтерес Китаю до них полягає у вигідному географічному положенні цих територій на перетині важливих транспортних шляхів та у їх статусі перспективних ринків збуту китайської продукції*. Так само слід підкреслити, що китайська сторона інвестує у регіони Західної і Східної Азії тільки з метою отримання економічної вигоди, переслідуючи виключно економічні інтереси самого Китаю. Це головна особливість інвестиційної політики КНР на відміну від країн Заходу, які традиційно роблять акцент на внутрішньополітичній проблематиці країн-реципієнтів.

Південна та Північна Америка. Загальна сума вливань в країни Південної Америки протягом 2008–2018 рр. становить 155,99 млрд дол. США (рис. 4.4).

Основні китайські інвестиції у цей регіон зосереджені в секторах енергетики та нерухомості. Нерідкісною є співпраця з компаніями, які займаються видобутком міді. Це такі багатомільйонні контракти, як між *Minmetals*, *Suzhou Guoxin* й *CITIC* з боку Китаю та *Glencore* з боку Перу, китайської компанії *China Nonferrous* та *Mirador* з боку Еквадору. У 2010 р., який на діаграмі (рис. 4.4) відрізняється різким підвищенням уваги до регіону, виключно тільки одне партнерство між китайською *Sinopet* і компанією *Repsol* з боку Бразилії принесло понад 7 млрд дол. США інвестицій у регіон.

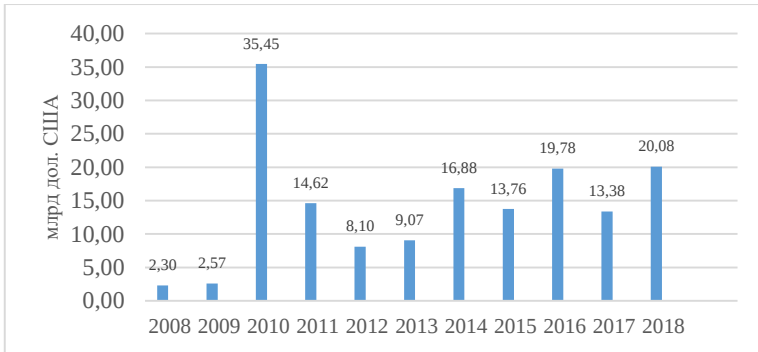


Рис. 4.4. Обсяги китайських інвестицій у Південній Америці протягом 2008–2018 рр. [1]

Загальна сума інвестицій у країни Північної Америки протягом 2008–2018 рр. склала \$ 68,39 млрд дол. США (рис. 4.5). Однак варто зазначити, що до кількісної характеристики цього регіону не входить сума у розмірі 172,2 млрд дол. США інвестицій, вкладених у США з 2008 по 2018 р.

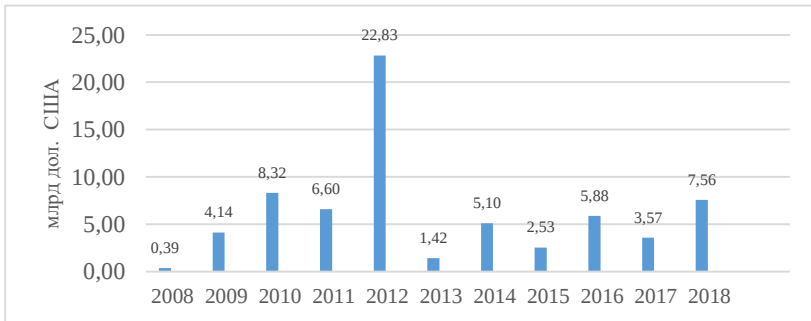


Рис. 4.5. Обсяги китайських інвестицій у регіон Північної Америки протягом 2008–2018 рр. [1]

Увага китайських інвесторів у цьому регіоні зосереджена переважно у секторі енергетики. Великий стрибок в обсязі інвестицій у 2012 р. частково обумовлений багатомільярдным контрактом між CNOOC (China National Offshore Oil Corp.) та Nexen з боку Канади на суму 15,1 млрд дол. США.

Таким чином, Китай не розглядає країни Північної і Південної Америки як території для переміщення своїх габаритних

підприємств. Він співпрацює з цими регіонами переважно в енергетичній і технологічній сферах.

Близький Схід, Північна та Південна Африка. Загальна сума інвестицій у країни Близького Сходу та Північної Африки протягом 2008–2018 рр. демонструє рис. 4.6. Варто зазначити, що інвестиційна привабливість цього регіону для китайських інвесторів є значно вищою за попередні.

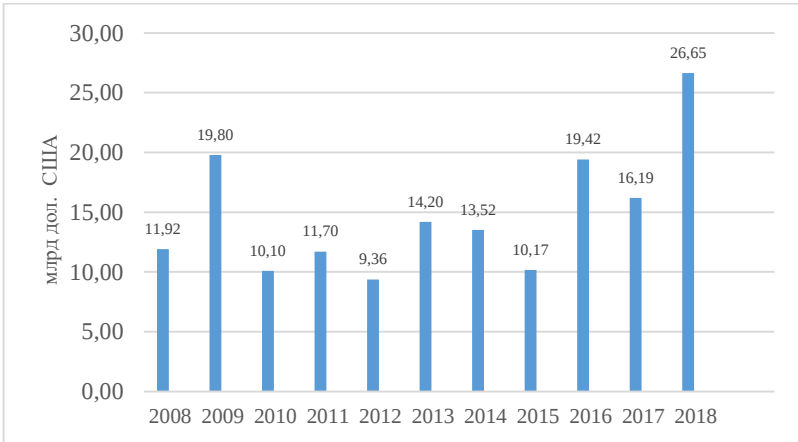


Рис. 4.6. Обсяги китайських інвестицій у регіони Близького Сходу та Північної Африки протягом 2008–2018 рр. [1]

У 2008–2010 рр. переважна більшість інвестицій була зосереджена у секторі енергетики. Таким прикладом є співпраця китайської *CNPC* з *International Petroleum Investment* з боку ОАЕ та *Saudi Electricity Company* з боку Саудівської Аравії. Контракти на 5,59 млрд дол. США були підписані китайською стороною з *Iraq South Oil*. У період з 2011 по 2017 рр. сфера інтересів китайських інвестицій стабільно залишалася тією ж: вклад у сектор енергетики Катару, Кувейту і Саудівської Аравії, інвестиції в сектор туризму регіону. Різкий стрибок інвестицій у 2018 р. викликаний проектами з єгипетськими компаніями і зацікавленістю сферою будівництва морського й залізничного транспорту.

Досить привабливим для китайців є і район Південної Африки, куди протягом 2008–2018 рр. було інвестовано 163,03 млрд дол. США (рис. 4.7).

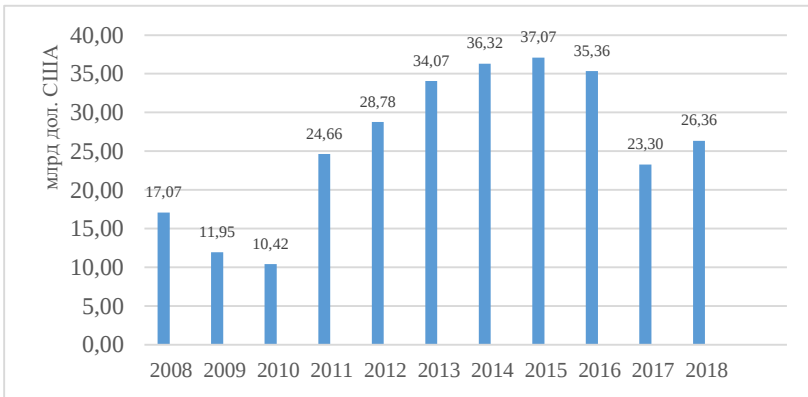


Рис. 4.7. Обсяги китайських інвестицій у країни Південної Африки протягом 2008–2018 рр. [1]

Основні китайські інвестиції зосереджені у секторі будівництва залізниць. Так, інвестиції *China Railway Construction* у будівництво залізниць держави Чад склали 5,63 млрд дол. США у 2011 р., що становить чверть від усієї суми інвестицій у регіон. Однак так само важливо відзначити поширену практику китайських інвесторів не просто купувати певний пакет акцій, а викуповувати 100% акцій підприємства за скромними цінами.

Ситуація з інвестуванням у Південній Африці є трохи суперечливою. Китайські корпорації протягом останнього десятиліття купували або орендували у країнах південної Африки великі сільськогосподарські території та родючі землі. Ціни на оренду або ж придбання землі у цьому регіоні невеликі. Наприклад, в Ефіопії оренда одного гектара на рік коштує 1 долар 20 центів, купівля землі теж обходиться недорого – близько 20–30 дол. за один гектар.

У 2008 р. *Chongqing seed Corporation*, яка займається торгівлею насінням, придбала в Танзанії 30 тис. га для вирощування гібридного рису на родючих землях з метою експорту продукції в Китай. Ця ініціатива сприймалася місцевими з великим захопленням, оскільки представники компанії переконували, що вони обов'язково укладуть контракти з місцевими фермерами для роботи на викупленій землі. Ця угода могла значно підвищити відсоток зайнятого працездатного населення у цій місцевості. Однак співробітництва з місцевими жителями не було, оскільки робочі були завезені з Китаю. Схожа ситуація спостерігалась в Уганді, де китайським інвесторам урядом

Уганди було виділено 12 тис. гектарів землі, проте головними працівниками й на цій плантації стали китайські наймані робітники, а не представники місцевого населення.

Китай розвиває активну співпрацю з Мозамбіком та Камеруном і інвестує кошти в агропроекти на території цих країн. Однак проекти найчастіше пов'язані з вирощуванням рису для подальшого експорту в Китай.

За словами британського економіста Джеймса Робінсона, співпраця між Китаєм і Кенією на певних умовах призвела до збитків африканської держави. Китай запропонував Кенії дешеві кредити в обмін на дозвіл орендувати сільськогосподарські землі терміном на 50 років. Але в результаті цих умов Кенія на 50 років втратила свої родючі ділянки землі і прибуток з них, оскільки на орендованих землях працюють китайські робітники, використовується китайське обладнання і результати сільськогосподарської діяльності відправляються в Китай. Так само можна припустити, що за половину століття, орендовані за дуже низькими цінами родючі землі, стануть непридатними для подальшого використання в агрокультурному секторі [3].

Китайські підприємці, орендуючи африканські землі, прокладають дороги та зрошувальні системи, будують елеватори і переробні заводи. Але така діяльність іноді має важкі наслідки для місцевого населення, оскільки інтенсивне сільське господарство на орендованих або куплених землях позбавляє роботи місцевих робітників. Загальновідомо, що вивіз капіталу є двигуном для подальшого експорту капіталу. А от ***поява активної трудової міграції на основі закордонних інвестицій – це явище відносно нове для світової економіки.***

Однак це не переважна практика присутності китайських інвесторів у цьому регіоні. Так, у Республіці Конго у 2013 р. були розпочаті роботи зі створення бази калійних добрив. Загальний обсяг інвестицій у цей проект складав 1,3 млрд дол. США. Варто підкреслити, що ця угода дозволила створити більше тисячі робочих місць виключно для місцевого населення, сприяючи вирішенню найбільшого питання африканського працевлаштування [4].

З усього переліченого вище випливає висновок, що ***вигідна для обох сторін співпраця з китайськими підприємцями можлива, але всі нюанси співпраці мають бути обговорені і розплановані заздалегідь.*** КНР і надалі планує переводити свої трудові галузі з Китаю в Африку. Така модель розвитку китайсько-африканських відносин має переважно позитивний характер, оскільки вагомі зміни

стають помітними на розвитку південноафриканської інфраструктури та на частковому вирішенні питання працевлаштування.

Так само важливо зробити висновок про те, що модель співпраці Китаю і Африки відрізняється від розглянутих вище відносин КНР і країн Азії, КНР і Америки. *У цьому регіоні Китай бачить спосіб розширити свої виробничі території. Саме тому формат співробітництва тут має сільськогосподарський та індустріальний характер.*

4.2. Європейський напрям китайського інвестування

Європа є найпривабливішим регіоном для китайських інвестицій. Протягом 2008–2018 рр. сюди було інвестовано 383,69 млрд дол. США (рис. 4.8).

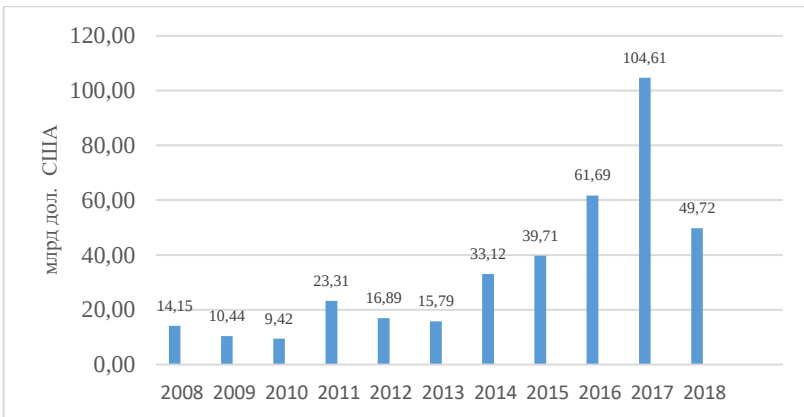


Рис. 4.8. Обсяги китайських інвестицій в європейський регіон протягом 2008–2018 рр. [1]

Протягом останнього десятиліття в економічній сфері китайський капітал було спрямовано на купівлю європейських компаній та інвестиції у власні проекти у Старому Світі. Це призвело до зростання ролі держави в економічних зв'язках з європейцями.

Активна діяльність китайських інвесторів у Європі справляє враження. Якщо розглядати виключно країни ЄС, то у 2008 р. обсяг китайських інвестицій у ці країни склав всього 840 млн дол. США, а в 2016 р. він досягнув обсягу в 43 млрд дол. США. Загальний обсяг китайських інвестицій у країни Європейського Союзу уже перевищив 350 млрд дол. США [5].

Хоча частка китайських інвестицій в ЄС усе ще відносно невелика і відповідає лише 2,5%, темпи їх зростання високі, що змушує рахуватися з китайським капіталом як з абсолютним фактором у європейській економіці. Особливості розподілу цих інвестицій країнами усієї Європи і за галузями роблять їх ще більш значним фактором.

За останні десять років суттєво змінилася галузева структура китайських інвестицій (рис. 4.9 та 4.10).

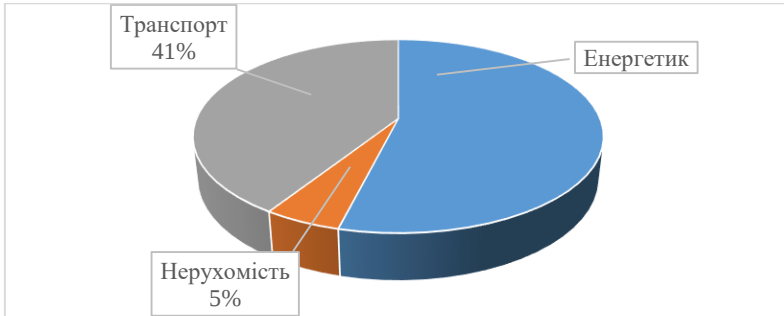


Рис. 4.9. Сектори, які цікавили китайських інвесторів у європейському регіоні у 2008 р. [1]

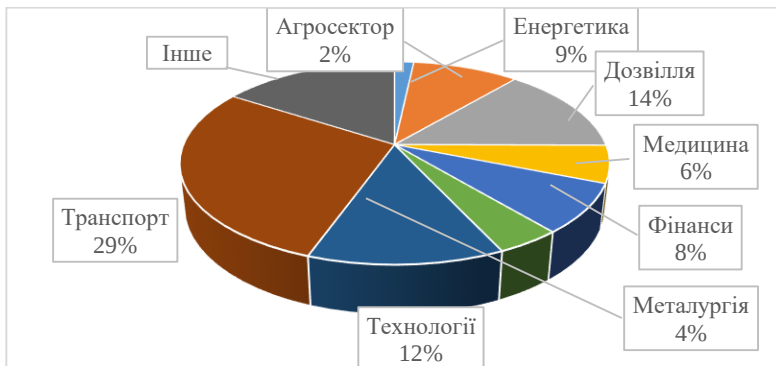


Рис. 4.10. Сектори, які цікавили китайських інвесторів у європейському регіоні у 2018 р. [1]

На основі наведених діаграм можна зробити висновок, що за 10 років китайські компанії все активніше демонструють свою присутність у найрізноманітніших сегментах економічної діяльності.

Так само варто відзначити, що у європейському регіоні у більшості країн діють суворі норми регулювання, які ще десятиліття тому неохоче пускали китайських представників у свою економіку. Зараз же ця ситуація виглядає інакше.

Варто відзначити, що зараз фокус-секторами у європейському регіоні для китайських інвесторів стали сфери транспорту й технологій. Так, *ChemChina* спрямувала 7,86 млрд дол. США на придбання італійської компанії з виробництва автомобілів *Pirelli*, *HNA Group* придбав повний пакет акцій ірландської авіаційної лізингової компанії *Avolon* у 2015 р.

Так само відомі випадки купівлі іноземних компаній Китаєм, які є ключем для отримання доступу до нових технологій. Китай прагне досягти технологічного лідерства у ряді найважливіших галузей – IT-індустрії, авіабудуванні, виробництві медобладнання, енергетиці, роботобудуванні. Тому в переліку інтересів інвесторів перші місця посідають високотехнологічні підприємства: молоді компанії, що володіють цікавими патентами, але не мають достатніх власних коштів для розвитку виробництва, або ж великі фірми з напрацьованою репутацією (відомі бренди), які похитнули свій фінансовий стан. Наприклад, китайський автовиробник *Geely* придбав підрозділ *Volvo*, який будує легкові автомобілі, державна Китайська національна хімічна корпорація *China Reform Holdings* спільно з вищезазначеним *ChemChina* придбала швейцарську транснаціональну корпорацію *Syngenta AG* у 2017 р. на суму 43,6 млрд дол. США [2].

Знаковим технічним придбанням китайських інвесторів стала купівля 82% акцій виробника роботизованих систем *Kuka AG* на суму 4,68 млрд дол. США.

Такі відомі компанії транспортно й технологічного секторів розташовані переважно на території Західної Європи. Що стосується країн Південної та Східної Європи, то інтерес Китаю тут має інший фокус.

Особливу увагу на півдні Європи китайські підприємці приділяють інвестиціям в інфраструктурні проекти (рис. 4.9 та 4.10) морські порти, аеропорти, залізниці, трубопроводи та розподільні електромережі. Звісно, такий інтерес до сектора логістики є і до країн Західної Європи. Наприклад, китайському капіталу належить 35% акцій в порту Роттердама і 1/5 частина акцій порту в Антверпені. Однак саме в південній частині Європи китайські підприємці інвестують у компанії логістичного значення [6].

Яскравими прикладами можуть бути придбання терміналів в іспанських портах Валенсії і Більбао, купівля 51% акцій грецького порту Пірей. Вищезгаданий приклад інвестування китайською стороною в порт

Пірей може бути досить позитивним, оскільки за кілька років *COSCO Group* провела модернізацію порту і значно збільшила його пропускну здатність. Однак важливо підкреслити, що паралельно з перевагами грецької сторони саме цей об'єкт розглядається Китаєм як один з найважливіших транспортних вузлів у рамках ініціативи «Один пояс, один шлях» [7]. Порт Пірей став для китайських компаній своєрідними воротами на ринок ЄС. Розширені можливості порту дозволили китайським постачальникам скоротити термін доставки своїх товарів до Європи в середньому на один тиждень.

Таким чином, можна припустити, що, вкладаючи в інфраструктуру інших країн, Китай відкриває для себе нові вікна на ринки збуту продукції, оптимізуючи умови і терміни доставки.

Особливе місце в європейській політиці Китаю займають країни колишнього соціалістичного табору. На початку своєї дипломатичної роботи з цією частиною Європи було розроблено детальний каталог пріоритетних галузей промисловості, який включає в себе певні рекомендації для китайських інвесторів.

Пріоритетні сектори для прямого іноземного інвестування, рекомендовані китайською владою, розрізняються залежно від спеціалізації кожної з країн. Для держав з менш розвинутими галузями промисловості рекомендовані операції в гірничодобувній, металообробній, деревообробній та харчовій промисловості. Компанії із сировинним профілем (переважно державні підприємства), вказані у вищезгаданому каталозі як потенційні цілі придбання.

У більш розвинених країнах, таких як Угорщина, Польща і Чеська Республіка, акцент поставлений на інформаційні технології, автомобілебудування, електроніку, біотехнології, нанотехнології, точну інженерію, науково-дослідні центри.

Китайські підприємства орієнтуються на вищезгаданий каталог і чітко дотримуються зазначених рекомендацій, організовуючи свою діяльність у цьому регіоні. Це припущення підтверджено нижченаведеними графіками (рис. 4.11 та 4.12).

Варто також зауважити, що китайські компанії все з більшим успіхом беруть участь в тендерах на інфраструктурних проектах в європейських країнах, проте вони є лише підрядниками європейських компаній. При цьому китайська сторона постійно прагне посісти нішу європейського кредитора й пропонувати кредити на власних умовах, за ставками, вищими за європейські. Але у сфері кредитів китайські інструменти багато в чому програють відносно дешевим і більш «прозорим» кредитам Європейського інвестиційного банку в рамках Європейського інвестиційного фонду.

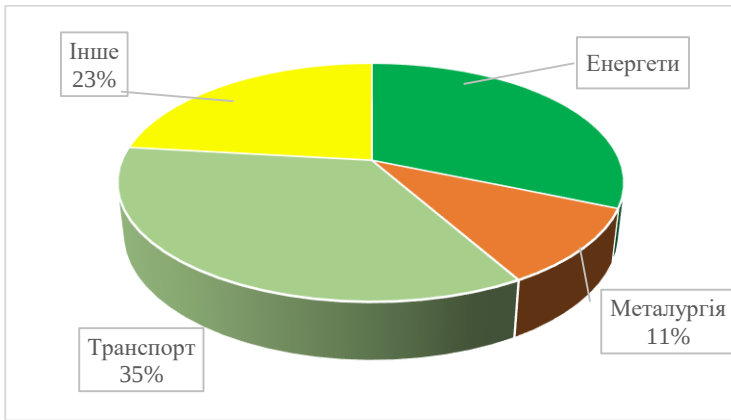


Рис. 4.11. Сектори, які цікавили китайських інвесторів протягом 2009–2019 рр. у країнах колишнього соціалістичного табору, таких як Сербія, Болгарія, Словенія, Боснія та Герцеговина [8]

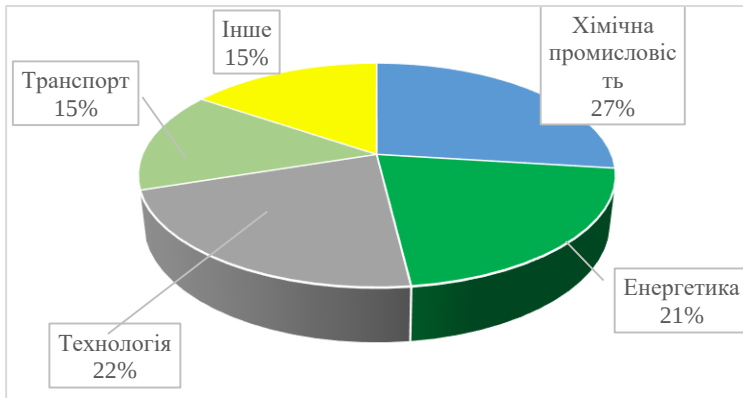


Рис. 4.12. Сектори, які цікавили китайських інвесторів протягом 2009–2019 рр. у країнах колишнього соціалістичного табору, таких як Польща, Угорщина, Чеська Республіка [8]

На цей момент, китайськими кредитами скористалися лише країни, які не входять до складу ЄС, такі як Сербія і Чорногорія. Умови, які пропонує Китай, для членів ЄС не вигідні, оскільки в них є доступ до більш дешевих кредитів на внутрішньому ринку Євросоюзу.

Отже, європейський регіон розділився на тих, кому потрібні кредити, і тих, хто не зацікавлений в китайських кредитах, оскільки вони накладають занадто багато умов. Наприклад, Китай пообіцяв Словенії 1,3 млрд євро на будівництво залізниці в обмін на 99-річну оренду порту Копер. Словенія відмовилася від умов і передала проект німецьким та австрійським фірмам.

Важливо підкреслити, що в багатьох країнах південно-східної та східної Європи, які не входять до ЄС, ще не діють регулювання Євросоюзу, тож на цих територіях китайські інвестори зазвичай не обмежені жорсткими вимогами та правилами. Отже, саме ці країни є ідеальним плацдармом для вливання коштів у виробничі й сільськогосподарські підприємства, продукцію з яких можна доставляти на європейський ринок без затримки у часі й без подолання відстаней морськими шляхами у тисячі кілометрів.

Яскравим прикладом переліченого вище є досвід Білорусі й торговельні відносини цієї держави з Китаєм. Для Китаю Білорусь становить інтерес, оскільки тут зосереджені запаси калійної солі й відомі виробництва нітрату калію і калійних добрив. Довгий час у торгових відносинах Білорусі та Китаю спостерігалася «гра в одні ворота». Наприклад, за даними на 2016 р. Білорусь здійснила експортні постачання товарів до Китаю лише на суму 0,435 млрд дол. США, що склало менш як 1,8% білоруського експорту (70% від вищевказаної частки експорту в Китай склали калійні добрива). Китай за той же період часу поставив до Білорусі товарів на суму 2,12 млрд дол. США. Це свідчить про те, що з точки зору зовнішньоторговельного сальдо торгівлі відносини між країнами були нерівноправними.

Зараз же, після приєднання Білорусі до низки країн, які належать до ініціативи «Один пояс, один шлях», китайські інвестори підкреслили свій інтерес до ключової промисловості Білорусі й зараз активно інвестують у сферу виробництва нітрату калію і калійних добрив, щоб досягти позитивного результату співробітництва.

Прикладом вищезазначеного є білоруське ТОВ «Белкалій-Мігао», яке завершило будівництво заводу з виробництва нітрату калію у 2019 р. Китайський інвестор, компанія *Migao Corporation*, і його білоруський партнер ВАТ «Білоруськалій» поділили активи підприємства у пропорції 51 і 49% відповідно. Отже, хоча китайські підприємці мають більший вплив на прийняття рішень у ТОВ «Белкалій-Мігао», ніж білоруське державне підприємство, співробітництво обіцяє бути перспективним.

Також Білорусь є стратегічно важливим логістичним вузлом, який з'єднує Азію з Європою. У контексті «нового шовкового шляху»

Білорусь – це транзитна держава. Отже, Китай уже зараз віддає перевагу значним стратегічним проектам, спрямованим на поліпшення логістичної інфраструктури Білорусії, щоб забезпечити безпроблемне доставлення товарів на ринок ЄС. Експерти припускають, що коли шовковий шлях почне працювати, через Білорусь буде проходити 10% товарообігу між ЄС і КНР. Станом на 2018 р. товарообіг між Китаєм і ЄС становив 604,694 млрд дол. США. Тобто «білоруський транзит» може скласти 60,4 млрд дол., що й надалі буде зростати [9].

4.3. Сценарії китайського інвестування в Україну

Китайські інвестори протягом своїх активних дій в європейському регіоні намагалися приділити особливу увагу Україні. Однак конфлікт на Сході країни відразу закрити можливість транзиту з території Російської Федерації до Європи. Окрім цього, велика географічна протяжність України й занепадницький стан транспортної системи й митної інфраструктури України зробили її свідомо програшним варіантом для китайського інвестування на відміну від Білорусі [10].

Оскільки у 2015 р. був укладений протокол між Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Міністерством комерції КНР щодо зміцнення співробітництва, спільної реалізації ідеї побудови економічного поясу «шовкового шляху», то можна зробити припущення про те, що Україна все ж є потенційним партнером КНР для співробітництва [11]. На цей момент Україна ще не відчула на собі величезного впливу з китайської сторони і поки що залишається «чистою» територією з непередбачуваним майбутнім. Однак, ґрунтуючись на аналізі стратегічних дій китайських підприємств у різних регіонах світу, можна припустити, що на цей момент існує дві найбільш вірогідні моделі розвитку економіки України під впливом китайських інвестицій. Розглянемо їх.

Перший сценарій ґрунтується на результатах аналізу китайської інвестиційної політики в регіон Південної Африки. Китай, який швидко збільшує економічну міць, іноді може вести міжнародну політику, якій властиві ознаки світової експансії. Ринки збуту захоплені китайськими товарами. Одночасно з цим Китаю потрібні природні ресурси і родюча земля, щоб забезпечити китайське населення сільськогосподарською продукцією, оскільки Китай намагається розвивати у себе тваринництво замість агрокультури. У зв'язку з цим Китаю потрібні сільськогосподарські землі за межами країни. Цей актив перебуває у розпорядженні південноафриканських і

латиноамериканських країн та у держав колишнього СРСР і країн південного сходу Європи.

Китайські підприємці вже давно цікавляться родючими землями України. Україна – великий постачальник агропродукції на китайський ринок. Щорічно до Китаю поставляється понад 3,5 млн т зернових, а також 500– 600 тис. т соняшникової олії [12]. Однак певні дії китайських підприємців лише підкреслюють їхні наміри власноруч заробляти на доставлянні аграрної сировини до себе на батьківщину.

Свідченням таких намірів можуть бути підписані угоди з такими українськими компаніями. У 2013 р. китайські ЗМІ (зокрема газета «Huánqiu Shíbào») повідомляли інформацію, що Синьцзянський виробничо-будівельний корпус (СПСК) підписав договір з українською компанією *KGS Agro* на оренду 3 млн га сільськогосподарських угідь у Дніпропетровській, Херсонській областях та АР Крим терміном на 50 років з метою вирощування сільськогосподарських культур. Однак ця угода спровокувала велике суспільне невдоволення, тому договір було скасовано. Починаючи з 2013 р., в околицях села Наумівка, розташованого в Чернігівській області на півночі України, веде свою діяльність сільськогосподарська компанія *Fanda*, засновниками якої є велика китайська сільськогосподарська державна корпорація *Huangfancu*, яка інвестує 58 млн дол. США у цей проект [13].

Однак слід зазначити, що зацікавленість Китаю в українському агросекторі паралельно супроводжується інфраструктурними інноваціями. Наприклад, китайська *CNBM* прагне вкласти 2 млрд дол. США в енергетичну сферу України, що було закріплено підписаним міністром енергетики та вугільної промисловості України Ігорем Насаликом та головою правління китайської *CNBM International Corporation* Цзіньсоном Чжаном наприкінці 2016 р. Меморандумом про співробітництво в енергетичній галузі. На цей момент компанії *CNBM* належить десять найбільших сонячних електростанцій України, розташованих у Миколаївській і Одеській областях. Також Китай готовий інвестувати у портову інфраструктуру на півдні країни [13]. Наприклад, у портово-логістичній сфері китайська корпорація *COFCO Agri* ввела в експлуатацію в Миколаївському морському торговому порту у 2016 р. перевантажувальний комплекс зернових і олійних культур.

Однак варто підкреслити, що хоч китайські інвестиції стосуються теми реорганізації застарілої української інфраструктури в стислі терміни, слід пам'ятати, що усі ці інвестиції працюватимуть з метою оптимального доставлення сільськогосподарської продукції,

виробленої в Україні, до КНР. Такий сценарій розвитку не є перспективним для України.

Друга модель, яка спостерігається в країнах європейського регіону, зокрема в країнах Європейського Союзу, є більш оптимістичною для української економіки. Як згадувалося вище, у європейському регіоні Китай намагається інвестувати в транспортний і технологічний сектори економіки. Також поширеною є практика купівлі контрольного пакета акцій або навіть усього підприємства китайськими компаніями.

Наприклад, китайська компанія *Beijing Skyrizon* придбала 25% акцій українського виробника *Motor Sich*. Разом вищезгадані компанії створили спільне підприємство, яке базується уже в самому Китаї. *Beijing Skyrizon* фінансує запуск виробництва, українська сторона надає технології. Окрім цього, представники китайської сторони вже інвестували 100 млн дол. США в модернізацію виробничої потужності «*Мотор Січ*» в Україні, та вже підписаний договір про інвестування ще 150 млн дол. США у центр перспективних розробок і дослідницького виробництва. Такі амбітні плани потребують не лише збільшення кількості робочих місць безпосередньо на «*Мотор Січ*», а й сприятимуть ринковій конкурентоспроможності продукції «*Мотор Січ*». Отже, китайські інвестиції в цьому випадку мають позитивний ефект. Крім великих інвестицій існує і низка невеликих капіталовкладень китайських інвесторів в економіку України, які сприяють модернізації українського обладнання і розвитку потенціалу держави.

Досить перспективним для України може стати реалізація масштабного китайського інфраструктурного проекту «Один пояс, один шлях». Це унікальна ініціатива китайської сторони, яка полягає у формуванні та просуванні нової моделі міжнародного співробітництва. «Один пояс, один шлях» охоплює більшу частину Євразії, об'єднуючи країни, що розвиваються, зокрема «нові економіки», і розвинені країни. На території мегапроекту зосереджені багаті запаси ресурсів і проживає 63% населення планети. Реалізуючи масштабні інфраструктурні проекти, сторони покликані всебічно зміцнювати міждержавні взаємовідносини для освоєння нового потенціалу зростання світової економіки й створення нової платформи для ведення міжнародного економічного співробітництва.

Нові дороги, порти й транспортні вузли мають лягти в основу нового «шовкового шляху». Цей проект об'єднує три масштабні ідеї, над якими Китай працює другу половину останнього десятиліття. Перша ідея полягає в необхідності координації й сполучення

національних стратегій розвитку країн. Друга ідея орієнтована на створення взаємопов'язаної інфраструктури. Третя ідея передбачає спрощення процедур у галузі торгівлі та інвестицій, поліпшення ділового клімату, створення зон вільної торгівлі та загального розвитку світової економіки відкритого типу.

Динаміка проекту вкрай позитивна. Членами співдружності є 36 держав Азії, 37 держав Африки, 26 Європи, 9 Океанії 11 країн Північної Америки та 7 Південної Америки. Однак варто зазначити, що навіть до появи яскраво вираженої ініціативи Китаю щодо налагодження плідного світового співробітництва, КНР вже розгорнула активну інвестиційну політику в країнах стратегічної важливості. Китай має свої економічні інтереси не лише в рамках спільноти, але також прагне розгорнути діяльність у багатьох регіонах світу та в різних сферах.

Як уже відзначалося у розділі 1, останніми роками світова економіка перебуває на стадії, коли такі економічні лідери, як Європа, США і Японія ослабли. Незважаючи на відносно швидке зростання економіки Індії та економік інших країн, що швидко розвиваються, ці держави не можуть стати рушійною силою світової економіки. Бразилія і Росія ще не вийшли з тіні рецесії. Разом з тим Китай прискорив темп своєї відкритості зовнішньому світу і з кожним роком збільшує ступінь свого злиття зі світовою економікою. У механізмі економічного зростання Китаю велику роль відіграє відкрита зовнішньоекономічна політика й співпраця з низкою перспективних країн світу. Україна є потенційним реципієнтом китайських інвестицій, незважаючи на те, що китайсько-українські відносини перебувають на стадії зародження. Передбачається, що Китай може стати для України надійним і довгостроковим інвестором, тоді як Україна може стати для Китаю додатковим вікном в Європейський Союз. Однак співробітництво Китаю й України має кілька сценаріїв розвитку. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок стосовно оптимальної моделі розширення китайсько-українських відносин і визначення оптимальної стратегії міжнародної кооперації з азіатським партнером.

Перед Україною та Китаєм стоїть завдання перетворити наявний у двосторонніх відносин потенціал у конкретні практичні проекти. Однак українській стороні варто зробити вибір на користь шляху розвитку, який зміг би розкрити потенціал держави. Обираючи першу модель співробітництва з Китаєм, українські компанії будуть забезпечувати великий обсяг постачання, що вкрай важливо з урахуванням місткості китайського ринку. Тож на перших кроках

такий сценарій може здатися досить легким в організації і привабливим для багатьох компаній аграрного сектора. Однак варто приділити увагу тому факту, що довгострокова перспектива у цієї моделі відсутня, оскільки основний фокус існування й розвитку китайсько-українських відносин буде зроблений на ресурсне забезпечення України, що в майбутньому може призвести до сировинного виснаження держави без перспектив подальшого зростання. Також у роботі було приділено увагу «багатоликості» китайських кредитів, які накладають на країну-позичальника низку додаткових умов. Отже, варто припустити, що якщо фокус китайсько-українських відносин буде зроблений на сільське господарство, то вже в межах століття Україна потребуватиме кредитів своїх азійських партнерів.

Друга, «європейська», модель надає більший спектр можливостей для України, тому що розвиток технічного потенціалу – це свідомо вигравшній сценарій для обох сторін. Якщо китайські підприємства придуть в Україну з інвестиціями у сферах науки й техніки, інфраструктури, логістики, фінансів, електронної комерції, ядерної та відновлюваної енергетики, то Україна закріпить за собою статус «вікна» Китаю на європейський ринок, результатом чого стане стабільний потік фінансів, які можуть бути використані на реформацію й модернізацію всіх сегментів національної економіки. КНР же отримає в особі України надійного європейського партнера й члена ініціативи «Один пояс, один шлях».

Список використаної літератури

1. China Global Investment Tracker База даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker>
2. National Bureau of Statistic of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stats.gov.cn/english/>
3. Викторьен А. Экономические интересы Китая в развивающихся странах (на примере стран Африки): автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. Викторьен. – М.: РУДН, 2014. – 22 с.
4. Українець Л. Визначення основних чинників прямих закордонних інвестицій з Китаю в країни Африки / Л. Українець // Журнал європейської економіки. – 2013. – № 12 (4). – С. 458–472.
5. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://madb.europa.eu/madb/>

6. Паєнтко Т.В. Рух інвестицій в посткризовий період: інституціональний аспект / Т.В. Паєнтко // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – С. 23–24.

7. Українець Л.А. Ініціатива «Пояс і шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю / Л.А. Українець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 24, ч. 3. – С. 109–113.

8. European Commission: European Union, Trade in goods with China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_china_en.pdf

9. BELTA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eng.belta.by/>

10. Олійник О. Зовнішньоекономічна політика Китаю в умовах глобалізації світової економіки: уроки для України / О. Олійник // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 6. – С. 40–47.

11. Укрінформ – актуальні новини України та світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/>

12. Fialan.ua. Прямі поставки з Китаю. Бізнес з Китаєм. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fialan.ua/>

13. Макогон Ю.В. Співробітництво України та Китаю на сучасному етапі / Ю.В. Макогон // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2019. – № 16. – С. 124–131.

*Розділ 5***СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІНВЕСТИВАННЯ
ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ
ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ**

**5.1. Теоретико-методичні засади
соціально відповідального інвестування**

Соціально відповідальні інвестиції (SRI) мають довгу історію, сягаючи корінням початку XX ст. Але ж інтерес до них стрімко зростає в останні десятиріччя, особливо після глобальної фінансової кризи 2008+. Інституційні та індивідуальні інвестори почали шукати можливості задоволення фінансових та соціальних інтересів. Близько половини всіх глобальних інституційних активів керуються підписантами принципів відповідального інвестування ООН. Станом на 2018 р. приблизно кожен третій долар, який перебуває під професійним управлінням, інвестується з урахуванням впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу, якість управління та етичні зобов'язання (ESG-критерії) [1].

ESG-критерії містять показники впливу на навколишнє середовище (environmental), соціальні (society and community) критерії, пов'язані із захистом прав працівників (employees and supply chain), споживачів (consumers), та пов'язані з управлінням у компанії (governance). Ці критерії використовуються біржовими індексами соціально відповідальних інвестицій (такими як MSCI KLD 400, MSCI World Socially Responsible та ін.). ESG-критерії – це термін, який з'явився для опису питань екологічного, соціального та корпоративного управління, які інвестори розглядають в контексті корпоративної поведінки. Немає визначеного списку ESG-критеріїв, але вони, як правило, відображають одну або декілька таких характеристик: нефінансовий або нематеріальний характер проблем; орієнтація на середньо- або довгострокову перспективу; якісні об'єкти, які не можуть бути кількісно вираженими у грошовому вимірі, залучаються зовнішні ресурси; спрямування на зміну регулюючої або політичної бази; схеми, що виникають у ланцюжку постачання компанії (і тому сприйнятливі до невідомого ризику); мають фокус на суспільство [2].

Багато науковців досліджують процеси соціально відповідального інвестування. І спектр досліджень доволі широкий: сутність SRI, стратегії SRI, прибутковість SRI, зв'язок SRI та корпоративної соціальної відповідальності, поведінка та мотивація соціально відповідальних інвесторів.

При цьому слід зазначити, що єдині підходи до визначення SRI відсутні. Причому це є визначальною рисою не тільки наукових досліджень, а й аналітичних звітів міжнародних організацій та консалтингових компаній, які досліджують процеси соціально відповідального інвестування.

Останнім часом (2011–2016 рр.) різним аспектам соціально відповідального інвестування свої дослідження присвячують Д.О. Баюра, І.П. Васильчук, О.В. Майстренко, Л.С. Мельничук, О.В. Музиченко [3–7].

Наукова дискусія зарубіжних авторів щодо термінології, що використовується у сфері соціально відповідального інвестування, наразі підтримується такими авторами: M. Czerwonka, N.S. Eccles, S. Viviers, W. Rogowski, J. Sandberg, Von Wallis [8–12].

Слід зазначити, що у вітчизняній та зарубіжних наукових школах підходи до визначення соціально відповідальних інвестицій відрізняються. У дослідженнях українських науковців розрізняють поняття «соціальні інвестиції», «соціальне інвестування» та «соціально відповідальне інвестування». Аналіз дефініцій, що використовуються українськими економістами, проводився нами раніше [13; 14].

Результати досліджень теоретичних аспектів соціально відповідальних інвестицій вітчизняними науковцями дозволяють сформулювати такі узагальнюючі характеристики: довгостроковий характер інвестування; об'єктом є підприємство та суспільство, соціально відповідальні інвестиції розглядаються як прояв корпоративної соціальної відповідальності, відбуваються з урахуванням інтересів стейкхолдерів, сприяють досягненню фінансового та нефінансового ефекту.

Соціально відповідальні інвестиції розглядаються українськими дослідниками головним чином на рівні підприємств, які позиціонують себе як соціально відповідальні. І в цьому полягає основна відмінність теоретико-методичних підходів закордонних та вітчизняних науковців: у зарубіжних джерелах соціально відповідальні інвестиції – це інвестиції у фінансові інструменти, здійснювані через фондовий ринок за допомогою фінансових посередників (професійних менеджерів), тобто діяльність підприємств, як об'єктів інвестицій, – це, безумовно,

базис, основа, але акцент робиться на врахуванні ESG-критеріїв при формуванні інвестиційних портфелів інституційними чи приватними інвесторами.

Взагалі термін відповідальних інвестицій не є статичним, він змінюється з часом, еволюціонує та відображає зміну потреб суспільства, виклики часу. Віднедавна Європейський Форум Сталих Інвестицій (the European Sustainable Investment Forum – Eurosif) розглядає SRI не як соціально відповідальні інвестиції, а як сталі та відповідальні інвестиції (Sustainable and Responsible Investment). Як підкреслено – дослідженнях UNEP FI та Mercer, передумови для таких змін є «справжнім відображенням основних змін у мисленні, пов'язаних з величезними екологічними та соціальними проблемами, з якими стикається наш світ» [15]. Ці зміни відзначаються закордонними дослідниками Eccles N. and Viviers S. [9], якими було проведено дослідження ESG-критеріїв в академічній літературі за 35 років (190 статей, опублікованих англійською мовою). Автори також підкреслюють, що термін еволюціонує та набуває нового змісту у вигляді стійких інвестицій.

Під час поглибленого вивчення теоретичних засад соціально відповідального інвестування виникає питання відмінності подібних визначень та значення однакових термінів у різні періоди. Ініціативи з боку світового співтовариства та міжнародних організацій (UN PRI, Eurosif, US SIF) дають суттєвий імпульс для подальшого розвитку наукового дослідження термінології.

Терміни також варіюються залежно від часу, місця та моди: «етичні», «соціальні», «зелені», «відповідальні», «сталі» («стійкі»), «інвестиції впливу», «чисті», «громадські інвестиції», «інвестиції, що базуються на цінностях», «інвестиції, пов'язані з місією». Зазначені терміни та їх сутність у трактуванні різних джерел викладено в попередньому дослідженні [16].

На нашу думку, усі терміни використовуються в дуже близькому сенсі. Термін «відповідальні інвестиції» розглядається як «парасольковий», який застосовується до різних видів інвестицій, що здійснюються з урахуванням впливу на середовище, суспільство та практику управління. Відповідальне інвестування охоплює широкий спектр інвестиційних практик, включаючи соціально відповідальні, стійкі інвестиції та інвестиції впливу. Також більш загальним є поняття інвестування, що базується на цінностях (value-based investing). Більш вузький спектр інвестицій характеризується за допомогою термінів «зелені» інвестиції (green investment) та «громадські» інвестиції (community investment).

Вони охоплюють суттєву частину соціально відповідальних інвестицій, але мають більш чіткі напрями.

Форум сталих інвестицій (Eurosif) не давав визначення до 2016 р., але у своїх дослідженнях зазначав певний об'єкт: будь-який тип інвестиційних процесів, який поєднує фінансові цілі інвесторів та їх турботу про навколишнє середовище, соціальні аспекти та аспекти управління [17]. І, нарешті, з першої половини 2016 р. правління Eurosif досягло консенсусу щодо робочого визначення SRI: «Сталі та відповідальні інвестиції (SRI) – це довгостроковий орієнтований інвестиційний підхід, який об'єднує ESG-критерії у процесі дослідження, аналізу та відбору цінних паперів у рамках інвестиційного портфеля. Він об'єднує фундаментальний аналіз та взаємодію з оцінкою ESG-критеріїв з метою забезпечення стабільних довгострокових доходів для інвесторів та користі суспільству, впливаючи на поведінку компаній» [18, р. 9]. Подібне визначення використовує також Форум зі сталого та відповідального інвестування (USSIF), «стійкі, відповідальні та впливові інвестиції (SRI) – це інвестиційний підхід, який враховує критерії екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG) для створення довгострокової конкурентної фінансової доходності та позитивного соціального впливу» [19].

Ці визначення є комплексними та відображають еволюційний підхід до трактування соціально відповідальних інвестицій. При цьому застосовується одна аббревіатура (SRI) з різними словами, але ідентичним змістом: S – як соціальні та як сталі, R – як відповідальні, I – як інвестиції та інвестування. Також існує об'єктивна думка, що SRI – це інвестиційний аналог корпоративної соціальної відповідальності.

Для більш глибокого розуміння сучасних характеристик SRI слід зупинитися на основних **етапах становлення та розвитку ринку SRI**.

Концепція соціально відповідального інвестування має довгі традиції, хоча назва функціонує відносно нещодавно. Соціально відповідальне інвестування має релігійне коріння, прослідковується у релігійних законах іудаїзму, християнства, ісламу.

Ще у біблійські часи існували іудейські закони, які пропонували шляхи розпорядження грошима без порушення етичних норм. У мусульман коло можливих фінансових операцій визначав Коран і зведення правових і релігійних норм – Шаріат. У костьолі в 1139 р. під час II Лютеранського собору впроваджено заборону лихварства. Суттєву роль у розвитку соціально відповідальної

поведінки відіграло протестантське релігійне товариство квакерів, яке запровадили заборону торгівлі невольниками.

Засновником перших фондів SRI був коство́л. В Англії на початку XX ст. коство́л методистів заснував інвестиційний фонд, який забороняв вкладення коштів в окремі галузі. У 1984 р. страхова компанія Friends PRovedent під патронатом товариства квакерів заснувала один з перших та найбільш престижних етичних фондів у Великій Британії – Stewardship Fund. У 1965 р. у Швеції Коство́л заснував інвестиційний фонд SRI Aktie-Ansvar Svergie, так само як і у Фінляндії коство́л був ініціатором відкриття двох етичних фондів. У Німеччині у 1990-х рр. місцеві коство́ли також ініціювали діяльність перших етичних фондів. У Франції перший фонд відповідального інвестування був заснований у 1983 р. сестрою католицького коство́лу [20].

Сучасні ж SRI, які характеризуються масовими соціальними та екологічними рухами, беруть свій початок у другій половині XX ст. [21]. У США у серпні 1971 р. був заснований інвестиційний фонд Pax World Fund (зараз Pax Balanced Fund), який розпочав свою діяльність під час воєнних дій у В'єтнамі та апартеїду у ПАР і вважається засновником сектора соціально відповідального інвестування (стійкого інвестування). За 45 років активи цього фонду зросли від 101 тис. дол. до 2,065 млрд дол. США (станом на 01.01.2018) [22]. Ідея соціально відповідального інвестування виникла на фоні протестів проти воєнних дій (проти війни у В'єтнамі), пропаганди ідей охорони навколишнього середовища (1970 р., День Землі), просування ідей рівних прав жінок та усунення расової дискримінації, протестів проти використання атомної енергії.

У 80–90-ті рр. XX ст. з'явилася велика кількість етичних фондів, а також почали формуватися спеціалізовані інформаційно-аналітичні агенції та некомерційні організації з розвитку соціально відповідального інвестування. З'явилися різноманітні соціальні фондові індекси, які допомагають орієнтуватися серед об'єктів відповідального інвестування [23].

Найстрімкішого розвитку набуло соціально відповідальне інвестування у 90-х роках XX ст. – на початку XXI ст., як у США, так і в Європі. Та навіть глобальна фінансова криза 2008 р. не зменшила обсягів ринку SRI, а навіть навпаки, простимулювала інвесторів до пошуку більш захищених інвестицій, якими є соціально відповідальні інвестиції, що демонструє зростання активів, які перебувають в управлінні фондів SRI. За даними GSIA це 2,7 млрд євро у 2008 р., 5 млрд євро у 2010 р., 30,7 млрд євро у 2018 р. [24; 1].

Еволюціонував і підхід до стратегії здійснення соціально відповідальних інвестицій, починаючи від заборони вкладання коштів у неетичні сектори (тютюн, алкоголь, торгівля людьми), закінчуючи позитивними стратегіями відбору найбільш етичних компаній, які враховують соціальні норми [2, с. 81–82].

Класифікація стратегій соціально відповідального інвестування. Стратегії соціально відповідального інвестування – це методи, що застосовуються для відбору об’єктів інвестування з метою формування портфеля цінних паперів відповідно до нефінансових критеріїв відповідальних інвесторів, які намагаються не тільки отримати прибуток, але й сприяти вирішенню однієї або декількох нагальних проблем сучасного суспільства [7].

Еволюція стратегій соціально відповідального інвестування відбувається відповідно до еволюції концепцій соціально відповідального інвестування, корпоративної соціальної відповідальності. О. Музиченко запропоновано виділення трьох періодів: становлення, розвитку та сучасний. Для кожного періоду характерні певні стратегії SRI. Для періоду **становлення** (*початок XX ст. – 1990-ті рр.*): соціально відповідальний вибір, захист інтересів акціонерів, інвестування у місцеві спільноти та інвестування в соціальні проекти. Для періоду **розвитку** (*з 1990-х рр. до 2008 р.*): нормативне виключення, ціннісне інвестування, позитивний відбір «найкращих у своєму класі», тематичний позитивний відбір, простий відбір, взаємодія участі та управління, участь у голосуванні, участь у поданій резолюції, ESG-інтеграція. Стратегіями **сучасного** періоду, за поділом О. Музиченко (*з 2008 р. до 2015 р.*), є такі: негативний скринінг, нормативний скринінг, вибір найефективніших компаній, стійке тематичне інвестування, інтеграція ESG-критеріїв, комбінований підхід, активне володіння, взаємодія, голосування та прийняття рішень [7, с. 24–26].

М. Czerwonka підтримує такий варіант еволюції стратегій SRI:

- стратегії першого покоління зосереджувалися на негативному відборі та застосовувалися здебільшого першими етичними фондами, які сформувалися на базі костьолів;

- стратегії другого покоління охоплювали позитивний відбір (1960-ті рр. у США та 1980-ті в Європі) та застосовувалися фондами, які приділяли увагу соціальним та екологічним аспектам; стратегії третього покоління (1990-ті рр.) акцент на сталий розвиток, концепція 3P (Planet-People-Profit), пошук «найкращих у групі», у сучасній термінології – «інтеграція ESG-критеріїв»;

– стратегії четвертого покоління – використання усіх попередніх стратегій, акцент на комунікації з акціонерами, корпоративну політику [8].

З 2012 . Eurosif у своїх аналітичних дослідженнях застосовує поділ на сім основних стратегій.

1. Негативний скринінг/стратегія виключення (Negative/exclusionary screening) – виключення з фонду або портфеля певних секторів, компаній, видів діяльності на основі конкретних критеріїв ESG. Наприклад, з портфеля буде виключено цінні папери компаній, які шкодять навколишньому середовищу, виробляють шкідливу для здоров'я продукцію, використовують дитячу працю або обмежують права співробітників.

2. Позитивний скринінг/інвестиції в найефективніші компанії (Positive/best-in-class screening) – інвестиції у сектори, компанії або проекти, вибрані серед аналогів галузі. Ці відібрані компанії мають найкращі результати у своїй галузі, проводять активну соціальну діяльність, захищають навколишнє середовище, реалізують соціальні ініціативи. У процесі відбору використовуються як відкриті джерела інформації, так і бази даних професійних дослідницьких організацій, некомерційних установ [25, с. 26].

3. Метод скринінгу, що базується на нормах/нормативний скринінг (Norms based screening) – перевірка інвестицій на мінімальні стандарти ділової практики на основі міжнародних норм. До портфеля не можуть бути включені компанії, які порушують принципи корпоративної соціальної відповідальності, регламентовані міжнародними документами (Глобальним договором ООН, Основними конвенціями Міжнародної організації праці, Керівництві ОЕСР для транснаціональних корпорацій) [25, с. 25].

4. Інвестиції з урахуванням ESG-критеріїв – систематичне та чітке включення інвестиційними менеджерами екологічних, соціальних, управлінських факторів до фінансового аналізу.

5. Інвестиції сталого розвитку (Sustainability themed investing): інвестиції у сфери або активи, що стосуються стійкого розвитку (наприклад, чиста енергія, зелені технології або стійке сільське господарство).

6. Інвестиції «впливу»/громадські інвестиції (Impact/community investing) – цільові інвестиції, які, як правило, здійснюються на приватних ринках, спрямовані на вирішення соціальних та екологічних проблем, а також інвестиції в громаду, де капітал спрямований на незабезпечені верстви населення, а також фінансування, яке надається підприємствам з чіткими соціальними або екологічними цілями.

7. Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень (Corporate engagement and shareholder action) – застосування акціонерних повноважень для впливу на корпоративну поведінку, у т. ч. завдяки прямому впливу на діяльність корпорації (наприклад, через спілкування з вищим керівництвом) та/або раду акціонерів компаній, подання або порівняння пропозицій акціонерів та голосування з урахуванням ESG-критеріїв. Передбачається розгляд питань соціальної відповідальності компанії на загальних зборах акціонерів, позачергових зборах акціонерів, участь у голосуванні з питань соціальної відповідальності та впливу, соціальної політики компанії тощо.

Аналіз досліджень інших провідних аналітичних організацій та ініціатив у сфері SRI (Глобального альянсу інвестування сталого розвитку (GSIA), Принципів відповідального інвестування ООН (PRI) та Європейської асоціації з управління фондами та активами (EFAMA) показав деякі відмінності у визначенні стратегій, але при цьому спостерігається тенденція до уніфікації (табл. 5.1).

Таким чином, зазначимо, що при відмінностях у термінах є збіг за змістом за п'ятьма стратегіями. Також на практиці відбувається поєднання стратегій формування портфеля відповідальних інвестицій, так званий агрегований підхід, за якого фонд застосовує дві або більше стратегій (наприклад, інвестиції в найефективніші компанії, стратегія виключення використання акціонерних повноважень) [26].

Фактори, що впливають на розвиток соціально відповідального інвестування. Розвиток ринку SRI обумовлений впливом різноманітних факторів, а також системою стимулів та бар'єрів [1; 27–30]. В. Scholtens та R. Sievanen (2013) виокремлюють чотири групи факторів: економічні, фінансові, культурні та інституційні [31]. Добір показників для аналізу обумовлений існуванням зв'язку між SRI та корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) компаній.

Економічні фактори. У дослідженнях М. Blowfield демонструється зв'язок торгівлі та КСВ [32]. М. Gjølberg розглядає вплив міжнародних та національних макроекономічних показників на політику КСВ та результативність діяльності компанії [33]. Країни з високим рівнем інтернаціоналізації мають бути більш залучені до КСВ-практик. На думку G. Grossman та A. Krueger, моделі використання ресурсів та споживання енергії пояснюються екологічною кривою Кузнеця, яка демонструє взаємозв'язок між доходом на душу населення та деградацією навколишнього середовища [34].

Таблиця 5.1

Види стратегій соціально відповідального інвестування [26]

Eurosif	GSIA	PRI	EFAMA
Стратегія виключення	Стратегія виключення	Стратегія виключення	Стратегія виключення
Нормативний скринінг	Нормативний скринінг	Нормативний скринінг	Нормативний скринінг
Інвестиції в найефективніші компанії	Інвестиції в найефективніші компанії/позитивний скринінг	Інвестиції в найефективніші компанії/позитивний скринінг	Інвестиції в найефективніші компанії
Інвестиції сталого розвитку	Інвестиції сталого розвитку	Інвестиції сталого розвитку	Тематичні інвестиції
Інвестиції з урахуванням ESG-критеріїв/ ESG-інтеграція	Інвестиції з урахуванням ESG-критеріїв/ ESG-інтеграція	Інвестиції з урахуванням ESG-критеріїв/ ESG-інтеграція	—
Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень	Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень	Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень	Взаємодія
Інвестиції «впливу»	Інвестиції «впливу»/громадські інвестиції	—	—

Ця залежність має форму оберненої U-подібної кривої: до точки перегину збільшення доходів на душу населення призводить до збільшення сили негативного впливу на навколишнє середовище; після досягнення цієї максимальної висоти збільшення доходів впливає на зменшення забруднення, активізацію енвайронменталістських дій та навіть тиску з боку споживачів на органи влади щодо удосконалення регулювання екологічних питань / екологічної політики [35]. У міру економічного зростання, яке починається з низького рівня розвитку і доходів у країні, на перший план виходять природоексплуатуючі сектори, екстенсивне використання природних ресурсів у видобувній промисловості, сільському і лісовому господарствах тощо. Усе це призводить до подальшого виснаження природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. З подальшим розвитком економіки, її структурно-технологічних ресурсозберігаючих змін, поширення

екологічно чистих технологій, вступу в постіндустріальну стадію розвитку з пріоритетами інформаційних технологій і сфери послуг негативний екологічний вплив знижується. Цьому сприяє і підвищення рівня добробуту населення в цілому, і зростання його вимог до екологічної компоненти якості життя [36].

На думку фахівців Світового банку, попит на енвайронменталістські блага зростає з підвищенням доходів на душу населення. Це пов'язано з тим, що більші доходи звільняють споживачів від турботи про «щоденне виживання» та дають можливість спрямовувати ресурси на досягнення вищих стандартів якості життя, поліпшення стану довкілля. Зі зростанням прибутків споживачі вимагають вищих стандартів життя, активно турбуються про середовище, у якому живуть, враховують екологічну чистоту продукції, що споживають, стають все більш вибагливими. Бідні споживачі демонструють незначний попит на якість навколишнього природного середовища. З тим, як суспільство стає багатшим, його члени інтенсифікуватимуть свій попит на більш здорові та екологічні технології при виробництві товарів, які вони споживають. Споживчий попит стає одним з визначальних факторів, що впливають на визначення векторів розвитку виробництва. Споживачі з більшими прибутками бажають не тільки витратити більше грошей на «зелені» продукти, а й створювати тиск на владні органи з приводу вдосконалення та регулювання захисту навколишнього природного середовища.

Економічні індикатори характеризують рівень відкритості економіки (міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції у відсотках до ВВП), рівень доходів (ВВП на душу населення, національний доход на душу населення), накопичення (рівень накопичень у відсотках до ВВП).

Фінансові фактори. Фінансові індикатори пов'язані зі станом ринку капіталів, який впливає на соціально-економічний розвиток та формує базис для стійкого економічного розвитку [37]. При чому довіра до банків та пенсійних фондів, регуляторний вплив також впливає на стан ринку SRI [38]. Фінансові показники, що використовуються для аналізу, – це активи пенсійних фондів, банківські депозити, національні кредити, капіталізація фондового ринку, капіталізація публічного та приватного ринку облігацій (все у відношенні до ВВП). Дослідження, проведені на прикладі чотирьох скандинавських країн, також показали різницю в стратегіях SRI та структурі відповідальних активів залежності від моделі фінансової системи (рівень банкоцентричності) [31].

Культурні фактори. Міжкультурні показники ефективності впливають на сприйняття світу, прийняття рішень, включаючи

фінансові рішення [39]. Було встановлено, що культурні регіони відрізняються у відношенні до ефективності, прийняття невизначеності, орієнтації на майбутнє, індивідуалізму та гендерної рівності [40; 41]. J. Sandberg та інші наполягають, що різниця у культурах може пояснити неоднорідність ринку CBI, яку не вдасться подолати найближчим часом [11]. P. Waring P. та T. Edwards [42] доводять, що відмінності в інституційних, корпоративних та культурних характеристиках пояснюють варіації у розмірах та значущості ринку SRI на прикладі п'яти промислово розвинутих країн (Німеччина, Японія, Великобританія, США та Австралія). B. Scholtens та R. Sievanen застосовують культурні виміри для показників чотирьох скандинавських країн [31].

Основу для аналізу впливу культурних факторів формують показники, запропоновані Г. Хофстеде як культурні виміри (табл. 5.2).

Таблиця 5.2
Типологія культурних вимірів Г. Хофстеде*

Показник	Значення
Індекс дистанції влади (PDI)	Визначає сприйняття влади, ступінь, з яким наділені відносно меншою владою члени суспільства, інституту або організації очікують і допускають нерівномірність розподілу влади
Індивідуалізм (IDV)	Визначає тяжіння до особистісних цілей, усвідомлення себе як «я», захист приватних інтересів, зв'язку між окремими людьми, які не обтяжені сильними зобов'язаннями діяти спільно
Мужність (MAS)	Мужність означає спрямованість на досягнення результату за будь-яку ціну. Важливо, що саме мотивує людей: бажання бути кращими (мужність) або вдоволення того, що вони роблять (жіночість)
Уникнення невизначеності (UAI)	Уникнення невизначеності зумовлює ступінь сприйняття і реагування на незнайомі ситуації
Довгострокова орієнтація (LTO)	Визначає короткострокову або довгострокову орієнтацію на майбутнє, орієнтованість на вирішення стратегічних, довгострокових цілей, бажання заглядати в майбутнє, описує, як люди в минулому, а також сьогодні ставляться до того, що так багато чого навколо них неможливо пояснити
Припущення (індугенція)	Визначає, якою мірою люди намагаються контролювати свої бажання та імпульси, рівень задоволення простими радощами життя

* Джерело: [43].

Інституційні фактори. Однозначного переконання, які саме інституційні фактори впливають на диференціацію розвитку ринку SRI, у дослідженнях немає. Науковці доводять, що законодавчі інституції відіграють важливу роль у взаємодії корпорацій та

власників акцій, також можуть впливати на рівень конкуренції та інновацій [44]. Також розглядається вплив правових норм на рівень соціальної відповідальності компаній: чим більше «вбудованих» механізмів у законодавче поле, тим менш очевидними будуть ініціативи компаній, та навпаки [45].

В. Scholtens та R. Sievanen досліджують три інституційні сфери: законодавчі інституції, інституції ринку праці, політичні інституції. Відповідні показники: ризик експропріації, ризик відмови від контракту, стандарти бухгалтерської звітності; щільність профспілок, наявність кваліфікованої робочої сили; індекс економічної свободи, індекс людського розвитку, індекс корупції. Для скандинавських країн не встановлено прямого впливу інституційних факторів на розмір та структуру ринку SRI, але ж не виключається непрямий вплив.

Основними факторами, що впливають на цей сегмент інвестиційного ринку, є глобальні та регіональні ініціативи, спрямовані як на зменшення поточного рівня ризику інвестиційних портфельів, так і на досягнення цілей сталого розвитку в коротко- та довгостроковій перспективі з метою створення надійного майбутнього для прийдешніх поколінь.

5.2. Аналіз розвитку соціально відповідального інвестування у світі

Соціально-відповідальні інвестиції: сучасний стан. Ринок соціально відповідального інвестування характеризується динамікою, різноманітністю стратегій, структурою за видами активів та складом учасників.

Ринок SRI є дуже динамічним порівняно з ринком традиційного інвестування. Основні показники динаміки розвитку соціально відповідального інвестування наведено в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Глобальні SRI*

Показник	2010	2012	2014	2016	2018
Обсяг SRI, трлн. дол.	8,7	13,3	18,9	22,89	30,68
Темп зростання, %	—	52,87	42,11	21,11	34,03
Частка SRI у загальних активах під управлінням, %	15,4	21,50	31,20	26,30	31,2*

* Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [1; 24; 46; 47].

За період з 2010 по 2018 р. обсяги SRI зросли у 3,5 раза, темпи зростання коливаються з 21,1 до 52,8%, частка SRI у загальному обсязі глобальних активів під управлінням складає в середньому 25%. При цьому за звітом UNCTAD обсяги прямих іноземних інвестицій знижуються третій рік поспіль: у 2018 р. зменшення склало 13% при обсязі 1,3 трлн дол. США. За останнє десятиріччя середньорічне зростання прямих іноземних інвестицій склало лише 1% [48].

Аналіз ринку SRI за стратегіями. Найчастіше використовуюваною стратегією у світовому масштабі є негативний скринінг, обсяги активів SRI, які інвестуються із застосуванням цієї стратегії, налічують 19,8 трлн дол. США. Друге та третє місце за популярністю займають стратегії інтеграції ESG та залучення акціонерів з обсягами у 17,5 трлн дол. США та 9,8 трлн дол. США відповідно. (рис. 5.1).

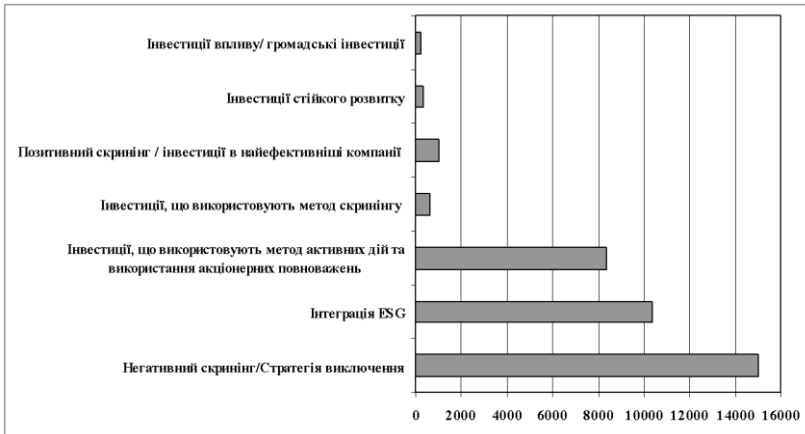


Рис. 5.1. Розподіл SRI активів за стратегіями, млрд дол., 2018 р.
Побудовано автором за даними [1].

Найбільш динамічними стратегіями є інвестиції впливу та стійкого розвитку, які наразі є найменшими в абсолютному вимірі (табл. 5.4).

Учасники ринку SRI. Виокремлюють два типи інвесторів на ринку SRI – роздрібні (приватні) та інституційні. Роздрібні інвестиції здійснюються індивідуальними особами через банки або інвестиційні платформи. Інституційні активи – це активи великих власників, таких як пенсійні фонди або страховики. У Європі інституційними інвесторами є переважно державні пенсійні фонди (63%), вищі навчальні заклади (20%), страхові компанії (12%).

Таблиця 5.4

Структура SRI за стратегіями*

Стратегії SRI	2012 млрд дол.	2014 млрд дол.	2016 млрд дол.	2018 млрд дол.	Темпи приросту за період		
					2012– 2014	2014– 2016	2016– 2018
Негативний скринінг / стратегія виключення	8274	12046	15023	19771	45,59%	24,71%	–
Інтеграція ESG	6176	7527	10369	17544	21,88%	37,76%	–
Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень	4869	5919	8365	9835	21,57%	41,32%	–
Нормативний скринінг	3038	4385	6210	4679	44,34%	41,62%	–
Позитивний скринінг / інвестиції в найефективніші компанії	1013	890	1030	1842	-12,14%	15,73%	–
Інвестиції стійкого розвитку	83	137	331	1018	65,06%	141,61%	–
Інвестиції впливу / громадські інвестиції	89	101	248	444	13,48%	145,54%	–

*Розраховано автором за даними [1; 24; 46].

Характерною ознакою більшості ринків SRI є домінування інституційних інвесторів, хоча частка роздрібних інвесторів продовжує зростати – за 6 років їхня частка зросла на 15%, а в абсолютному вимірі у 5,2 раза (табл. 5.5). Такі тенденції відбуваються переважно в таких країнах, як Бельгія, де мають місце підвищення активності приватних інвесторів та виникнення нових фінансових продуктів.

Таблиця 5.5

Структура ринку SRI за типами інвесторів, %*

Інвестори	2012	2014	2016	2018
Інституційні	89,3	86,9	80	75
Роздрібні	10,7	13,1	20	25

*Розраховано автором за даними [1; 24; 46].

Розподіл активів SRI. Соціально відповідальні інвестиції можуть бути представлені акціями, облігаціями, нерухомістю, приватним капіталом або венчурним капіталом, активами хедж-фондів, депозитами, товарними активами та інфраструктурними активами.

У 2014 р. у структурі SRI-активів переважали акції, які складали майже половину (49,5%), частка облігацій становила 39,5, нерухомості – 5% [46]. Станом на 2016 р. відбулися зміни у структурі активів у бік збільшення частки облігацій, що було обумовлене випусками «зелених облігацій», які відображають стурбованість суспільства екологічними проблемами, та, як наслідок, підписання Паризької угоди, яка набрала чинності у листопаді 2016 р.¹ Частка акцій скоротилася до 32,6%, частка облігацій склала 64,4, частка нерухомості скоротилася до 1,4% (рис. 5.2). На початок 2018 р. акції знов зайняли переважну частку та склали 51%, облігації – 36, нерухомість та приватний венчурний капітал – 3% [1].

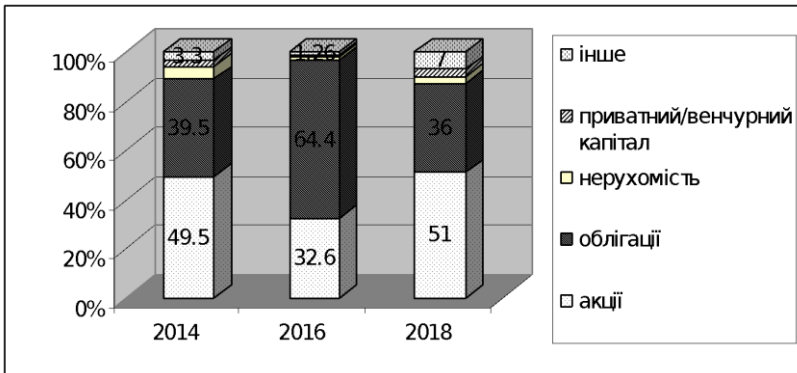


Рис. 5.2. Структура SRI за активами, 2014–2018 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними: [1; 46].

Розподіл SRI за **регіональною ознакою** нерівномірний. Беззаперечними лідерами є Європа та США. Частка активів SRI, що перебувають в управлінні в Європі, США та Канаді, становить більше 85%, при цьому в 2012–2014 рр. майже дві третини припадало на Європу. У 2016 р. відбувся перерозподіл: трохи більше половини глобальних SRI активів перебували під управлінням у Європі, збільшилася частка США на 8%, додали ваги ринки Канади, Австралії та Нової Зеландії, та найбільш динамічно зростає ринок SRI Японії – у 192 рази за 2012–2018 рр. (табл. 5.6, рис. 5.3.). 2018 р. продемонстрував подальше збільшення присутності США, Японії, Канади.

¹ Угода в межах Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (UNFCCC) щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю з 2020 р. Замінить Кіотський протокол, передбачає участь усіх країн незалежно від рівня їх економічного розвитку.

Таблиця 5.6
Регіональна структура глобальних SRI, 2012–2018 рр., млрд дол.*

Регіон	2012	2014	2016	2018	Темпи приросту за період, %		
					2012–2014	2016–2014	2016–2018
Європа	8758,0	10775	11045	12305	23,03	2,51	11,41
США	3740,0	6572	8723	11995	75,72	32,73	37,51
Канада	589,0	729	1505,79	2132,31	23,77	106,56	41,61
Австралія та Нова Зеландія	178,0	148	706,97	1032,84	--16,85	377,68	46,09
Азія	64,0	45	52	н.д.	--29,69	15,56	--
Японія	10,0	7	474	1924,44	--30,00	6671,43	306,00

*Розраховано автором за даними: [1; 24; 46].

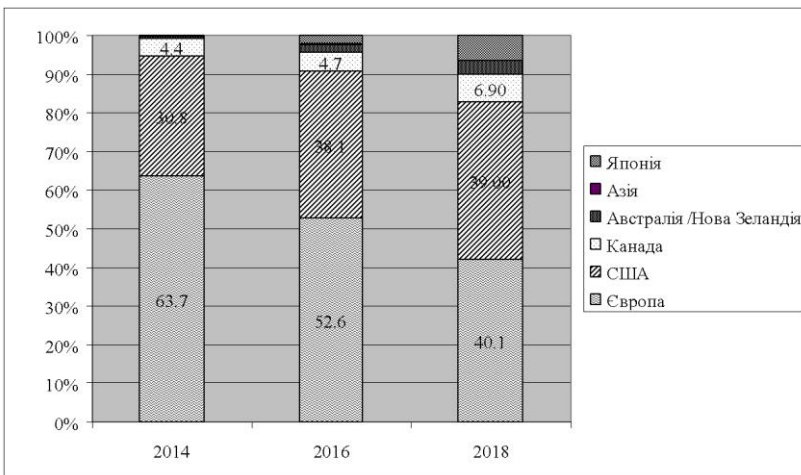


Рис. 5.3. Розподіл глобальних SRI за регіонами

*Побудовано автором за даними: [1; 24; 46].

Регіональні ринки SRI відрізняються за обсягами та динамікою, структурою активів, учасників, більш популярними стратегіями та сукупністю факторів, що стимулюють ринки розвиватися. У табл. 5.7 узагальнено вищезазначені відмінності за результатами проведеного дослідження [49].

Таблиця 5.7

Узагальнені характеристики регіональних ринків SRI

Ринок SRI / Характеристики	Структура SRI-активів	SRI-інвестори	Домінуючі стратегії	Драйвери ринку SRI
Європа	Домінування облігацій (структура суттєво залежить від країни)	Домінуюча роль інституційних інвесторів при збільшенні частки приватних (роздрібних)	– виключення; – нормативний скринінг; – залучення	– законодавство; – інвестиційні стратегії пенсійних фондів; – корпоративне управління; – екологічна стурбованість; – етика
США	–	– інституційні інвестори	– ESG-інтеграція; – виключення; – залучення	– підписання принципів відповідального інвестування (PRI UN) великими компаніями; – зміни клімату; – запобігання ризикам конфліктів; – прозорість, антикорупція, гендерна рівність
Канада	Домінування акцій	– інституційні інвестори (пенсійні фонди); – інвестиційні компанії	– ESG-інтеграція; – виключення; – залучення; – нормативний скринінг	– тенденція до довгострокової мінімізації ризиків; – збільшення рівня доходності; – виконання фідуціарних зобов'язань; – збільшення активів пенсійних фондів
Австралія та Нова Зеландія	Акції	– інституційні інвестори	– ESG – інтеграція; – виключення; – залучення; – нормативний скринінг	– стандарти лістингу компаній на регіональних фондових біржах щодо звітування за ESG-критеріями
Японія	Акції	Баланс між інституційними та приватними інвесторами	– ESG-інтеграція; – виконання права голосування	– кодекси діяльності інституційних інвесторів та корпорацій; – виконання державним пенсійним фондом принципів відповідального інвестування (PRI UN)
Азія (крім Японії)	–	– інституційні інвестори; – керуючі активами; – інвестиційні банки	– ESG-інтеграція; – негативний скринінг	– законодавче регулювання питань змін клімату, «зеленої економіки»

Детальний аналіз регіональних особливостей розвитку ринку SRI викладено нами у статті [49].

Спільними рисами всіх регіональних ринків SRI є перевага інституційних інвесторів, глобальний рух сталого розвитку та національні законодавчі ініціативи щодо стійкості та відповідальності. Усе це забезпечує необхідні передумови та сприятливе середовище для розвитку SRI. Зростає інтерес інвесторів до стійких фінансових рішень. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що найпопулярнішими стратегіями є інтеграція ESG, корпоративне залучення та акціонерні дії, скринінг та комбінація стратегій.

Фактори розвитку ринку SRI відрізняються від тих, які впливають на ринок традиційного інвестування. Порівняння динаміки звичайних активів та соціально відповідальних активів за темпами зростання показує схильність інвесторів до більш надійних та довгострокових інвестицій, особливо під час світової фінансової кризи 2008 р. та у післякризовий період. Комбінація основних факторів, таких як зростання пенсійних фондів, мотивація щодо уникнення або мінімізації ризиків (наприклад таких, як зміна клімату, ризики конфліктів), а також тенденція до прозорості та стійкості, керує ринком SRI і підтверджує вищевикладену гіпотезу.

У попередньому підрозділі було зазначено фактори, які можуть впливати на розвиток ринку SRI: економічні, фінансові, інституційні та культурні. Зупинимось більш детально на економічних факторах.

Результати аналізу впливу економічних факторів за методикою, запропонованою B. Scholtens R. Sievanen, за даними Світового банку за 2017 р. викладено нами у статті [49]. Але застосування запропонованої методики на даних 2018 р. не дає можливості підтвердити вплив зазначених економічних факторів на розвиток регіональних ринків SRI. Тому, по-перше, пропонується удосконалити методику дослідження впливу економічних факторів на регіональний розвиток ринку SRI через врахування не однорічного значення відповідного показника фактора впливу, а його середнього значення за 10 років. Для аналізу обрано період з 2008 по 2018 р., який дозволяє охопити і передкризовий, і післякризовий періоди.

По-друге, економічний розвиток достатньо охарактеризувати через ВВП на душу населення та не брати до уваги сукупний національний дохід на душу населення, оскільки його відмінність від ВВП полягає в урахуванні доходів резидентів, зароблених за кордоном. Ці показники близькі за значенням, а обсяги експорту та імпорту аналізуються як окремі фактори.

Узагальнені дані для аналітичних висновків щодо впливу економічних факторів на розвиток регіональних ринків SRI містяться у табл. 5.8 та 5.9.

У підрозділі 5.1. було наведено теоретичне підґрунтя впливу економічних факторів на обсяги та структуру ринку SRI. Висновки щодо впливу відкритості економіки підтверджуються і на даних аналізованих регіональних ринків, але вплив показників рівня економічного розвитку, національного багатства та накопичень не доведено із застосуванням удосконаленої методики. Спостерігаються

також високі показники ВВП на душу населення Австралії та накопичень у відношенні до ВВП Японії, але ці країни не є лідерами за обсягами ринків SRI, іодночас демонструють високі темпи приросту ринку.

Таблиця 5.8

Показники ринку SRI за регіонами
(середнє значення за період 2008–2018 рр.)*

Регіональний ринок SRI/SRI показник	Обсяг ринку (млрд дол.)	SRI на душу населення, (USD)	Темпи приросту ринку SRI (%)
Європа	8425**	16571,8	361,7
Австралія та Нова Зеландія***	516	17671,2	480,3
Канада	1007	28156,9**	276,3
Японія***	604	4754,6	19144,4**
США	6135	19193,9	342,5
Середнє значення	3337	17269,7	4121
Стандартне відхилення	3693,5	8359,3	84

*Джерело: [1; 50].

**Значення, яке перевищує одне стандартне відхилення від середнього значення.

***Дані за 2008 та 2010 рр. відсутні, середнє значення за позначеними регіональними ринками розраховано за період 2012–2018 рр.

Хоча з великою ймовірністю можна припустити, що саме валові накопичення у відношенні до ВВП дають Японії підґрунтя для такого динамічного розвитку ринку SRI (за аналізований період темп приросту склав більше 19000%). Таким чином, можна зробити висновок, що показники відкритості економіки та, вірогідно, рівня накопичень впливають на регіональний розвиток ринків SRI.

Таким чином, зазначимо, що тренд SRI продовжує бути стійким та становиться мейнстрімом. Усе більше інвесторів намагаються поєднати фінансові цілі із соціальними. Включення ESG-критеріїв до процесу прийняття рішень щодо формування портфелів активів набирає обертів. Це підтверджується обсягами соціально відповідальних (сталих та відповідальних) інвестицій – SRI, що здійснюються з урахуванням ESG-критеріїв та використанням відповідальних стратегій, динамікою цих інвестицій, збільшенням їх частки у загальному обсязі активів, що перебувають в управлінні.

Таблиця 5.9

Макроекономічні показники за регіонами
(середнє значення за період 2008–2018 рр.)*

SRI-ринок	ВВП на душу населення (в цінах 2010 р. дол. США)	Валовий національний дохід на душу населення (в цінах 2010 р. дол. США)	Імпорт товарів та послуг (% до ВВП)	Експорт товарів та послуг (% до ВВП)	Прямі іноземні інвестиції, чистий притік (% до ВВП)	Прямі іноземні інвестиції, чистий відтік (% до ВВП)	Валові накопичення (% до ВВП)
ЄС	35339,53	29256,60**	39,47**	41,62**	3,46	3,80**	21,76
Австралія	56581,92**	53618,33	21,61	20,59	3,81**	1,03	22,35
Канада	47655,92	46913,33	32,81	31,60	2,92	3,75	20,94
Японія	41440,69	42490,00	16,68	16,54	0,40**	2,54	26,01**
США	54030,77	54433,33**	16,10**	12,66**	1,83	1,75	17,90**
Нова Зеландія	38576,06	36160,00	28,26	28,96	1,31	0,29**	18,40
Середнє значення	45604,15	43811,93	25,82	25,33	2,29	2,19	21,23
Стандартне відхилення	7829,64	9043,93	8,54	9,82	1,21	1,31	2,70

*Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [50].

**Значення, яке перевищує одне стандартне відхилення від середнього значення (синім максимальне, червоним – мінімальне).

Факторами впливу на цей сегмент ринку інвестування виступають глобальні та регіональні ініціативи, які спрямовані як на зниження поточного рівня ризику інвестиційних портфелів, так і на досягнення цілей сталого розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі з метою побудови безпечного майбутнього для наступних поколінь.

5.3. Можливість адаптації світового досвіду соціально відповідального інвестування до українських реалій

Оцінка потенціалу України для розвитку SRI на основі культурних факторів. Для аналізу впливу культурних факторів на регіональні ринки SRI застосуємо показники культурних вимірів Хофстеде для різних регіонів: дистанція влади (PDI), індивідуалізм (IDV), мужність (MAS), уникнення невизначеності (UAI), довгострокова орієнтація (LTO) та припущення (індульгенція) і методологічний підхід, запропонований Scholtens та Sievanen щодо оцінки впливу культурних факторів. Показники культурних вимірів, отримані з баз даних 6D-рамки Хофстеде.

За даними GSIA, регіони поділяються таким чином: Європа, США, Канада, Австралія та Японія. Оскільки культурні показники

(індекси Хофстеде) формуються за країнами, припущення такі: Європа аналізується через провідні європейські країни відповідно до частки ринку SRI: Італія, Франція та Швейцарія та висновки щодо Європи робляться на основі сукупності вищезазначених країн; Азія як окремий ринок не аналізувалася у 2018 р., залишилася лише Японія, ринок якої протягом шести років був регіоном – лідером зростання.

Дані за країнами наведено в табл. 5.10.

Таблиця 5.10
Культурні виміри Хофстеде за країнами*

№ з / п	Країна	Дистанція влади PDI	Індивідуалізм IDV	Мужність (маскулінність) MAS	Уникнення невизначенос ті UAI	Довгострокова орієнтація (LTO)	Припущенн (індульгенція)
1	Італія	50	76	70	75	61	30**
2	Франція	68	71	43	86**	63	48
3	Швейцарія	34	68	70	58	74	66
4	США	40	91	62	46**	26**	68
5	Канада	39	80	52	48	36	68
6	Австралія	36	90	61	51	21	71
7	Японія	54	46**	95**	92**	88**	42
8	Середнє значенн я	45,9	74,6	64,7	65,1	52,7	56,1
9	Стандартн е відхилення	18,6	21,1	18,9	19,2	22,0	18,8
	Україна	92	25	27	95	55	18

* Джерело: складено автором за даними <https://www.hofstede-insights.com> [43].

**Значення, яке перевищує одне стандартне відхилення від середнього значення.

Високий показник PDI характеризує суспільство, в якому значні соціальні нерівності є невід'ємною частиною його культури [31]. Показники PDI групи досліджуваних країн, в яких існує ринок соціально відповідального інвестування, перебувають у межах одного стандартного відхилення від середнього значення (підлягають нормальному розподілу). Таким чином, ми вважаємо, що високий показник PDI для України може бути небезпечним для розвитку SRI.

Індивідуалізм має сильний вплив на сприйняття ризику. Використовуючи дані про доходність акцій за 41 країною та індекс

індивідуалізму Хофстеде, було виявлено, що індивідуалістичні культури мають більш високі обсяги торгів [39]. І також Scholtens та Sievanen довели для чотирьох скандинавських країн, що низький рівень індивідуалізму може знизити інтерес до участі в соціально відповідальній поведінці [31]. Виходячи з даних табл. 5.10, можна побачити, що Японія має найнижчий індекс IDV з ринків SRI та найменший обсяг SRI та частку на світовому ринку (у середньому за період 2008–2018 рр.). Оскільки показник IDV для України менший, ніж для всієї групи, то інтерес до SRI може бути не дуже високим.

Наступний висновок «чим більш жіночним є суспільство, тим розвинутішим є ринок SRI» [31]. Це справедливо і для досліджуваної сукупності країн. Оцінка маскулінності для Японії надзвичайно висока (це означає, що рівень жіночності дуже низький). Це дає перевагу українському потенціалу для розвитку SRI, оскільки показник маскулінності для України дуже низький.

Стосовно уникнення невизначеності та довгострокової орієнтації європейські країни (за усередненим показником) та Японія мають суттєво високі показники, тоді як Європа є лідером у розвитку ринку SRI, а Японія має найменшу частку в глобальних SRI. Тому важко побачити вплив UAI та LTO на SRI. Однак цілком логічно намагатися шукати інвестиції з мінімальними ризиками, коли рівень загроз чи невизначеності високий (як в Україні протягом останніх років). Згідно з [39] злість може викликати поведінку пошуку ризику, тоді як смуток може приводити до уникнення ризику. Оскільки індекс щастя в Україні дуже низький (4,33. За цим показником Україна розташовується між Чадом та Ефіопією) і рівень стурбованості людей доволі високий, ми можемо зробити висновок про потенційно більший попит на SRI, ніж на звичайні інвестиції. Таким чином, довгострокова орієнтація та оптимальні ризики належить до особливостей SRI, тому цей аспект слід досліджувати глибше.

Кореляція між показниками індульгенції та розвитком SRI не настільки помітна. Ми бачимо найнижчий показник індульгенції в Італії, тому її можна охарактеризувати як стриману країну, але Італія має найбільший рівень SRI в Європі. У той час як середнє значення індульгенції в обраних європейських країнах дорівнює 48, і воно перебуває в межах звичайного розподілу показника.

Підсумовуючи оцінку впливу культурних факторів на перспективний розвиток ринку SRI в Україні, зазначимо, що такі показники, як високий рівень дистанції влади та низький рівень індивідуалізму можуть бути стримуючими факторами для розвитку

ринку SRI, але при цьому низький рівень показника маскулінності вплине сприятливо на формування та розвиток ринку SRI за наявності відповідних інституційних умов.

Інституційні умови розвитку ринку SRI в Україні. Результати аналізу поточного стану КСВ та SRI в Україні через участь вітчизняних підприємств та установ у Глобальному договорі ООН² було опубліковано у статті [51]. Проблеми розвитку ринку SRI в Україні, висвітлені на той час, на жаль, майже не знайшли свого вирішення.

Повернувшись до наукової дискусії щодо поняття соціально відповідальних інвестицій та соціально відповідального інвестування, зазначимо, що в сучасній науковій літературі зустрічаються цікаві та нестандартні висновки. Наприклад, Т. Шот-Габрис [52] пропонує диференціювати поняття соціально відповідальних інвестицій та соціально відповідального інвестування. Соціально відповідальне інвестування розглядається з позиції інвестора, який формує свій інвестиційний портфель з акцій компаній, які виконують стандарти соціальної відповідальності. Говорячи про соціально відповідальні інвестиції, маємо на увазі реальні інвестиції, які здійснюються всередині підприємства, не порушуючи засад соціальної відповідальності. Дослідження європейських та американських джерел не дає змогу підтвердити доцільність цієї диференціації, різниці між термінами «інвестиції» та «інвестування» при розгляді SRI не простежується, вони застосовуються як тотожні поняття. Цей підхід до розрізнення соціально відповідальних інвестицій та соціально відповідального інвестування може стати у пригоді саме в українських реаліях через те, що за початкових умов становлення ринку SRI, в умовах слабкості фондового ринку, недосконалої пенсійної системи, політичної та соціально-економічної нестабільності доцільно розглядати розвиток процесів реального інвестування соціально відповідальними підприємствами або такими, що дотримуються ESG-критеріїв, як базові передумови для становлення ринку відповідального інвестування та як передумову відбору певних цінних паперів до портфеля фінансовими посередниками. До речі, не всі соціально відповідальні підприємства є акціонерними товариствами або мають акції, що виступають об'єктами торгівлі на фондових ринках, тобто вони не можуть отримати фінансування своїх

² Глобальна добровільна, найбільша у світі ініціатива сталого розвитку, яка об'єднує 12 000 бізнес-структур та некомерційних організацій зі 170 країн світу у єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне управління.

відповідальних проєктів через обіг акцій на фондовому ринку. Звичайно, доступ до ринку цінних паперів значно розширює їх можливості щодо розвитку, виводить підприємства на новий рівень, але треба враховувати реалії сьогодення. Однак незважаючи на це, не можна відкладати дослідження аспектів соціально відповідального інвестування в очікуванні початку функціонування більш ліквідного та жвавого фондового ринку України. Саме такі перспективні інструменти, які дозволяють поєднувати фінансові та нефінансові цілі, та ще й мінімізувати ризик вкладень можуть стати суттєвим імпульсом для його розвитку та надати можливість подальшого розвитку підприємствам нового покоління: орієнтованим на сталий розвиток країни, енергоефективним, тим, які турбуються про навколишнє середовище, демонструють ефективну практику управління (відповідним чином ставляться до своїх співробітників, інвестують у людський капітал) за рахунок відкриття доступу до фінансових ресурсів.

Вважаємо, що передумови функціонування ринку SRI та формування відповідного середовища для процесів соціально відповідального інвестування – це розвиток корпоративної соціальної відповідальності.

Базуючись на інституційній теорії корпоративної соціальної відповідальності, можна стверджувати, що за певних умов корпорації будуть поводитися соціально відповідально та, як наслідок, сприятимуть формуванню ринку SRI. Інституційні умови налагодження взаємозв'язку між економічними умовами та поведінкою корпорацій, на думку J. Campbell [53], містять:

- державне та приватне регулювання;
- функціонування недержавних незалежних інституцій, які здійснюють моніторинг відповідної корпоративної поведінки;
- взаємовідносини між корпораціями та комунікаційні зв'язки між корпораціями та стейкхолдерами.

Існування інституційних умов спонукає корпорації частіше поводитися у відповідальний спосіб. На відповідальну поведінку корпорацій та індивідуумів (менеджерів) впливають податкове законодавство, права власності та інші форми державного регулювання, членство у благодійних організаціях. Крім зазначеного, є крос-національні особливості провадження відповідальної діяльності та формуються різні моделі соціально відповідального інвестування.

Розрізняють американську, європейську та британську моделі соціально відповідального інвестування [54].

Для американської моделі характерний більший рівень саморегулювання та відповідно мінімальний рівень державного втручання, максимальна свобода суб'єктів господарювання, добровільний характер ініціатив у сфері соціального інвестування, існують сприятливі податкові умови благодійної діяльності.

Європейська модель (континентальна) соціального інвестування регулюється через відповідні державні законодавчі норми. Бізнес функціонує під пильною увагою громадськості та здійснює благодійну діяльність через юридично закріплені механізми. Щороку законодавчі ініціативи, що регулюють ринок СБІ, набирають обертів [18; 25; 26].

Британська модель соціального інвестування поєднує у собі елементи американської та європейської моделей. Загальною рисою цієї моделі є активна підтримка бізнесу з боку держави та добре розроблена система заходів соціального забезпечення та охорони здоров'я.

Дослідження у сфері інституційних умов корпоративної соціальної поведінки та розвитку ринку соціально відповідального інвестування доводять доцільність приділення уваги перш за все державному регулюванню. Причому це державне регулювання має бути гнучким та розроблятися, змінюватися та контролюватися із залученням стейкхолдерів (приклади Швеції та США щодо регулювання забруднення повітря).

Крім державного регулювання необхідна розробка механізмів всередині відповідних галузей з метою забезпечення доброчесності, якості продукції та послуг, безпеки робочого місця, встановлення стандартів, взаємного контролю. Усе це реалізується через галузеві асоціації, неурядові міжнародні організації, які можуть створюватися як цілком незалежно, так і за ініціативою держави. Між підприємствами, які належать до певних асоціацій, встановлюються більш ефективні комунікаційні зв'язки, що також сприяє посиленню відповідальної поведінки.

На думку аналітиків з OECD, чотири напрями здатні стимулювати інтерес до SRI:

1. Увага з боку громадськості (урядових та неурядових організацій) до проблем екологічної деградації, порушення прав людини.
2. Емпіричні дослідження, які демонструють підвищення ефективності та зниження ризиків портфеля при врахуванні ESG-критеріїв.
3. Сприйняття того факту, що в деяких країнах фідуціарні зобов'язання мають більш привертати увагу, ніж фінансові доходи.

4. Громадська думка, сприятлива для розвитку SRI, переважно є результатом активного захисту лобіюючими групами [55].

Корисним є аналіз сукупності мотивів та драйверів регіональних ринків SRI, який викладено у відповідній статті [49]. Якщо узагальнити досвід зарубіжних країн, то очевидним є те, що для розвитку ринку соціально відповідального інвестування в Україні необхідно:

- запровадити пенсійну реформу, що приведе до реального функціонування пенсійних фондів. На ринках SRI проаналізованих країн пенсійні фонди відіграють ключову роль, керуючи активами на суму більше 15 млрд дол. У таких країнах, як Нідерланди та Швейцарія активи пенсійних фондів становлять 100% ВВП. Активи пенсійних фондів мають довгостроковий інвестиційний горизонт та фокус на пенсійні доходи інвесторів. Пенсійні фонди найчастіше використовують SRI-стратегії негативного скринінгу та ESG-інтеграції [55];

- мати розвинутий, ліквідний фондовий ринок як місце для операцій з цінними паперами, як регулятор (вимога обов'язкової звітності, зокрема деталізований звіт з корпоративного управління з включенням ESG-критеріїв) та індикатор дій (або бездій) компаній-емітентів;

- доопрацювати законодавчу базу, що буде містити інституційні норми, систему заохочень для учасників ринку (у т. ч. фідучіарні зобов'язання). Наприклад, при приєднанні до ЄС обов'язковим є виконання Directive 2003/51/EC, яка вимагає змін у національному законодавстві щодо обов'язкового включення інформації щодо захисту навколишнього середовища та працівників до звітності (нефінансові показники);

- сприяти існуванню ініціативних груп. Наприклад, у Польщі в рамках Урядової групи соціальної відповідальності компаній функціонує Робоча група з відповідального інвестування. До складу групи входять представники фінансового сектора, а також адміністрації та працівників профспілок. Група розробляє рекомендації уряду з розвитку соціально відповідального інвестування в Польщі, методичні рекомендації для фінансових установ щодо інтеграції ESG критеріїв до стратегічного інвестування, а також виконує освітню місію щодо соціальної відповідальності;

- проводити якісні та глибокі дослідження питання розвитку SRI міжнародних організацій та університетів.

Список використаної літератури

1. Global sustainable investment review, 2018 [Електронний ресурс] / GSIA. – 2019. – Режим доступу: <http://www.gsi-alliance.org/trends-report-2018/>
2. Шкура І.С. Розвиток соціально відповідального інвестування у світі / І.С. Шкура // Академічний огляд. – 2018. – № 1. – С. 80–88.
3. Баюра Д.О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності / Д.О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць (за заг. ред. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди). – Київ: Київський університет, 2009. – Вип. 24. – С. 212–219.
4. Васильчук І.П. Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально-відповідального інвестування / І.П. Васильчук // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 21–28.
5. Майстренко О.В. Соціально відповідальне інвестування: західний досвід [Електронний ресурс] / О.В. Майстренко // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/38.pdf
6. Мельничук Л.С. Сутність та значення соціальних інвестицій [Електронний ресурс] / Л.С. Мельничук // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв: Миколаївський націон. ун-т ім. В.О. Сухомлинського, 2016. – № 11. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-11-2016/19-vipusk-11-cherven-2016>
7. Музиченко О.В. Стратегії соціально відповідального інвестування: еволюційний аспект / О.В. Музиченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 18. – С. 22–27. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_18_6
8. Czerwonka M. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne / M. Czerwonka // Warszawa Difin SA. – 2013. – 203 s.
9. Eccles N. The origins and meanings of names describing investment practices that integrate a consideration of ESG issues in the Academic literature / N. Eccles, S. Viviers // Journal of business ethics. – 2011. – Vol. 104, № 3. – P. 398–402.
10. Rogowski W. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki, cz. I: Czym jest odpowiedzialne inwestowanie (SRI) / W. Rogowski, A. Ulianiuk // Prace Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów. – 2011. – № 112. – S. 101.
11. Sandberg J. The Heterogeneity of Socially Responsible Investment / J. Sandberg, C. Juravle, T.M. Hennesstron, I. Hamilton // Journal of Business Ethics. – 2009. – № 87 (4). – P. 519–533.

12. Von Wallis M., Klein C. Ethical requirement and financial interest: a literature review on socially responsible investing / M. Von Wallis, C. Klein // *Business Research*, Springer. – 2014. – P. 3. DOI 10.1007/s40685-014-0015-7

13. Шкура І.С. Роль соціально відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України / І.С. Шкура // *Економічний нобелівський вісник*. – 2016. – № 1 (9). – С. 252–262.

14. Shkura I. Socially responsible investing in Ukraine / I. Shkura // *Journal of Economics and Management*. – 2017. – Vol. 27 (1). – P. 75–95.

15. Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors. A joint report by The Asset Management Working Group of the United Nations Environment Programme Finance Initiative and Mercer. – 2007. – UNEP FI and Mercer. – 82 p.

16. Шкура І.С. Соціально відповідальні інвестиції у зарубіжній практиці застосування / І.С. Шкура // *Нобелівський вісник*. – 2017. – № 1 (10). – С. 91–100.

17. Values-Based Investing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.standardlife.com/library/uk/invsria.pdf>

18. European SRI Study 2016 [Електронний ресурс] / Eurosif. – Режим доступу: <http://www.eurosif.org/sri-study-2016/>

19. Forum for Sustainable and Responsible Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ussif.org/sribasics>

20. Agata Lulewicz-Sas. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie narzędziem koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.infona.pl/resource/bwmeta1.element.baztech-7e58b808-a693-4f3e-bf47-e640e85b6a35>

21. Лазар Ю.В. Сучасні тренди розвитку соціально відповідального інвестування: закордонний та вітчизняний досвід / Ю.В. Лазар, О.С. Завальна // *Механізм регулювання економіки*. – 2012. – № 4. – С. 190–196.

22. Офіційний сайт фонду Pax world [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://paxworld.com/funds/pax-balanced-fund/>

23. Смирнова К. Социально-ответственное инвестирование. Опыт развитых стран [Електронний ресурс] / К. Смирнова. – Режим доступу: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/51/>

24. Global Sustainable Investment Review 2010 [Електронний ресурс] / GSIA. – Режим доступу: <http://www.gsi-alliance.org/>

25. European SRI Study 2012 [Електронний ресурс] / Eurosif. – Режим доступу: <http://www.eurosif.org/sri-study-2012/>

26. European SRI Study 2018 [Електронний ресурс] / Eurosif. – Режим доступу: <http://www.eurosif.org/publication/european-sri-study-2018>

27. Amenc N. Socially responsible investment performance in France [Електронний ресурс] / N. Amenc, V. Le Sourd // Nice: EDHEC Risk and Asset Management Research Centre, 2008. – France. – Режим доступу: http://docs.edhec-risk.com/mrk/090306_ISR/EDHEC_Position_Paper_SRI_Performance_France.pdf

28. Bengtsson E. A history of Scandinavian socially responsible investing / E. Bengtsson // Journal of Business Ethics. – 2008. – № 4. – P. 969–983. – Режим доступу: <http://doi.org/10.1007/s10551-007-9606-y>

29. Chapple W. Corporate Social Responsibility (CSR) in Asia. A seven-country study of CSR web site reporting / W. Chapple, J. Moon // Business & Society. – № 4. – P. 15–441. – Режим доступу: <http://doi.org/10.1177/0007650305281658>

30. Humphrey J.E. Australian socially responsible funds: Performance, risk and screening intensity [Електронний ресурс] / J.E. Humphrey, D.D. Lee // Journal of Business Ethics. – 2001. – № 102 (4). – P. 519–535. – Режим доступу: <http://doi.org/10.1007/s10551-011-0836-7>

31. Scholtens B. Drivers of socially responsible investing: A case study of four Nordic countries [Електронний ресурс] / B. Scholtens, R. Sievanen // Journal of Business Ethics. – 2013. – № 115 (3). – P. 605–616. – Режим доступу: <http://doi.org/10.1007/s10551-012-1410-7>

32. Blowfield M. Corporate social responsibility: Reinventing the meaning of development? / M. Blowfield // International Affairs. – 2005. – № 81. – P. 515–524.

33. Gjølborg M. Measuring the immeasurable? Constructing an index of CSR practices and CSR performance in 20 countries [Електронний ресурс] / M. Gjølborg // Scandinavian Journal of Management. – 2009. – № 25. – P. 10–22. – Режим доступу: <http://doi.org/10.1016/j.scaman.2008.10.003>

34. Grossman G.M. Economic growth and the environment / G.M. Grossman, A.B. Krueger // Quarterly Journal of Economics. – 1995. – № 110. – P. 353–377. – Режим доступу: <http://doi.org/10.2307/2118443>

35. Kuznets S. Economic growth and income inequality / Simon Kuznets // American Economic Review. – 1955. – Vol. 45 (1). – 28 p.

36. Екологічна крива Кузнеця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://um.co.ua/1/1-2/1-20442.html>

37. Levine R. The legal environment, banks, and long-run economic growth / R. Levine // *Journal of Money, Credit, and Banking*. – 1998. – № 30. – P. 596–620.

38. Scholtens B. Finance as a driver of corporate social responsibility / B. Scholtens // *Journal of Business Ethics*. – 2006. – № 68. – P. 19–33.

39. Hens T. Does Finance have a cultural Dimension? / T. Hens, M. Wang // *National Centre of Competence in Research Financial Valuation and Risk Management, Working Paper*. – 2007. – № 377.

40. Gupta V. Cultural Clusters: Methodology and Findings / V. Gupta, P.J. Hanges, P. Dorfman // *Journal of World Business*. – 2002. – № 37. – P. 11–15.

41. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations accross nations / G. Hofstede // Sage Publication. – 2nd edition, 2001.

42. Waring P. Socially responsible investment: explaining its uneven development and human resource management consequences / P. Waring, T. Edwards // *Corporate Governance: An International Review*. – 2008. – № 16 (3). – P. 135–145.

43. Hofstede Insights [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hofstede-insights.com>

44. Ioannou I. What drives corporate social performance? International evidence from social, environmental and governance scores [Электронный ресурс] / I. Ioannou, G. Serafeim. – Режим доступа: <http://ssrn.com/abstract=1661925>

45. Matten D. Implicit and explicit CSR. A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility' / D. Matten, J. Moon // *Academy of Management Review*. – 2008. – № 33. – P. 404–424.

46. Global Sustainable Investment Review 2014 [Электронный ресурс] / GSIA. – Режим доступа: <http://www.gsi-alliance.org/>

47. Asset & Wealth Management Revolution: Embracing Exponential Change PWC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pwc.com/gx/en/asset-management/asset-management-insights/assets/awm-revolution-full-report-final.pdf>

48. Доклад о мировых инвестициях 2019 [Электронный ресурс] / ООН. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf

49. I. Shkura. The regional peculiarities of SRI development / I. Shkura // *Journal of Economics and management*. – 2019. – № 3 (37). – P. 107–138.

50. World Bank Open Data, 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/>

51. Шкура І.С. Роль соціально відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України / І.С. Шкура // Економічний Нобелівський вісник. – 2016. – № 2 (9). – С. 252–262.

52. Szot-Gabrys T. Socially responsible investment and socially responsible investing [Електронний ресурс] / T. Szot-Gabrys. – Режим доступу: http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KZiF/struktura/IF/struktura/ZFP/Documents/T_Szot_Gabrys.pdf

53. Campbell J. Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility / J. Campbell // The Academy of Management Review. – 2007. – № 32 (3). – P. 946–967. doi:10.2307/20159343

54. Тарханова Н.О. Пошук оптимальної моделі соціального інвестування в Україні [Електронний ресурс] / Н.О. Тарханова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Economics/4_125735.doc.htm

55. Recent trends and regulatory implications in socially responsible investment for pension funds [Електронний ресурс] / OECD, 2007. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/38550550.pdf>

*Розділ 6***ДЕРЖАВНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ
РОЗВ'ЯЗАННЯ КЛЮЧОВИХ ПРОБЛЕМ
СУСПІЛЬСТВА**

**6.1. Оцінка процедури планування та реалізації
державних програм Республіки Казахстан**

У системі бюджетування, орієнтованій на досягнення кінцевих результатів Республіки Казахстан, особливе місце займають державні програми. Державна програма – це комплексний документ, який визначає основні напрями державної політики у сфері її реалізації, та безпосередньо пов'язаний зі стратегією розвитку держави в цілому і концепцією розвитку конкретної галузі зокрема.

У Республіці Казахстан державна програма є документом стратегічного планування, що містить комплекс планованих заходів, взаємопов'язаних за завданнями, термінами здійснення, виконавцями і ресурсами, та інструментів державної політики, що забезпечують в рамках реалізації ключових державних функцій досягнення пріоритетів і цілей державної політики у сфері соціально-економічного розвитку і забезпечення національної безпеки. Інакше кажучи, державна програма є інструментом державного регулювання економіки, що забезпечує досягнення перспективних цілей і завдань шляхом використання наявних ресурсів [1–2]. Державні програми є документами міжсферного, міжгалузевого та міжвідомчого характеру, що визначають цілі, завдання та очікувані результати за пріоритетними стратегічними напрямками розвитку країни і розробляються на період не менше 5 років з метою реалізації вищих документів Системи державного планування.

Уряд Казахстану щорічно реалізує велику кількість державних проектів і програм. Наприклад, за 4 роки державні органи реалізували 621 проектів на суму 2,4 трлн тенге. Разом з тим необхідно відзначити, що частина цих проектів завершилися з порушенням термінів і відхиленнями за бюджетом.

Слід зазначити, що у 2013 р. на реалізацію Концепції вдосконалення Системи державного планування, орієнтованої на

результати, була проведена ревізія реалізованих державних і галузевих програм. У результаті оптимізації з 954 документів системи державного планування станом на 2015 р. залишилося 313 документів (на центральному рівні: Стратегія розвитку до 2050 року, Стратегічний план розвитку 2020 року, Прогнозна схема територіально-просторового розвитку країни, Стратегія національної безпеки Республіки Казахстан, Державні програми (10), Прогноз соціально-економічного розвитку (1), Стратегічні плани (17), Стратегії розвитку національних компаній (37), Галузеві програми (16), на обласному рівні: Прогноз соціально-економічного розвитку (16), Програми розвитку територій (16), на районному рівні: Програми розвитку територій (197).

У Посланні народу Казахстану від 30 листопада 2015 р. глава держави окреслив заходи щодо оптимізації бюджетних витрат і доручив уряду провести повну ревізію всіх бюджетних програм. В умовах кризи важлива кожна тенге. Неєфективні витрати або ті витрати, які можуть бути покриті за рахунок приватного сектора, мають виключатися з бюджету. Потрібно переглянути витрати на програми регіонального та індустріального розвитку. Глава Держави доручив скоротити кількість державних програм, а «галузеві взагалі прибрати», включивши їх у стратегічні плани і займатися «конкретними великими питаннями». На його думку, управління за результатами дозволить вибудувати нову систему оцінки роботи державного апарату, буде законодавчо закріплено доступ до публічної інформації, а держоргани, зокрема уряд і міністерства, будуть регулярно звітувати перед населенням [3].

У цей час в Республіці Казахстан розроблено 8 державних програм. У табл. 6.1 наведено основні показники державних програм Республіки Казахстан.

Державні програми у Республіці Казахстан розробляються з метою реалізації вищих документів Системи державного планування, таких як Стратегія розвитку Казахстану до 2050 р., Стратегічний план розвитку Республіки Казахстан до 2020 р. та ін. Завдання, зазначені в документах Системи державного планування першого рівня, в обов'язковому порядку відображаються в державних програмах. Наприклад, Державна програма розвитку охорони здоров'я Казахстан Республіки «Денсаулик» на 2016–2019 рр. була розроблена з метою реалізації Указу Президента Республіки Казахстан від 1 лютого 2010 р. № 922 «Про Стратегічний план розвитку Республіки Казахстан до 2020 року», який, у свою чергу, був затверджений з метою реалізації Стратегії розвитку Казахстану до 2030 р. [4–5].

Таблиця 6.1

Державні програми Республіки Казахстан на 2013–2019 рр.

Найменування	Державний орган, відповідальний за розробку	Терміни реалізації	Обсяги фінансування, млрд тенге
ДП інфраструктурного розвитку «Нұрлы жол»	Міністерство національної економіки РК	2015–2019	7 676,1
ДП розвитку агропромислового комплексу РК	Міністерство сільського господарства РК	2017–2021	2 374,2
ДП розвитку охорони здоров'я РК «Денсаулық»	Міністерство охорони здоров'я та соціального розвитку РК	2016–2019	1 969,7
ДП розвитку освіти на науки РК	Міністерство освіти і науки РК	2016–2019	1 405,4
ДП індустріально-інноваційного розвитку РК	Міністерство з інвестицій та розвитку РК	2015–2019	878,3
ДП функціонування і розвитку мов	Міністерство культури та спорту РК	2011–2020	19,1
ДП «Інформаційний Казахстан – 2020»	Міністерство з інвестицій та розвитку РК	2013–2019	3 482,17
ДП з протидії релігійному екстремізму та тероризму у РК	Генеральна прокуратура РК	2013–2017	103,2

Структура державної програми містить такі розділи:

- 1) паспорт (основні параметри);
- 2) вступ;
- 3) аналіз поточної ситуації;
- 4) цілі, завдання, цільові індикатори та показники результатів реалізації програми;
- 5) основні напрями, шляхи досягнення поставлених цілей програми і відповідних заходів;
- 6) необхідні ресурси.

У розділі «Паспорт (основні параметри)» викладаються основні параметри програмного документа, що включають в себе:

- 1) найменування;
- 2) підставу для розробки;

3) назву державного органу, відповідального за розробку, а також державних органів, відповідальних за реалізацію програмного документа;

4) цілі;

5) завдання;

6) строки реалізації;

7) цільові індикатори;

8) джерела та обсяги фінансування.

Розглянемо детальніше структуру цього розділу на прикладі Державної програми розвитку охорони здоров'я Республіки Казахстан «Денсаулық» на 2016–2019 рр., затвердженої Указом президента Республіки Казахстан від 15 січня 2016 р. № 176 (табл. 6.2).

Урядом у 2017 р. прийнято низку заходів щодо виконання рекомендацій Рахункового комітету, спрямованих на підвищення ефективності реалізації програмних документів через забезпечення досягнення показників результатів, у частині:

- введення обов'язкової проміжної оцінки реалізації програмних документів не рідше ніж за 2–3 роки з початку їх реалізації;

- встановлення заборони на коригування показників програмних документів в останній рік їх реалізації;

- забезпечення каскадування цільових індикаторів документів системи державного планування у стратегіях і планах розвитку національних холдингів і компаній;

- регламентації вимоги щодо обов'язкового проведення роботи над помилками через оцінку реалізації державної або урядової програми перед постановкою її на втрату чинності.

Разом з тим аналіз виконання республіканського бюджету за звітний період свідчить про збереження окремих системних недоліків, що перешкоджають ефективній реалізації політики, визначеної главою держави в документах системи державного планування. У більшості випадків як індикатори відображаються основні макроекономічні показники країни (зростання ВВП, зниження безробіття, зростання несировинного сектора економіки, несировинного експорту), вплив на які мають як зовнішні, так і внутрішні фактори, що не впливають з програмного документа. Спостерігається коригування цільових індикаторів програмних документів у бік зниження при одночасному збільшенні обсягу фінансування. Має місце дублювання цілей, завдань, а також заходів програмних документів.

Таблиця 6.2

**Паспорт Державної програми розвитку охорони здоров'я
Республіки Казахстан «Денсаулік» на 2016–2019 рр.**

Назва програми	Державна програма розвитку охорони здоров'я Республіки Казахстан «Денсаулік» на 2016–2019 роки (далі – Програма)
Підстави для розробки	Указ Президента Республіки Казахстан від 1 лютого 2010 р. № 922 «Про Стратегічний план розвитку Республіки Казахстан до 2020 року»; Послання Президента Республіки Казахстан Назарбаєва Н.А. народу Казахстану від 14 грудня 2012 р. «Стратегія «Казахстан-2050»: новий політичний курс держави, яка відбулася»; Послання Президента Республіки Казахстан Назарбаєва Н.А. народу Казахстану від 11 листопада 2014 р. «Нурли жол – шлях у майбутнє»; Національний план Президента Республіки Казахстан Назарбаєва Н.А. «100 конкретних кроків з реалізації п'яти інституційних реформ»
Державний орган, відповідальний за розробку програми	Міністерство охорони здоров'я та соціального розвитку РК
Державний орган, відповідальний за реалізацію програми	Міністерство охорони здоров'я і соціального розвитку Республіки Казахстан, Міністерство внутрішніх справ Республіки Казахстан, Міністерство культури і спорту Республіки Казахстан, Міністерство національної економіки Республіки Казахстан, Міністерство оборони Республіки Казахстан, Міністерство освіти і науки Республіки Казахстан, Міністерство з інвестицій та розвитку Республіки Казахстан, Міністерство сільського господарства Республіки Казахстан, Міністерство фінансів Республіки Казахстан, Міністерство енергетики Республіки Казахстан, Міністерство юстиції Республіки Казахстан, акімати міст Астани і Алмати, областей
Ціль програми	Зміцнення здоров'я населення для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни
Завдання	– розвиток системи громадської охорони здоров'я; вдосконалення профілактики та управління захворюваннями; – підвищення ефективності управління та фінансування системи охорони здоров'я; – підвищення ефективності використання ресурсів і вдосконалення інфраструктури галузі
Строки реалізації	2016–2019 рр.
Цільовий індикатор	До 2020 року рівень очікуваної тривалості життя досягне 73 років
Джерела та обсяги фінансування	На реалізацію Програми у 2016–2019 рр. будуть спрямовані кошти державного бюджету та фонду обов'язкового соціального медичного страхування, а також інші кошти, не заборонені законодавством Республіки Казахстан. Загальні витрати з державного бюджету на реалізацію Програми становитимуть 1 969 729 500 тис. тенге

У зв'язку з цим не видається можливим відстежити дійсний ефект вкладеного фінансування на економічний розвиток країни від реалізації заходів конкретної програми [6].

Аналіз показує, що навіть досягнення результатів програм розвитку територій всіх регіонів у сукупності при їх декомпозиції не забезпечує досягнення запланованого цільового індикатора вищого програмного документа. Відсутня послідовність і наступність розвитку в деяких секторах економіки. Розробка урядових програм здійснюється без урахування потенційних ризиків їх несвочасної реалізації. Відсутність належної роз'яснювальної роботи та, в окремих випадках, нормативного правового забезпечення не дозволяє організувати широкий доступ до інструментів державної підтримки, спрямованих на розвиток підприємництва та створення робочих місць [8]. Тим самим програмно-цільова орієнтація бюджету в повному обсязі не забезпечується, як і не досягається значний мультиплікативний ефект на розвиток галузей економіки.

У рамках оцінки ефективності реалізації державних і урядових програм проведено аналіз з каскадування досягнення цільових індикаторів і показників результатів розвитку галузей за послідовністю від рівня загальнонаціональних цільових індикаторів і показників Стратегічного плану розвитку Республіки Казахстан до 2020 року (Стратегія 2020) до показників результатів бюджетних програм. З огляду на те, що Стратегія 2020 поставлена на втрату чинності без проведення відповідної оцінки, необхідне визначення слабких і сильних сторін діючої системи державного планування для забезпечення ефективної реалізації Стратегічного плану розвитку Республіки Казахстан до 2025 року (Стратегія 2025).

6.2. Аналіз ефективності реалізації окремих державних програм Республіки Казахстан

Державна програма розвитку охорони здоров'я Республіки Казахстан «Денсаулық» на 2016–2019 рр.

Метою програми визначено зміцнення здоров'я населення для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни.

Реалізація програми запланована на період 2016–2019 рр.

Виконавцями програми визначено міністерства охорони здоров'я і соціального розвитку (відповідальний виконавець), внутрішніх справ, культури і спорту, національної економіки, оборони, освіти і науки, з інвестицій та розвитку, сільського господарства, фінансів, енергетики, юстиції, акімат міст Астани і Алмати, областей.

Стратегія 2020 не декомпозована до показників Програми за двома індикаторами, що зумовлює виникнення ризику невиконання окремих ключових пріоритетів і орієнтирів розвитку сфери охорони здоров'я [9].

До чинної Програми зміни і доповнення не вносилися (обсяги фінансування та показники не змінювалися).

Відповідно до паспорта і згідно з Планом заходів на реалізацію Програми передбачається фінансування в загальному обсязі 1 969,7 млрд тенге. Фактичне фінансування Програми демонструє табл. 6.3.

Таблиця 6.3
Динаміка фінансування Програми за 2016–2017 рр., млн тенге

Джерела фінансування	2016				2017			
	За програмою	План	Факт	Відхилення	За програмою	План	Факт	Відхилення
1	2	3	4	5 = 4–2	6	7	8	9 = 8–6
Республіканський бюджет	92 389	110 542	109 237	16 848	69 310	170 496	166 287	96 977
Місцевий бюджет	34 946	43 228	43 127	8 181	19 036	9 780	9 772	–9 264
Інші джерела (ФСМС, Національний фонд)	700,0	700,0	699,9	–0,1	319 735	–	–	–319 735
Усього	128 035	154 470	153 065	25 030	408 081	180 276	176 059	–232 022

Заплановані кошти Фонду соціального медичного страхування (ФСМС) невикористані. Виконання Програми за звітний період здійснювалося за рахунок республіканського і місцевих бюджетів. Передбачені і освоєні обсяги бюджетних коштів мають суттєві відхилення від сум, затверджених Планом заходів (у 2016 р. – 25 030,1 млн тенге, у 2017 р. – 232 022,0 млн тенге).

У 2017 р. місцевими бюджетами зменшені обсяги фінансування заходів Програми на 9 264,2 млн тенге на тлі перевищення фінансування у 2016 р. на 8 181,9 млн тенге. До неосвоєння виділених коштів у 2016 р. призвели судові розгляди щодо постачання контейнерів рідинної цитології у Східно-Казахстанській області (78,8 млн тенге), неподання актів виконаних робіт зарубіжними клініками у зв'язку з незавершенням курсу лікування (482 млн тенге), конкурс на закупівлю лабораторного обладнання, який не відбувся (361 млн тенге).

У 2017 р. неосвоєння коштів з фінансування зовнішніх позик з республіканського бюджету у сумі 3 161,3 млн тенге супроводжувалося недосягненням показника із забезпечення

електронними паспортами здоров'я (план – 2%, факт – 0%). Така ситуація склалася через ускладнення за процедурами закупівлі платформи в рамках проекту Світового Банку. У зв'язку з наявними особливостями з реалізації проектів, що передбачають співфінансування за рахунок міжнародних фінансових організацій, вбачаються ризики несвочасного виконання завдань Концепції розвитку електронної охорони здоров'я Республіки Казахстан на 2013–2020 рр. в частині створення електронних паспортів здоров'я для населення країни до 2020 р. [10].

Державна програма індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2015–2019 рр. (ДППР)

Метою програми визначено акцентоване стимулювання конкурентоспроможності обробної промисловості, спрямоване на підвищення продуктивності праці і збільшення обсягів експорту оброблених товарів.

Реалізація програми запланована на період 2015–2019 рр.

Виконавцями програми визначені міністерства з інвестицій та розвитку (основний виконавець), сільського господарства, енергетики, національної економіки, місцеві виконавчі органи (МВО), АТ «НУХ «Байтерек», АТ «НУХ «КазАгро».

Відповідно до Стратегічного плану Міністерства з інвестицій та розвитку (МІР) цільові індикатори ДППР спрямовані на реалізацію таких цілей Стратегії 2020:

- вітчизняні та іноземні інвестиції у несиловинних секторах економіки (обробна промисловість, переробка сільськогосподарської продукції, послуги) збільшаться не менше ніж на 30%;
- частка прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у ВВП збільшиться на 10 процентних пунктів;
- диверсифікуються джерела інвестицій (10 основних країн-інвесторів з часткою кожної країни 5% і більше);
- частка обробної промисловості у структурі ВВП складе не менше 13%;
- частка несиловинного експорту в загальному обсязі експорту складе не менше 45%;
- обсяг несиловинного експорту складе не менше 50% сукупного виробництва обробної промисловості;
- продуктивність праці в обробній промисловості збільшиться не менш ніж у 2 рази;
- енергоємність ВВП знизиться не менш ніж на 25%;
- частка інноваційно активних підприємств збільшиться до 20%;

- валове виробництво хімічної продукції зросте в 3 рази;
- буде організовано виробництво понад 20 нових видів хімічної продукції.

Відповідно до ДППР спрогнозовано збільшення частки обробної промисловості у структурі ВВП до рівня 11–12% (з урахуванням глобальних тенденцій щодо збільшення частки послуг у світовій економіці та інших чинників). З цього випливає, що державна підтримка обробної промисловості у рамках ДППР не спрямована на доведення частки обробної промисловості у структурі ВВП до 13%, як це передбачено у Стратегії 2020. Зазначене ставить під питання спрямованість політики на диверсифікацію економіки [11].

Відповідно до ДППР передбачено спрямування зусиль щодо реалізації основних її пріоритетів через забезпечення залучення інвестицій, зокрема іноземних. Також відповідно до ДППР інвестиції в основний капітал в обробній промисловості розраховані з метою досягнення цільових індикаторів за вартісним обсягом експорту і підвищення продуктивності праці в обробній промисловості.

Враховуючи вищезазначене і те, що інвестиції в основний капітал є фактором, який безпосередньо впливає на продуктивність праці, за оцінками Рахункового комітету, цільовий індикатор з інвестицій в основний капітал в обробній промисловості більшою мірою спрямований на досягнення мети Стратегії 2020 з підвищення продуктивності праці в обробній промисловості.

Цілі Стратегії 2020 щодо збільшення валового виробництва хімічної продукції та розширення видів хімічної продукції не знайшли конкретних відображень у ДППР. Так, у ДППР передбачені як пріоритетні напрями агрохімія, нафтогазохімія і виробництво хімікатів для промисловості, але вона не містить конкретних індикативних параметрів за обсягами їх випуску та асортименту.

З наведених цільових індикаторів тільки збільшення обсягів експорту повною мірою характеризує конкурентоспроможність продукції обробної промисловості. Решта індикаторів не є факторами, що впливають на конкурентоспроможність і за оцінками Рахункового комітету недостатньою мірою характеризують динаміку її зміни. Відсутній взаємозв'язок цільових індикаторів із завданнями і заходами ДППР [12].

Необхідно відзначити, що вимірювання індикатора зі збільшення обсягів експорту в Програмі закладено через його зростання у вартісному вираженні (долари США), який значною мірою залежить від впливу цінових факторів, тобто від зміни ціни на продукцію і курсу тенге. Вимірювання обсягу експорту у вартісному

вираженні в умовах ослаблення курсу тенге до долара США спотворює реальну картину обсягів експортованих товарів. За оцінками Рахункового комітету, вимір розглянутого індикатора має здійснюватися також у натуральному вираженні (в тоннах), що об'єктивно відображає ступінь конкурентоспроможності галузі на зовнішньому ринку.

Поряд із закріпленими цільовими індикаторами Програмою визначено 4 завдання з відповідними показниками результатів і заходами:

- 1) завершення створення ефективної базової індустрії за рахунок модернізації підприємств у традиційних секторах;
- 2) створення нових точок індустріального зростання через реалізацію великих галузеутворювальних проєктів;
- 3) забезпечення умов для появи високоефективного індустріального підприємництва, орієнтованого на експорт і (або) постійне підвищення продуктивності своєї праці;
- 4) створення передумов для появи критичної маси інноваційно активного бізнесу.

Відзначено паралелізм і дублювання заходів державної підтримки обробної галузі в рамках інших програмних документів. Так, показники і завдання ДППР в окремих випадках перетинаються з іншими програмними документами. У зв'язку з чим оцінити фактичний вплив, за рахунок яких заходів державної підтримки досягнуто тих чи інших результатів, не уявляється можливим. Потрібна комплексна ревізія усіх заходів державної підтримки на предмет виключення їх дублювання і взаємного протиріччя, що не дозволяє підвищити ефективність заходів, спрямованих на збалансоване економічне зростання країни, а також визначити ступінь впливу кожного програмного документа на цільові установки у тій чи іншій сфері.

Постановою Уряду від 30 жовтня 2014 р. № 1159 затверджено План заходів щодо реалізації ДППР, що складається з 87 заходів, 41 з яких вимагає виділення фінансування. Термін реалізації 26 заходів мав завершитися до 2017–2018 рр. [13–16].

У ДППР 6 вересня 2016 р. було внесено зміни, спрямовані на зменшення кількості цільових індикаторів і перегляд значень за ними. Зміни піддалися значення за цільовими індикаторами зростання несировинного експорту, продуктивності праці, енергомісткості.

Коригування значення цільового індикатора «Збільшення продуктивності праці в обробній промисловості» демонструє його зниження відносно раніше запланованого зростання при одночасному

збільшенні обсягів фінансування заходів ДППР з республіканського бюджету на 36,4%, з 643,9 до 878,3 млн тенге, переважно спрямованих на досягнення цього індикатора. Відповідне зниження досягнуто за рахунок:

1) зміни базового періоду порівняння з 2012 р. на 2015 р., за підсумками якого окреслився тренд значного спаду продуктивності праці щодо позитивної динаміки 2012 р.;

2) фактичного зниження значення показника з 37 до 22%.

Коригування цільових індикаторів ДППР у бік зменшення поряд зі збільшенням обсягів фінансування нераціональне. За оцінками Рахункового комітету, при зміні умов, що впливають на реалізацію програми, мають уточнюватися інструменти досягнення цілей, а не самі цілі. Ситуація, що склалася, свідчить про неякісне планування значень цільових індикаторів при розробці ДППР.

Планом заходів щодо реалізації програми (постанова Уряду від 30 жовтня 2014 р. № 1159) передбачаються різні джерела фінансування (республіканський і місцеві бюджети, Національний фонд, позикові кошти, власні кошти підприємств і приватні інвестиції). За фактом згідно з даними СВІТ щорічно з 2015 по 2017 р. фінансування здійснювалося за рахунок коштів республіканського бюджету, в тому числі за рахунок цільових трансфертів з Національного фонду.

Так, в 2015 р. майже 90% всіх коштів, передбачених на реалізацію програми, були спрямовані на досягнення цільового індикатора зі збільшення вартісного обсягу експорту. У 2016 р. половину коштів, передбачених на ДППР, становили витрати на реалізацію цільового індикатора з інвестицій в основний капітал [17–19]. Така динаміка продовжилася і за підсумками 2017 р.: витрати на досягнення цільового індикатора з інвестицій в основний капітал становили 61% від усього обсягу коштів, передбачених на ДППР (без урахування коштів місцевих бюджетів).

Відзначено паралельне збільшення (починаючи з 2016 р.) фінансування заходів, спрямованих на досягнення цільового індикатора за продуктивністю праці, з доведенням його частки у структурі фінансування за підсумками 2017 р. до 25% (у 2015 р. – 7,2%, у 2016 р. – 14 %). При цьому в бюджетних програмах відсутні показники зростання продуктивності підприємств, які отримали державну підтримку.

Таким чином, значна частина коштів виділяється на фінансування заходів, вплив яких на досягнення цільових індикаторів оцінити неможливо, оскільки вони не мають прямого впливу.

Програма розвитку продуктивної зайнятості та масового підприємництва на 2017–2021 рр.

Метою програми визначено сприяння продуктивній зайнятості населення та залучення громадян до підприємництва. Реалізація програми запланована на 2017–2021 рр.

Виконавці програми:

- за першим напрямом Програми (забезпечення учасників Програми технічною і професійною освітою і короткостроковим професійним навчанням) – Міністерство освіти і науки;
- за другим напрямом Програми (розвиток масового підприємництва) – міністерства національної економіки, сільського господарства;
- за третім напрямом Програми (розвиток ринку праці через сприяння зайнятості населення та мобільність трудових ресурсів (загальна координація Програми) – Міністерство праці і соціального захисту населення (МПСЗН).

Стратегія 2020 не декомпована до показників Програми за 3 індикаторами, що створює ризики невиконання окремих ключових пріоритетів і орієнтирів розвитку сфери продуктивної зайнятості. Крім того, за час реалізації попередньої урядової Програми «Дорожня карта зайнятості 2020» суттєво не змінилася якісна структура зайнятого населення, зберігається висока частка трудових ресурсів з базовою, середньою, загальною і початковою освітою. Через проблеми невідповідності кваліфікації трудових ресурсів потреби ринку праці залишаються незаповненими.

Виявлення причин слабкого соціально-економічного ефекту від виконання заходів Програми «Дорожня карта зайнятості 2020», а також оцінка реалізації зазначеної Програми уповноваженим органом з державного планування не проводилася [20–22].

Незважаючи на прийняття Програми у грудні 2016 р. за недовгий період реалізації вона двічі була піддана коригуванню (22 червня і 26 грудня 2017 р.) в частині змін:

- механізмів реалізації Програми, джерел та обсягів фінансування (змінена джерела фінансування з трансфертів загального характеру на місцевий бюджет);
- показників результатів щодо підтримки підприємницьких ініціатив на селі і в малих містах, мобільності трудових ресурсів (зменшено планове значення за кількістю виданих гарантій на селі з одночасним збільшенням планових значень за кількістю оралманів і переселенців, охоплених заходами соціальної підтримки у рамках підвищення мобільності трудових ресурсів,

також доповнено показники за кількістю виданих кредитів на селі);

– показників результатів у забезпеченні зайнятості певних категорій громадян (включено нові показники «Частка осіб, залучених до Програми, у складі тих, хто звернувся до центрів зайнятості населення» та «Кількість осіб, які отримали державні гранти на реалізацію нових бізнес-ідей», у зв'язку з проведеною Указом Президента Республіки Казахстан від 25 січня 2017 р. № 412 реорганізацією змінено відповідальних виконавців Програми);

– показників результатів з навчання основам підприємництва за проектом «Бастан Бізнес» (включено показники за кількістю учасників, що розширили бізнес) тощо.

Відповідно до паспорта Програми та Плану заходів реалізація поставлених завдань передбачається за рахунок коштів державного бюджету в сумі 258,3 млн тенге, з них кошти республіканського бюджету – 122,5 млн тенге, місцевого бюджету – 135,8 млн тенге. У 2017 р. фінансування розподілено таким чином (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Обсяги фінансування Програми на 2017 р., млн тенге

Джерела фінансування	За програмою	2017		
		План	Факт	Відхилення
1	2	3	4	5 = 4 – 2
Республіканський бюджет	40 296	40 525,7	40 440,6	144,6
Місцевий бюджет	45 038,4	39 032,6	38 796	–6 242,4
Усього	85 334,4	79 558,3	79 236,6	–6 097,8

Згідно зі звітом Уряду, спостерігається виділення фінансування понад встановлені обсяги на 144,6 млн тенге за рахунок республіканського бюджету та недофінансування за рахунок коштів місцевого бюджету в сумі 6 242,4 млн тенге в рамках Закону «Про обсяги трансфертів загального характеру між республіканським і обласними бюджетами, бюджетами міста республіканського значення, столиці на 2017–2019 роки» (далі – ТЗХ). Разом з тим виділені кошти в рамках ТЗХ освоєні не в повному обсязі, економія склала 236,6 млн тенге.

З передбачених на 2017 р. бюджетних субвенцій на реалізацію заходів Програми міністерствами національної економіки, освіти і науки, праці та соціального захисту населення розподілено за напрямками 23,8 млрд. тенге, при цьому залишок нерозподіленої суми в цілому по країні склав 16,2 млрд тенге як початково створена

економія на 2018 р. – 6,2 млрд тенге. У зв'язку з чим відзначено неякісне планування при визначенні потреби у бюджетних субвенціях.

Також встановлено факти використання коштів і економії за ТЗХ на цілі, не пов'язані з реалізацією заходів з капітального, середнього та поточного ремонтів і благоустрою населених пунктів [23].

Програма житлового будівництва «Нұрлы жер» (Програма «Нұрлы жер»)

Метою програми визначено підвищення доступності житла для населення. Реалізація програми запланована на період 2017–2021 рр.

Виконавцями програми визначено міністерства з інвестицій та розвитку (основний виконавець), національної економіки, фінансів, енергетики, сільського господарства, МВО, Національний Банк, акціонерні товариства «Національний керуючий холдинг «Байтерек», «Іпотечна організація «Казахстанська іпотечна компанія», «Фонд національного добробуту «Самрук-Казина», «Фонд нерухомості «Самрук-Казина», «Житловий будівельний ощадний банк Казахстану».

Стратегія 2020 не містить показників, що характеризують доступність житла для населення.

Програма «Нұрлы жер» піддавалася коригуванню двічі (від 23 жовтня і 26 грудня 2017 р.) в частині зміни обсягів фінансування, показників результатів і механізмів реалізації.

Спостерігається системне зниження показників результатів Програми, яке не мало наслідком відповідних коригувань цільового індикатора. Так, у бік зменшення внесено зміни за обсягами введення кредитного та орендного житла (на 1 469,5 тис. м²), введення житла за рахунок субсидованих кредитів забудовників (на 31,4 тис. м²), позабюджетних коштів, що спрямовуються на реалізацію Програми «Нұрлы жер» (на 186,1 млн тенге), видачі гарантій пайового будівництва Фондом гарантування (на 342,7 млн тенге), субсидованих іпотечних житлових позик на викуп житла (на 240 млрд тенге), субсидованих кредитів забудовників (5 млрд тенге). Також відзначено зниження показників результатів за кількістю субсидованих іпотечних житлових позик на викуп нового житла (на 16 тис. од.) і охоплення ринку пайового будівництва гарантією Фонду гарантування. Більш того, внесені зміни не корелюються із завданням Програми з підвищення доступності іпотечного кредитування і стимулювання будівництва житла приватними забудовниками.

Систематичні коригування зумовлюють висновок про

відсутність відповідних прогнозованих проєктів кредитного та орендного житла у регіонах для реалізації запланованих обсягів Програми, що створює ризик недосягнення запланованих показників з введення житла.

Неодноразово змінювався механізм і обсяг спрямування позабюджетних коштів, у тому числі коштів за облігаційними позиками суб'єктів квазідержавного сектора для житлового будівництва.

Ця факти свідчать про неякісне планування уповноваженим органом у справах архітектури, містобудування та будівництва розподілу між регіонами залучених коштів за рахунок випуску облігацій з урахуванням лімітів боргу бюджетів МВО областей, міст Астани і Алмати.

Крім того, необхідно відзначити, що попит на житло істотно перевищує пропозицію. Наприклад, якщо на 1 січня 2012 р. у МВО на отримання житла з житлового фонду було зареєстровано 197,4 тис. черговиків, то на 1 липня 2017 р. – 450,7 тис. Зростання склало більш ніж два рази. При цьому різке зниження показників нових інструментів щодо отримання субсидій іпотечних житлових позик на викуп житла і кредитів забудовників вказує на можливі збої у застосовуваних підходах.

Так, у затвердженому республіканському бюджеті на 2017–2019 рр. на субсидування частини ставки винагороди за кредитами забудовників і за іпотечними житловими позиками, виданими населенню за рахунок цільового трансферту з Національного фонду, були передбачені кошти в сумі 11,0 і 10 млрд тенге відповідно (кошти перераховані фінансовим агентам АТ «ФРП» Даму» і АТ«КІК»), які при уточненні республіканського бюджету на 2017 р. зменшено до 0,7 і 0,6 млрд тенге відповідно. Тим самим простежуються проблеми в механізмі субсидування, які не дозволили у звітному періоді вирішити поставлені завдання щодо підвищення доступності іпотечного кредитування, отже, виділені кошти використані неефективно. Більш того, створені передумови для отримання фінансовими агентами винагороди за рахунок розміщення коштів, призначених для субсидування, у БВУ [24].

За звітом Уряду недосягнення показників пов'язане з пізньою реалізацією Програми, а також з огляду на незацікавленість комерційних банків розвивати іпотеку у зв'язку з відсутністю довгострокового тенгового фондування і вимог банківського законодавства.

У зв'язку з цим вбачається, що вищевказані підходи

реалізуються неефективно і не стимулюють попит з боку населення і пропозиції з боку приватних забудовників. Зазначений негативний тренд і ризик, що реалізувався, були відзначені в рамках Висновку Рахункового комітету до проекту Закону «Про республіканський бюджету на 2018–2020 роки».

За оцінками Рахункового комітету, досягнення цільового індикатора «Обсяг введення житла за рахунок усіх джерел фінансування» на тлі невиконання пов'язаних з ним показників результату зумовлює ризики неефективності запланованих заходів у сфері житлового будівництва.

Відповідно до паспорту Програми та згідно з Планом заходів на її реалізацію передбачаються кошти в сумі 1 355,4 млн тенге, з них з республіканського бюджету – 802,8 млн тенге, а також приватних інвестицій, у тому числі суб'єктів квазідержавного сектора – 552,6 млрд тенге. Обсяги фінансування у розрізі джерел на 2017 р. наведено в табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Обсяги фінансування Програми «Нұрлы жер» у розрізі джерел,
млн тенге

Джерела фінансування	Програма «Нұрлы жер»	2017		Відхилення
		План	Факт	
1	2	3	4	5 = 4 – 2
Усього	214 961	171 656	170 656	– 44 305,6
у тому числі:				
– республіканський бюджет	168 861	36 845,3	36 845,3	–132 016
– національний фонд	–	90 710,4	90 710,4	90 710,4
– позабюджетні кошти, зокрема облігаційні позики	46 100	44 100	43 100	– 3 000

Державна програма розвитку освіти і науки Республіки Казахстан на 2016–2019 рр. (ДПРОН)

Метою програми визначено підвищення конкурентоспроможності освіти і науки, розвиток людського капіталу для сталого зростання економіки. Реалізація програми запланована на період 2016–2019 рр.

Виконавцями програми визначено міністерства освіти і науки (відповідальний виконавець), сільського господарства, охорони здоров'я та соціального розвитку, з інвестицій та розвитку, фінансів, культури та спорту, національної економіки, внутрішніх справ, акіматі міст Астани і Алмати, областей.

Стратегія 2020 не декомпозована до показників Програми за двома індикаторами, що зумовлюють виникнення ризику невиконання окремих ключових пріоритетів і орієнтирів розвитку сфери науки.

До чинної ДПРОН зміни і доповнення не вносилися. Обсяги фінансування і показники не змінювалися.

При цьому з поставленої на втрату чинності Державної програми розвитку освіти Республіки Казахстан на 2011–2020 рр. до ДПРОН не перенесено показники, що мають незавершений характер. Наприклад, у 2015 р. проблема неповного охоплення дітей шкільного віку, які проживають у населених пунктах, де відсутні організації освіти, безкоштовним підвезенням до школи і зі школи додому в рамках Програми освіти не була вирішена. При цьому в ДПРОН цей важливий показник розвитку середньої освіти не включений.

До чинної державної програми перенесено з новим терміном невідомі раніше (2015 р.) завдання щодо переходу на подушне фінансування організацій освіти [25]. При цьому в ДПРОН терміном реалізації впровадження процесу подушного фінансування у всіх міських школах за підсумками апробації визначено грудень 2016–2019 рр., тоді як до кінця 2016 р. планувалося тільки опрацювати це питання (впровадження нової методики подушного фінансування з розрахунком вартості 1 учня в пілотних регіонах). Фактично впровадження подушного фінансування у школах згідно з Планом роботи Уряду планується наприкінці 2018 р.

До чинної ДПРОН перенесено не всі раніше передбачені заходи, що мають незавершений характер на момент постановки на втрату чинності Програми освіти.

Відповідно до паспорта ДПРОН на виконання заходів передбачаються кошти бюджету, а також інші кошти, не заборонені законодавством Республіки Казахстан, в сумі 1 423,4 млрд тенге (республіканський бюджет – 1 153,0 млрд тенге, місцевий бюджет – 252,4 млрд тенге, інші джерела – 18,0 млрд тенге).

Згідно з Планом заходів щодо реалізації програми обсяг фінансування склав 1 390,1 млн тенге, з відхиленням за обсягами участі місцевого бюджету на 33,3 млрд тенге порівняно із затвердженим паспортом ДПРОН.

Єдина програма підтримки та розвитку бізнесу «Дорожня карта бізнесу 2020»

Метою програми визначено забезпечення сталого і збалансованого зростання регіонального підприємництва, а також підтримку діючих і створення нових постійних робочих місць. Реалізація програми запланована на період 2015–2019 рр.

Виконавцями програми визначено міністерства національної економіки (МНЕ, основний виконавець), з інвестицій та розвитку, сільського господарства, регіони, Національна палата підприємців «Атамекен», АТ «ФРП «Даму», АТ «ФФПСХ», АТ «NADLoC», АТ «KAZNEX INVEST», АТ «Кірі» і АТ «БРК-Лізинг».

Цільові індикатори Програми та стратегічного плану МНЕ на 2017–2021 роки розроблено відповідно до Стратегії 2020.

Для вимірювання досягнення мети до 2020 р. шляхом виконання напрямів завдань у Програмі передбачено 4 цільових індикатори (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Динаміка досягнення запланованих значень
цільових індикаторів ДКБ – 2020 (%)

Цільові індикатори	2015 факт	2016 факт	2017	
			План	Факт
Доведення частки обробної промисловості у структурі ВВП до не менше ніж 12,5%	10,1	11,3	9	11,2
Збільшення обсягу випуску продукції малими та середніми підприємствами в 1,5 раза від рівня 2014 р.	94,5	109,5	100,5	—
Збільшення активно діючих суб'єктів малого та середнього підприємництва на 50% від рівня 2014 р.	34	28	25	23,6
Збільшення кількості зайнятих у малих та середніх підприємствах на 50% від рівня 2014 р.	13,3	12,7	11	11,9

Відповідно до Звіту Уряду у рамках Програми за 2017 р. її учасниками вироблено продукції на суму 3,5 трлн тенге, збережено і

створено понад 17,3 тис. робочих місць, виплачено податків на суму 217 млрд тенге. Обсяг сплачених податків суб'єктами підприємництва, які отримали субсидії, склав 13 524,7 млн тенге.

1. *Цільовий індикатор «Доведення частки обробної промисловості в структурі ВВП до не менше ніж 12,5%».*

Виконання індикатора за січень – грудень 2017 р. склало 11,2% (5 794 667,8 млн тенге) при плані не менше 9% за підсумками 2017 р. При цьому динаміка досягнення індикатора за 3 роки (2014–2016 рр.) демонструє стійке збереження частки обробної промисловості у структурі ВВП в діапазоні 10–11% (у 2014 р. – 10,2%, у 2015 р. – 10,1 і в 2016 р. – 11,3%), що свідчить про планування індикатора на 2017 р. (9%) на заниженому рівні без урахування моніторингу та оцінки результатів.

2. *Цільовий індикатор «Збільшення кількості зайнятих у МСП на 50% від рівня 2014 року»*

Згідно з офіційною статистикою на 1 січня 2018 р. кількість зайнятих на МСП склала 3 144 700 осіб або 11,9% (відповідне значення у звіті уряду відсутнє) від рівня базового року, що більше на 0,9 п.п. плану на 2017 р. (11%). У 2015–2016 рр. фактичне досягнення показника склалося на рівні 13,3 і 12,7% відповідно. Планове значення індикатора на 2017 р. було скориговано у бік зменшення з 20 на 11% за підсумками уточнення республіканського бюджету у другому півріччі 2017 р.

Отже, простежується перевиконання цільового показника на 2017 р. (11%) за рахунок коригування затвердженого його значення, а також його планування на заниженому рівні при щорічному фактичному перевиконанні. Простежується планування цільових індикаторів без урахування підсумків моніторингу та оцінки результатів.

У висновках з моніторингу реалізації Єдиної програми підтримки та розвитку бізнесу «Дорожня карта бізнесу 2020» за 2015 і 2016 рр. наведено посилання на відсутність статистичних даних на звітну дату [26].

При цьому не міститься аналіз досягнення індикаторів за попередній період порівняно з базовим роком (2014 р.), як наслідок – ускладнюється процес відстеження результатів Програми.

3. *Цільовий індикатор «Збільшення активно діючих суб'єктів МСП на 50% від рівня 2014 року»*

Згідно з попередньою статистикою кількість активних суб'єктів МСП в 2017 р. (на 1 січня 2018 р.) склала 1 145 994 підприємств (у 2016 р. – 1 186 629 од.) або 23,6% від рівня 2014 р., з незначним відхиленням (1,4 п.п.) від запланованого значення на 2017 р. (25%) (табл. 6.7).

У структурі суб'єктів МСП зберігається традиційне домінування суб'єктів індивідуального підприємництва (747 107, або 65,2%). При цьому простежується позитивна динаміка в селянських і фермерських господарствах та юридичних осіб малого підприємництва зі зростанням на 4 і 10% відповідно порівняно з попереднім роком.

Таблиця 6.7

Основні показники діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва у Республіці Казахстан

Рік	Кількість активних суб'єктів МСП	у тому числі				Випуск продукції суб'єктами МСП
		Юридичні особи МС	Юридичні особи СП	Індивідуальні підприємці	Селянські та фермерські господарства	
2015	1 242 579	175 679	2 897	882 849	181 154	–
2016	1 186 629	189 637	2 711	813 482	180 799	16 857 335
2017	1 145 994	208 742	2 618	747 107	187 527	21 147 558

4. Цільовий індикатор «Збільшення обсягу випуску продукції МСП в 1,5 раза від рівня 2014 року»

Випуск продукції у січні – грудні 2017 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року (16 857 335 млн тенге) збільшився в 1,3 раза і зафіксований на рівні 21 147 558 млн тенге.

Відповідно до уточненої бюджетної програми «087. Реалізація заходів у рамках Єдиної програми підтримки та розвитку бізнесу «Дорожня карта бізнесу 2020» показник кінцевого результату за цим індикатором «Збільшення обсягу випуску продукції суб'єктами малого і середнього підприємництва до 2017 року – на 10%, до 2018 року – на 20%, до 2019 року – на 30% від рівня попереднього року» змінений на «Приріст обсягу випуску продукції суб'єктами малого і середнього підприємництва до 2017 року – на 0,5%, до 2018 року – на 20%, до 2019 року – на 30% від рівня 2014 року» у бік зменшення планового показника на 2017 р. від 10 до 0,5% від рівня 2014 р.

За оцінками Рахункового комітету, враховуючи коригування показника кінцевого результату в бік зменшення (на 9,5 п.п.), існує ризик недосягнення прогнозованого значення зі збільшення обсягу випуску продукції МСП у 1,5 раза до 2020 р. від рівня 2014 р.

У цілому відповідно до звітів Уряду Програма за період 2015–2017 рр. реалізується успішно. При цьому, за оцінками Рахункового комітету, є резерви для підвищення її ефективності в частині найбільш якісного планування значень цільових індикаторів з урахуванням моніторингу та оцінки результатів за попередні періоди. Також потребує поліпшення зміст висновків з моніторингу реалізації

Програми з розширенням аналітичної складової.

Відповідно до паспорта Програми фінансування передбачено за рахунок коштів республіканського і місцевого бюджетів, Національного фонду (табл. 6.8).

Таблиця 6.8
Динаміка фінансування Програми за 2015–2017 рр.

Джерела на обсяги фінансування	2015				2016				2017			
	план		факт	відхилення (+/-)	план		факт	Відхилення (+/-)	план		факт	Відхилення (+/-)
	Програма	Скорегований бюджет			Програма	Скорегований бюджет			Програма	Скорегований бюджет		
Усього у тому числі	7,5	0,5	8,7	1,9	1,3	6,7	5,2	1,6	9,1	7,1	5,7	1,35
Республіканський бюджет	0,5	3,6			6,7	2,2	2,1	0,1	9,1	,5	,5	
Місцевий бюджет									0,0	0,0	0,0	
Національний фонд	7,0	7,0			4,6	4,6	3,1	1,5		,6	,3	1,3

За період з 2015 по 2017 р. на реалізацію Програми з коштів державного бюджету та Національного фонду виділено 164,3 млн тенге, або 83%, з передбачених обсягів паспортом Програми (197,9 млн тенге). Сума фактичного виконання склала 159,6 млн тенге, або 97%. З 2017 р. у складі ТЗХ передбачено трансфертів по 30 млрд тенге щорічно.

Відповідно до Звіту Уряду, за 2015–2017 рр. з республіканського бюджету фінансування здійснюється у рамках бюджетної програми «087. Реалізація заходів у рамках Єдиної програми підтримки та розвитку бізнесу «Дорожня карта бізнесу 2020» за такими напрямками:

- оздоровлення та посилення підприємницького потенціалу;
- оплата послуг оператора та фінансового агента;
- інформаційне забезпечення підприємців;
- розвиток індустріальної інфраструктури;
- субсидування процентних ставок за кредитами в рамках Програми.

Щорічно на реалізацію напрямку «Оздоровлення та посилення підприємницького потенціалу» з республіканського бюджету виділяють майже 2,3 млрд тенге зі 100-відсотковим виконанням, у рамках якого значення показників прямого результату за кількістю осіб, які пройшли навчання, та відеороликів практично не змінюються,

закладаються і виконуються на одному рівні. Наприклад, за показниками «Кількість топ-менеджерів середнього бізнесу, які пройшли навчання на базі бізнес-школи АТ «Назарбаєв Університет», і «Кількість навчальних відеороликів з підприємництва за проектом «Бізнес-насіхат» щорічно зберігається динаміка навчання на базі університету приблизно 420 осіб і 20 роликів відповідно. Аналогічна ситуація простежується за іншими показниками напряму. Значення показників плануються без урахування потенціалу зростання учасників Програми і в умовах відсутності аналізу потреби у підготовці потенційних суб'єктів МСП у регіональному розрізі [27].

Згідно зі звітом Уряду задля «Розвитку індустріальної інфраструктури» за період з 2016 по 2017 р. з республіканського бюджету та Національного фонду для підведення інфраструктури, якої бракує, реалізовано 63 проекти на суму близько 25,3 млрд тенге у 7 регіонах країни. Додатково цей напрям Програми фінансується у рамках Держпрограми «Нұрли Жол». У 2015–2017 рр. виділено 31 млрд тенге на реалізацію 83 проектів.

Державна програма інфраструктурного розвитку «Нұрли жол» на 2015–2019 рр.

Метою програми визначено формування єдиного економічного ринку шляхом інтеграції макрорегіонів країни на основі вибудовування ефективної інфраструктури на принципі хабів, інтеграція транспортної інфраструктури з міжнародною транспортною системою, реалізація транзитного потенціалу для забезпечення довгострокового економічного зростання Казахстану. Реалізація програми запланована на період 2015–2019 рр.

Виконавцями програми визначено МНЕ – розробник держпрограми. Відповідальні за реалізацію держпрограми – центральні державні органи (ЦДО) та МВО, суб'єкти квазідержавного сектора, підвідомчі та інші організації.

За оцінкою Рахункового комітету, Держпрограма задіяна у п'яти напрямках Стратегії 2020 (транспорт і телекомунікації, житлово-комунальне господарство, дошкільне виховання і навчання, агропромисловий комплекс і поліпшення бізнес-середовища).

У сфері транспорту досягнення цілей Стратегії 2020 передбачено Державною програмою розвитку та інтеграції інфраструктури транспортної системи Республіки Казахстан до 2020 року, яка у 2017 р. інтегрована у Держпрограму «Нұрли жол». Рахунковим комітетом зроблено висновок про ускладнений процес аналізу досягнення цілей Стратегії 2020 у сфері транспорту через

відсутність уніфікації одиниць вимірювання цільових індикаторів (*млн т, млн км, тис. тенге*).

Простежується дублювання індикаторів, завдань, показників результатів і заходів програмних документів, спрямованих на реалізацію цілей Стратегії 2020. У трьох напрямках транспорту – «залізничний транспорт, автодорожня галузь, автомобільний транспорт та авіатransпорт» – передбачено аналогічні цілі за обсягом транзитних перевезень зі збільшенням їх частки у 2 рази.

Виконання зазначених цілей аналізується через відомчі дані СВІТ, які формуються в одиницях виміру – *млн т* і *млн км*. Тоді як у Програмі з розвитку сфери послуг у Республіці Казахстан до 2020 р. та Національній експортній стратегії передбачено цільовий індикатор за обсягом транзитних вантажів територією Республіки Казахстан з одиницями вимірювання в *млн т* і *тис. тенге* відповідно, які також формуються на підставі відомчих даних СВІТ.

1) У сфері залізничного транспорту до 2020 р. заплановано досягнення 7 стратегічних цілей. З них досягнення 4 цілей пропонується реалізувати у Держпрограмі «Нұрлы жол» і в Стратегічному плані СВІТ на 2017–2021 рр.

При інтеграції зазначених державних програм через досягнення показника за підсумками 2016 р. виключено мету з будівництва близько 1 400 км нових залізничних ліній для прискорення доставки вантажів і пасажирів всередині республіки і за межі Казахстану з не менше ніж 50% фінансування будівництва за рахунок приватних інвестицій.

За такими двома цілями – «Частка витрат на перевезення залізничним транспортом у собівартості експортної продукції знижена на 20%» і «Частка електрифікованих залізничних ліній складе не менше 40% у загальній протяжності залізничних ліній» не видається можливим встановити взаємозв'язок між рівнями ієрархії Стратегії 2020, держпрограми «Нұрлы жол» і стратегічного плану СВІТ.

За двома цілями – «Середня технічна швидкість руху вантажних поїздів по транзитним ділянках залізниць складе не менше 55 км/год», «Функціонують 5 або більше незалежних великих операторів у сфері вантажних і пасажирських перевезень з часткою на ринку не менше 7% для кожного оператора» не забезпечена декомпозиція показників держпрограми «Нұрлы жол» на рівень Стратегічного плану СВІТ на 2017–2021 рр.

2) У сфері автодорожньої галузі та автомобільного транспорту до 2020 р. заплановано досягнення двох цілей – «Побудовано та реконструйовано близько 16 тис. км автомобільних доріг

республіканського значення», «Обсяг транзитних перевезень територією Казахстану зросте більш ніж у 2 рази» Держпрограми в рамках цільового індикатора «Збільшення обсягу транзитних вантажів по території Республіки Казахстан, в тому числі залізничним та автомобільним видами транспорту: залізничним видом транспорту, автомобільним видом транспорту, водним видом транспорту».

За однією метою – «Обсяг транзитних перевезень територією Казахстану зросте більш ніж в 2 рази» не забезпечена повноцінна декомпозиція показників результатів держпрограми «Нұрлы жол» з досягнення цільового індикатора «Збільшення обсягу транзитних вантажів територією Республіки Казахстан, у тому числі автомобільним видом транспорту (млн тонн) діє до: 2017 р. – 1,4; 2018 р. – 1,5; 2019 р. – 1,6» на рівень місцеві виконавчі органи, які відповідальні за її досягнення.

3) У сфері авіатранспорту до 2020 р. заплановано досягнення 4 цілей, з яких виконання 3 цілей передбачено держпрограмою «Нұрлы жол». При каскадуванні мети «15 аеропортів мають категорію ІКАО» встановлено відсутність взаємозв'язку показника кінцевого результату бюджетної програми 093 «Розвиток цивільної авіації та повітряного транспорту» з показниками прямого результату 103 бюджетної підпрограми у зв'язку зі спрямованістю останньої тільки на погашення кредиторської заборгованості за раніше реалізованими проектами.

За метою «Функціонують 4 міжнародні аеропорти – «хаби» не видається можливим забезпечити поділ на складові мети, цільові індикатори нижчих документів Системи державного планування.

4) У сфері водного транспорту до 2020 року заплановано досягнення однієї мети «Пропускна здатність морських портів Казахстану доведена до 48 млн тонн», за якою встановлена повна декомпозиція на всі рівні документів державного планування.

При інтеграції зазначених державних програм через досягнення показника за підсумками 2016 р. виключено мету з будівництва близько 1 400 км нових залізничних ліній для прискорення доставки вантажів і пасажирів всередині республіки і за межі Казахстану з не менше 50% фінансування будівництва за рахунок приватних інвестицій.

У напрямі «Житлово-комунальне господарство» до 2020 р. передбачено досягнення трьох цілей – «Рівень нормативних втрат при транспортуванні споживачої теплової енергії складе 17%, води – 15% і електроенергії – 12%», «Доступ до централізованого водопостачання у сільській місцевості складе 80% від загальної кількості сільських населених пунктів, у малих містах – 100%», «Не менше 70%

споживачів у кожному регіоні країни задоволені якістю комунальних послуг» у рамках держпрограм АПК на 2017–2021 рр., інфраструктурного розвитку «Нурли жол» на 2015–2019 рр. та Програми розвитку регіонів до 2020 р. Щодо досягнення мети «Не менше 70% споживачів в кожному регіоні країни задоволені якістю комунальних послуг» інформація у програмних документах відсутня.

Державна програма розвитку агропромислового комплексу Республіки Казахстан

Метою програми визначено забезпечення виробництва затребуваною на ринках конкурентоспроможною продукцією АПК. Реалізація програми запланована в період 2017–2021 рр.

Виконавцями програми визначено міністерства сільського господарства, національної економіки, фінансів, з інвестицій та розвитку, освіти і науки, праці та соціального захисту населення, внутрішніх справ, енергетики, інформації та комунікацій, акімати м. Астани і Алмати, областей.

Необхідно відзначити, що досягнення мети Стратегії 2020 з продуктивності праці повністю декомпозовано на рівень Держпрограми розвитку АПК, що передбачає забезпечення його виконання за рахунок досягнення цільового індикатора Держпрограми.

При цьому відповідно до Держпрограми розвитку АПК продуктивність праці в АПК за підсумками 2019 р. має скласти 219,4% (щодо рівня 2009 р.), що майже на 180,5% менше від передбаченого значення у Стратегії 2020.

Відповідно до Стратегії 2020 особлива роль у розвитку АПК відводилася пшениці. Так, визначено мету щодо досягнення до 2020 р. її врожайності в 1,4 тонни з гектара, яка не знайшла свого закріплення у Держпрограмі розвитку АПК.

Цілі Стратегії 2020 у повному обсязі (в частині утримання найменувань) не декомпозуються на рівень Державної програми. Наприклад, досягнення передбаченої у Стратегії 2020 мети з доведення частки обробної промисловості у структурі ВВП до 13% в рамках Держпрограми розвитку АПК передбачається шляхом впливу на сектори, що залежать безпосередньо від сільськогосподарської продукції, до яких належать виробництво продуктів харчування, одягу, текстилю, шкіряних виробів. Необхідно відзначити, що з перелічених видів діяльності найбільша частка у випуску обробної промисловості припадає на виробництво продуктів харчування (за підсумками 2017 р. – 16%), решта займають незначну частку. Внесок у досягнення мети Стратегії 2020 з доведення частки обробної промисловості у

структурі ВВП до 13% відповідно до Держпрограми розвитку АПК передбачається здійснювати за допомогою:

- збільшення валового випуску продукції (послуг) сільського господарства;
- зниження обсягу імпорту продовольчих товарів;
- збільшення обсягу експорту продовольчих товарів.

Таким чином, цільовий індикатор зі збільшення валового випуску продукції сільського господарства незначною мірою спрямований на досягнення мети Стратегії 2020 з доведення частки обробної промисловості в структурі ВВП до 13%.

Згідно зі звітом Уряду за підсумками 2017 р. фінансування програми склалося на рівні 387,3 млрд тенге (освоєно близько 386,0 млрд тенге) (табл. 6.9).

Таблиця 6.9

Динаміка обсягів фінансування Програми АПК (млн тенге)

Джерела фінансування	2017				
	План		План	Факт	Відхилення
	Програма	План заходів			
1	2	3	4	5	6 = 5 – 2
Республіканський бюджет	198,2	198,2	243,7	242,5	44,3
Місцеві бюджети	144,5	144,5	143,5	143,4	–1,1
Національний фонд	–	–	–	–	–
Позабюджетні джерела	17,0	17,0	0,4	0,4	–16,6
Усього	359,7	359,7	387,6	386,3	26,6

Відповідно до Держпрограми у 2017 р. передбачено фінансування її реалізації з республіканського бюджету, місцевих бюджетів, а також за рахунок інших джерел фінансування у загальному обсязі близько 359,7 млн тенге, зокрема:

- з республіканського бюджету – 198,2 млн тенге;
- з місцевих бюджетів – 144,5 млн тенге;
- з інших джерел – 17,0 млн тенге.

Таким чином, у 2017 р. фактичний обсяг фінансування реалізації Держпрограми перевищив її план за рахунок виділення з республіканського бюджету близько 45,5 млн тенге.

Відсутність фінансування з позабюджетних джерел свідчить про недостатньо ефективну роботу відповідальних державних органів щодо залучення приватних інвестицій до реалізації Держпрограми.

Державна програма «Інформаційний Казахстан 2020» (за підсумками 2017 р. (ДПІК 2020))

Метою програми визначено створення умов для переходу до інформаційного суспільства. Реалізація програми запланована на 2013–2017 рр. (перший етап) та 2018–2020 рр. (другий етап).

Виконавцями програми визначено Міністерство інформації і комунікацій (МІК) (основний виконавець), ЦДО, МВО, АТ «НІТ», АТ «НК «Kazsatnet», АТ «Казактелеком», АТ «Зерде», НПП.

Основні цільові індикатори Держпрограми відповідають показникам Стратегії 2020.

Однак не всі цільові індикатори цієї Держпрограми на 2013–2017 рр. декомпозовані у стратегічний план МІК (не декомпозовані 23 з 83). Аналогічна ситуація складається за окремими державними органами-співвиконавцями.

Недостатній взаємозв'язок стратегічного плану МІК з Держпрограмою, відсутність належного моніторингу за виконанням цільових індикаторів і заходів державними органами-співвиконавцями негативно позначилися на досягненні очікуваних результатів.

З моменту затвердження Держпрограми зміни до неї не вносилися.

При розробці Держпрограми не визначено потребу в ресурсах для її реалізації. У зв'язку з чим не видається можливим визначити розрив між планованими і фактичними обсягами фінансування. Поряд з цим наголошується на щорічному невиконанні виділених бюджетних коштів [28] (рис. 6.1).

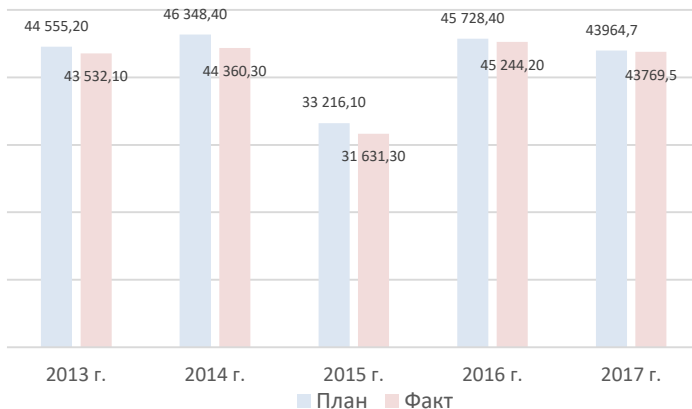


Рис. 6.1. Динаміка фінансування реалізації Держпрограми, млн тенге

У республіканському бюджеті на 2017 р. на реалізацію Держпрограми було передбачено 43 964,7 млн тенге, з яких виконано 43 769,5 млн тенге, або 99,7%, або не виконано 195,2 млн тенге, з них 48,8 млн тенге – економія, 146,4 млн тенге – не освоєні у зв'язку з конкурсами з державних закупівель, які не відбулися.

У Держпрограмі визначено основні 13 цільових індикаторів, яких необхідно досягти у 2020 р., з них за чотирма індикаторами проміжні результати не визначено. З 9 індикаторів у 2017 р. виконано 6, не сформовано звітність за 3 індикаторами (табл. 6.10).

Таблиця 6.10
Планові та фактичні цільові індикатори ГПК-2020 за 2017 р.

Базові цільові індикатори	2017	
	План	Факт
Казахстан у рейтингу Doing Business Світового банку у 2020 р. має входити до списку перших 35 країн	38	36
Індекс «електронного уряду» (за методикою ООН) у 2020 р. має перебувати у числі перших 25 країн	30	—
Доступність інформаційно-комунікаційної інфраструктури у домогосподарствах Республіки Казахстан (100%)	65	84,9
Кількість користувачів мережі Інтернет у 2020 р. (75%)	—	—
Охоплення ефірним цифровим телерадіомовленням населення Казахстану (95%)	—	—
Частка сектора інформаційно-комунікаційних технологій (далі ІКТ) у ВВП країни (4%)	3,8	—
Частка організацій охорони здоров'я, підключених до єдиної мережі охорони здоров'я (100%)	60	99,6
Частка науково-освітніх установ, підключених до єдиної науково-освітньої мережі (100%)	50	100
Рівень комп'ютерної грамотності (80%)	65	78,2
Частка електронних засобів масової інформації (далі – ЗМІ) у загальному числі зареєстрованих у Казахстані ЗМІ (100%)	—	—
Частка обороту казахстанських інтернет-магазинів у загальному обороті товарів і послуг, які оплачуються електронно (40%)	30	40,2
Частка державних послуг, які надаються в електронному форматі (50 %)	—	—
Частка наданих електронних державних послуг у відношенні до загального числа послуг, отриманих у традиційний спосіб (80%)	50	—

Планом заходів щодо реалізації першого етапу Державної програми передбачено досягнення у 2017 р. 83 цільових індикаторів, з яких не досягнуто 20, або 24,1%.

Незважаючи на виділення значних обсягів бюджетних коштів, не забезпечено досягнення ключових індикаторів розвитку ІКТ за окремими галузями економіки, що свідчить про слабе опрацювання механізмів реалізації Програми.

Не досягнуто показників за максимальним часом надання адміністративної послуги, індексу бюрократизації надання послуг, часткою мобільності електронних послуг. Не забезпечено досягнення основних цільових індикаторів за ІКТ в АПК, промисловості для забезпечення правопорядку, громадської безпеки, зниження ризиків техногенних аварій і стихійних лих.

При перевиконанні показника «Частка організацій охорони здоров'я, підключених до єдиної мережі охорони здоров'я» (99,6 при плані 60%) за звітом уряду не досягнуто показників за рівнем комп'ютерної грамотності медичних працівників (57,5 при плані 60%), кількості комп'ютерів на 100 медичних працівників (27,9 при плані 60%), частки населення, забезпеченого «електронними медичними картками» у 2017 р. (0 при плані 60%). Разом з тим, за інформацією МІК, відповідно до незатвердженої методики Міністерства охорони здоров'я забезпеченість комп'ютерами медичних працівників за підсумками 2017 р. склала 82,7%, рівень комп'ютерної грамотності медичних працівників склав 60,14%, тобто всі вищевказані індикатори перевиконані.

Індикатор щодо забезпечення комп'ютерної грамотності у 2017 р., за інформацією уряду, перевиконано, і він склав 78,2% (план 65%). Однак у галузевій розбивці склалася така ситуація. Рівень комп'ютерної грамотності працівників при плані 70% фактично у 2017 р. в АПК склав 20,3%, у сфері житлово-комунального господарства – 35,9%. Частка працівників промислових підприємств, що пройшли навчання з підвищення рівня комп'ютерної грамотності, при плані 70% фактично склалася на рівні 2,7%. Рівень комп'ютерної грамотності працівників екстрених служб при плані 100% по факту зафіксовано в обсязі 47,5%.

Зазначені обставини свідчать про неякісне планування та моніторинг виконання цільових індикаторів, що зумовило перевиконання індикатора при невиконанні його планових значень за галузями.

За оцінками Рахункового комітету, реалізація першого етапу Державної програми здійснена недостатньо ефективно. Виявлені недоліки в частині відсутності контролю з боку МІК і належної

взаємодії з державними органами-співвиконавцями необхідно врахувати у процесі реалізації нової Державної програми «Цифровий Казахстан», прийнятої за дорученням Глави держави, яке він висловив у своєму щорічному зверненні до народу Казахстану від 31 січня 2017 р. «Третя модернізація Казахстану: глобальна конкурентоспроможність».

Програма розвитку регіонів до 2020 р. (ППР до 2020)

Метою програми визначено створення умов для розвитку соціально-економічного потенціалу регіонів через формування раціональної територіальної організації країни, стимулювання концентрації населення і капіталу в центрах економічного зростання. Реалізація програми запланована на 2015–2019 рр.

Виконавцями програми визначено міністерства національної економіки, з інвестицій та розвитку, МВО.

Відповідно до паспорта Програми джерелами фінансування визначено республіканський і місцеві бюджети, позабюджетні кошти. При цьому відзначається зниження обсягу виділених коштів щодо запланованих, що призводить до переносу термінів реалізації деяких заходів на наступні роки (табл. 6.11) [29].

Таблиця 6.11

Динаміка обсягів фінансування, млн тенге

Джерела фінансування	За паспортом програми	2016		
		План	Факт	Відхилення
Республіканський бюджет	113 335,0	116086,5	114354,3	1 019,3
Національний фонд		328738,8	326450,3	326450,3
Місцевий бюджет	11 751,0	29 942,6	29 880,4	18 129,4
Позабюджетні кошти	523 712,0	19 434,2	19 434,2	–504 277,8
Усього	648 798,0	494 202,1	490 119,2	–158 678,8
	За паспортом програми	2017		
		План	Факт	Відхилення
Республіканський бюджет	69 516,0	102 886,6	102 886,6	33 370,6
Національний фонд	–	1 647,5	51 647,5	51 647,5
Місцевий бюджет	5 010,0	67 796,8	67 145,4	62 135,4
Позабюджетні кошти	107 750,0	25 822,6	25 822,6	–81 927,4
Усього	182 276,0	248 153,6	247 502,2	65 226,2

У 2017 р. на реалізацію Програми було передбачено 248 153,6 млн тенге, у тому числі з республіканського бюджету у вигляді цільових трансфертів і кредитів – 87 969,5 млн тенге. Слід зазначити, що фінансування Програми передбачено без визначення обсягів у розрізі цільових індикаторів. Відповідно до звіту уряду освоєння склало 247 502,2 млн тенге, або 99,7%, на республіканському рівні склавши 100%, в регіонах від 78 до 99,9%.

Моніторинг за використанням і досягненням прямих, кінцевих результатів у регіонах з боку ЦДЮ не проводиться. Оцінка реалізації запланованих до виконання показників здійснюється на рівні перерахування бюджетних коштів МІО. Так, по Карагандинській області не освоєно 431,4 млн тенге, виділених на реконструкцію тепломагістралі М-8. Пришахтинськ, у зв'язку з коригуванням техніко-економічних фінансово-економічних обґрунтувань, проектно-кошторисної документації.

Аналогічно по Акмолинській області не освоєно 222,1 млн тенге, спрямованих на розвиток системи водопостачання та водовідведення у рамках Програми розвитку регіонів до 2020 р. за проектом «Мережі водовідведення (3-тя черга), колектор і каналізаційні насосні станції у селищі Бурабай Бурабайського району Акмолинської області», у зв'язку з оплатою за фактично виконані роботи.

За інформацією МНЕ, передбачені Програмою 4 цільових індикатори досягнуті в запланованих значеннях (табл. 6.12).

Таблиця 6.12

Динаміка досягнення запланованих цільових значень

Цільові індикатори	Базове значення	2016		2017	
		План	Факт	План	Факт
Чисельність населення агломерацій, тис. осіб	6 117,2	6 117,2	6 400,3	6117,2	6221,9
Інвестиції в основний капітал на душу населення (в рамках коштів, передбачених програмою), тис. тенге	10,9	9,3	9,3	8,5	8,5
Частка модернізованих / побудованих мереж, у тому числі тепло-, електро- та газопостачання, по республіці у цілому, %	1,4	2,1	2,1	1,5	2,9
Доступ до централізованих мереж					
Водопостачання, %:					
у містах	88	88	88	90	93,8
у СНП	52,3	52,3	52,3	55	57,4
Водовідведення, %:					
у містах	84	84	84	88	88
у СНП	11,2	11,2	11,2	11,5	11,5

На реалізацію програми побудовано мереж тепло-, електро- і газопостачання в обсязі 8 894,2 км, з них теплопостачання – 314,8 км, електропостачання – 6 493,2 км, газопостачання – 2 086,2 км.

За звітом Уряду доступ до централізованого водопостачання у міських населених пунктах у 2017 р. склав 93,8% при плані 90%, у сільських населених пунктах – 57,4% при плані 55%. Доступ до централізованого водовідведення у міських населених пунктах відповідає плановому показнику і склав 88%, у сільських населених пунктах – 11,5%, що також відповідає плану [30].

Разом з тим відзначається невідповідність інформації щодо виконання програми щодо звіту Уряду і даних МВО (табл. 6.13).

Таблиця 6.13

Показники забезпеченості доступу регіонів до централізованого водопостачання та водовідведення у 2017 р.

Назва області	Забезпечення доступу міського населення до централізованого		Забезпечення доступу сільського населення до централізованого	
	водопостачання	водовідведення	водопостачання	водовідведення
Акмолінська	86	60,0	58,8	4,5
Актюбінська	100	99,5	77,8	24,1
Алматинська	100	100,0	87,1	7,6
Атирауська	100	75,1	78	9,4
СКО	97,4	70,0	49,3	10
Жамбильська	84,7	60,0	62,2	-
ЗКО	93,8	89,3	40,4	-
Карагандинська	87	68,0	55	8,2
Кустанайська	97,6	96,9	30,8	4,1
Кизилординська	90	48,9	74,6	10
Мангистауська	99,8	87,0	64	17,1
Павлодарська	90	86,0	23,8	5,7
ПКО	100	84,0	57,5	5,6
ПівдКО	93,4	50,5	73,6	2,1
м. Алмати	97	79,0	—	—
м. Астана	94,5	92,0	—	—
Усього	94,4	77,9	59,5	9,3

Так, за інформацією МВО (звіти виконання ПРТ), забезпеченість доступу до централізованого водовідведення міського населення склала 77,9%, що нижче запланованого на 2017 р. цільового індикатора в 11 регіонах. Аналогічно забезпеченість доступу до централізованого водовідведення сільського населення склалася нижче цільового рівня і становить 9,3%.

У результаті проведеної адміністративної реформи втрачено цілісність регіональної політики. Відзначається відсутність цільових

індикаторів і заходів у сфері регіонального розвитку у Стратегічному плані Міністерства національної економіки на 2017–2021 рр., що не дозволяє забезпечити повноцінну реалізацію Програми розвитку регіонів до 2020 р.

Процес впровадження системи державного планування, орієнтованої на результат, в Казахстані відбувався значною мірою хаотично, з мінімальним аналізом попередніх кроків. Різноспрямовані нововведення створили додаткове навантаження на державні органи, що виразилося у негативному сприйнятті системи і сприяло зростанню формалізму і наростанню протидії з боку державних органів.

У ході реалізації програм відзначалися такі проблеми: відсутність належної координації, як на центральному, так і на регіональному рівні щодо виконання програм; відсутність попереднього опрацювання; зрив термінів у зв'язку зі складністю механізмів реалізації [31].

На етапі моніторингу та контролю галузевих програм зазначалося недотримання вимог щодо проміжному моніторингу, яке призводило до розтрати бюджетних коштів протягом усього етапу реалізації програм і їх закриття; непрозорість реалізації програмних документів і формальна наявність персональної відповідальності.

Важливим етапом вдосконалення системи державного планування, орієнтованої на результат, стало впровадження у 2010 р. Системи щорічної оцінки ефективності діяльності державних органів. Метою оцінки було не покарання неефективних державних органів, а виявлення системних проблем, вивчення і повсюдне поширення позитивного досвіду найбільш ефективних державних структур. Одним з напрямів була оцінка ефективності досягнення і реалізації стратегічних цілей і завдань.

Так, на початку оцінки при проведенні аналізу якості стратегічних планів державних органів оцінювачами зафіксовано формальний підхід державних органів при складанні планів. Цільові індикатори та показники не дозволяли визначити досягнення поставлених цілей і завдань, які формувалися розмито, без чітких критеріїв. З одного боку, це можна було пояснити складністю планування у соціальних системах, а також відсутністю достатнього досвіду моніторингу та прогнозування ключових показників роботи державного органу на той період оцінки.

Перші підсумки оцінки дозволили виявити основні системні проблеми стратегічного планування у Казахстані, а також почати точкову роботу з їх усунення. Після оцінки всі державні органи отримали індивідуальні висновки з питання якості складання та

реалізації своїх стратегічних планів. Крім того, висновки містили рекомендації щодо виправлення виявлених недоліків. У результаті протягом проведення оцінки за 2010–2012 рр. з'явилася тенденція до поліпшення ефективності роботи державних органів.

Таким чином, оцінка, розпочата у 2011 р., стала передумовою для якісної зміни і вдосконалення системи державного планування в Казахстані. Тим не менш, у цей час актуальним питанням є вдосконалення процедур планування стратегічних цілей та завдань і вироблення чіткого механізму взаємозв'язку на державному рівні, з одного боку, бюджетних коштів, з іншого боку – матеріальних і кадрових ресурсів. Оскільки, як показує досвід оцінки, відсутність такого механізму призводить до неякісного результату виконання програм при повному освоєнні бюджетних коштів. На жаль, в основному існує практика оцінки програм за планом освоєння бюджетних грошей, а не фактичного матеріального результату.

У грудні 2013 р. у Мажиліс Казахстан Республіки внесений проект Закону «Про державний аудит і фінансовий контроль». Під поняттям державний аудит у цьому законопроекті передбачається таке: державний аудит – функціональний аналіз, оцінка і перевірка діяльності об'єктів державного аудиту щодо досягнення поставлених перед ними в документах системи державного планування цілей і завдань, якості надаваних державних послуг, управління кадровими, фінансовими, природними й іншими ресурсами, а також заходів, які вживаються щодо оптимізації управлінських процесів, спрямованих на вдосконалення діяльності об'єктів державного аудиту, а також комплексна і об'єктивна оцінка впливу діяльності державного органу та суб'єктів квазідержавного сектора на розвиток економіки [32].

Таке широке формулювання державного аудиту дозволяє фактично охопити всі системні питання державного планування і регулювання, і визначити вплив діяльності державного органу на розвиток економіки. Проектом передбачається здійснення Рахунковим комітетом попередньої, поточної і подальшої оцінки при проведенні експертно-аналітичної діяльності.

Таким чином, державне планування, яке бере свій початок з періоду становлення незалежного Казахстану, продовжує розвиватися і вдосконалюватися, поступово і неухильно набуваючи рис планування передових країн. У цілому у сфері державного планування є проблеми, які потребують подальшого вдосконалення діючої системи:

- 1) велика кількість документів системи державного планування, що ускладнює їх ефективну реалізацію;
- 2) недостатня якість документів системи державного планування;

3) дублювання документів і показників системи державного планування;

4) слабкий взаємозв'язок стратегічного, економічного та бюджетного планування;

5) неефективне управління ризиками;

6) недосконалість механізмів оцінки ефективності та результативності реалізації документів системи державного планування і діяльності державних органів;

7) недостатній рівень кваліфікації кадрів, зайнятих у процесі планування.

Одним з найважливіших факторів, що впливають на успішне функціонування Системи державного планування і застосування основних принципів бюджетування, орієнтованого на результат, є рівень кваліфікації кадрів, зайнятих у процесі планування, наявність у них навичок розробки нефінансових показників (цілових індикаторів, показників результатів) і визначення необхідних заходів для досягнення цілей, завдань. Основними проблемами в цьому напрямі є:

1) недостатня кваліфікація співробітників державних органів;

2) висока плінність кадрів, як на центральному, так і регіональному рівні;

3) відсутність наступності;

4) недостатня якість навчання.

Список використаної літератури

1. Абдигамидов. Концепция по совершенствованию деятельности служб внутреннего аудита государственных органов / Абдигамидов // Государственный аудит. – 2018. – № 3 (40). – С. 64–68.

2. Агапцов С.А. Государственный финансовый контроль и бюджетная политика Российского государства / С.А. Агапцов. – М.: Финансовый контроль, 2014. – С. 264.

3. Бейсенова Л.З. Основы финансового контроля: учеб. пособие для студентов и магистрантов / Л.З. Бейсенова. – Астана: Центр Элит, 2010.

4. Берстембаева Р.К., Бейсенова Л.З. Планирование, контроль и оценка эффективности расходов бюджета: учеб. пособие / Р.К. Берстембаева, Л.З. Бейсенова. – Алматы: Эпиграф, 2017. – 216 с.

5. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации / В.В. Бурцев. – М.: Дашков и Ко, 2002. – С. 496.

6. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 24 апреля 2004 года № 548-II [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/K040000548_

7. Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adilet.zan.kz/rus/docs/K080000095_#2660

8. Государственный аудит: учебник / под ред. К.Е. Джанбурчина. – Астана: ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2016. – 374 с.

9. Грачева М.В. Внутренний контроль и аудит в секторе государственного управления: опыт развитых стран [Электронный ресурс] / М.В. Грачева // Государственное управление. Электронный вестник. – 2017. – № 12. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnutrenniy-kontrol-i-audit-v-sektore-gosudarstvennogo-upravleniya-opyt-razvityh-stran>

10. Данные Комитета внутреннего государственного аудита Министерства финансов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kvga.minfin.gov.kz>

11. Данные Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://esep.kz/rus/show1/article/238>

15. Закон Республики Казахстан от 12 ноября 2015 года № 392-V «О государственном аудите и финансовом контроле» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

16. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года. – 35 с., [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

17. Зейнелгабдин А.Б. Государственный аудит как инструмент управления экономикой [Электронный ресурс] / А.Б. Зейнелгабдин. – Режим доступа: <https://cipe.kz/ru/articles/macroeconomics.html?id=18>

18. Общие стандарты государственного аудита и финансового контроля, утвержденные указом Президента Республики Казахстан от 11 января 2016 года № 167 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

19. Огородников А.П. Становление внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в системе исполнительных органов власти [Электронный ресурс] /

А.П. Огородников // Историко-экономические исследования. – 2018. Огородников А.П. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-vnutrennego-finansovogo-kontrolya-i-vnutrennego-finansovogo-audita-v-sisteme-ispolnitelnyh-organov-vlasti>

20. Омирбаев С.М. Бюджетная система Республики Казахстан: учебник для вузов / С.М. Омирбаев. – Астана, 2007. – С. 132.

21. Омирбаев С.М. Государственный бюджет: учебник / С.М. Омирбаев, С.Ж. Интыкбаева, А.А. Адамбекова, Р.С. Парманова. – Алматы, 2012. – С. 205.

22. Основные положения Отчета Счетного комитета об исполнении республиканского бюджета за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.esep.kz/r3/expert/posleduyushchaya-otsenka/2011.html>

23. Положение о Комитете внутреннего государственного аудита Министерства финансов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.kz>

24. Постановление Правительства РК от 28 августа 2009 года № 1282 «О проекте Закона Республики Казахстан «О Счетном комитете по контролю за исполнением республиканского бюджета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

25. Правила проведения внутреннего государственного аудита и финансового контроля, утвержденные приказом Министра финансов Республики Казахстан от 19 марта 2018 года № 392 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

26. Правила проведения камерального контроля, утвержденные Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 30 ноября 2015 года № 598 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

27. Правила профессиональной этики государственных аудиторов. Совместное нормативное постановление Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета от 30 ноября 2015 года № 18-НҚ и приказ Министра финансов Республики Казахстан от 30 ноября 2015 года № 601 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

28. Правила формирования и ведения Единой базы данных по государственному аудиту и финансовому контролю и пользования ее данными. Нормативное постановление Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета от 28 ноября

2015 года № 7-НҚ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

29. Правила электронного внутреннего государственного аудита, утвержденные приказом Министра финансов Республики Казахстан от 28 марта 2018 года № 413 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

30. Процедурный стандарт внутреннего государственного аудита и финансового контроля по проведению аудита эффективности службами внутреннего аудита, утвержденный Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 2 октября 2018 года № 873 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

31. Процедурный стандарт внутреннего государственного аудита и финансового контроля «Оценка эффективности деятельности служб внутреннего аудита» утвержденный приказом Министра финансов Республики Казахстан от 20 апреля 2018 года № 480 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

32. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года № 304-І «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz>

*Розділ 7***МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА: ВПЛИВ
НА ЕНЕРГЕТИЧНИЙ СЕКТОР СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

7.1. Мультинаціональні підприємства: поняття та типи

Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин характеризується швидким зростанням світових ринків усіх факторів виробництва, взаємодія яких формує основу для об'єднання локальних виробничих процесів у єдину систему відтворення суспільного продукту. Одним з видів інституційних утворень, що забезпечують ефективний взаємозв'язок між мікро-, макро- та мегарівнями світової економіки, є транснаціональні інститути (ТНІ), у діяльності яких органічно поєднуються ринкові та планові методи господарювання. Дані міжнародних організацій свідчать про те, що діяльність ТНІ є одним з найбільш динамічних способів суспільного відтворення, що набув всесвітнього поширення завдяки свободі руху благ, капіталу і технологій для розширення виробничих та збутових потужностей. Включення національних підприємств у цей процес є одним із пріоритетних завдань країн з перехідною економікою, які потребують залучення дешевих факторів виробництва з-за кордону для підвищення конкурентоспроможності місцевого великого бізнесу [11].

Мультинаціональні підприємства – об'єднання підприємств, що здійснюють комерційну діяльність у двох чи більше країнах, що дозволяє за рахунок транскордонної мобільності набувати економічної та політичної влади, що перевершує межі владних повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки. При цьому регулювання діяльності ТНП здійснюється на державному, міждержавному, наддержавному та суспільному рівнях, що забезпечує його транскрівневість [10].

Для аналізу діяльності мультинаціональних підприємств важливо визначити, які компанії належать до їх числа. З розвитком процесу транснаціоналізації змінювалися й критерії виділення мультинаціональних підприємств, які застосовуються авторитетними міжнародними організаціями. Довгий час загальноприйнятим, зокрема в публікаціях ООН, було віднесення до мультинаціональних

підприємств тільки великих компаній, що мали річний оборот, який перевищує 100 млн дол., і які мали філії не менш ніж у шести країнах.

Останніми роками з'явилося більш м'яке визначення мультинаціональних підприємств, яке стало використовуватися у Доповідях про світові інвестиції ЮНКТАД. Мультинаціональним підприємством вважається компанія [20, с. 89]:

- що має підрозділи в двох або більше країнах;
- здатна проводити узгоджену політику через один або кілька центрів прийняття рішень;
- в якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць у приймаючих країнах, відмінні від країни її базування, як правило, шляхом участі в капіталі.

Нижня межа такої участі становить не менше 10%, що вважається достатнім для встановлення контролю за активами. Відповідно до зазначеного підходу число мультинаціональних компаній збільшується на порядок [1].

Сучасні мультинаціональні підприємства, крім того, створили міжнародне виробництво і відповідну йому міжнародну фінансову сферу та міжнародну сферу послуг, що сприяло тим самим перетворенню локальних міжнародних економічних відносин на глобальні.

Головною метою мультинаціональних підприємств є поширення свого впливу на великій кількості національних ринків, захоплення існуючих ніш, створення широкого асортименту товарів, спрямованого на певний ринок, для отримання максимального прибутку. Усе це досягається завдяки активній діяльності на світовому ринку і участі у міжнародних економічних відносинах. Уся сучасна зовнішньоекономічна діяльність мультинаціональних підприємств виконує низку функцій, спрямованих на стимулювання глобальних процесів [16, с. 15–23]:

- 1) генерація науково-технічного прогресу через НДДКР і передавання частини технологій країнам-реципієнтам;
- 2) поглиблення процесів глобалізації через розвиток спеціалізації в рамках міжнародного поділу праці;
- 3) прискорення світових відтворювальних процесів через створення нових видів продукції, нарощування виробничих потужностей і інвестиційного потенціалу, надання робочих місць у приймаючих країнах;
- 4) активізація конкурентної боротьби.

Мультинаціональні підприємства є однією з найбільш складних форм міжнародного бізнесу. Така компанія використовує міжнародний

підхід у пошуку закордонних ринків ресурсів та продуктів при розміщенні виробництва, а також глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як усередині країни походження, так і за її межами. Природно, що при розміщенні філій і підрозділів мультинаціональних підприємств у тій чи іншій точці земної кулі враховується все різноманіття економічних факторів: наявність природних ресурсів, виробничої інфраструктури, кваліфікація і вартість робочої сили, потенціал ринків збуту, вимоги до екології, оподаткування та ін.

Разом з цим в умовах, коли практично лєвова частка приросту доходу корпорацій забезпечується висококваліфікованою працею, основним фактором при прийнятті рішення про місце розміщення будь-якого підприємства стає кваліфікація і вартість робочої сили у тому чи іншому регіоні планети. У зв'язку з цим в мультинаціональних підприємствах проблема експлуатації праці, втрачаючи гостроту в метрополії, все більшою мірою набуває форми національної експлуатації працівниками високорозвинених країн фахівців з країн, що розвиваються. Але, реорганізовуючи на сучасній технічній основі і за допомогою національних кадрів економіку країн, що розвиваються, мультинаціональні підприємства тим самим готують основу для глобальної постановки і вирішення проблеми рівності праці та її оплати на всій планеті [14, с. 216].

Сучасні мультинаціональні підприємства є важливою складовою єдиної світової політичної та економічної системи, вони беруть активну участь у міжнародних політичних процесах і являють собою нові суб'єкти світового політичного процесу.

Діяльність мультинаціональних підприємств по-різному оцінюється в країнах їх базування. Найбільш проблемними в діяльності мультинаціональних підприємств для країн базування є взаємовідносини мультинаціональних підприємств і національних урядів та реалізація корпоративних інтересів мультинаціональних підприємств (табл. 7.1) [14, с. 216].

Отже, мультинаціональні підприємства – це великі бюрократичні корпорації, які долають ризик у межах корпоративної структури, тримають під контролем величезні грошові потоки, виступають як підрядники на державному рівні, залучають технології світового класу, а також володіють закритою інформацією. Таким чином, найважливіша частина функцій держави, така як постанова національних цілей і пріоритетів у міжнародній економічній і політичній діяльності, перебуває під сильним впливом транснаціонального капіталу [155, с. 13].

Таблиця 7.1

Вплив мультинаціональних підприємств на країни базування
і приймаючі країни

Фактор	Приймаюча країна	Країна – експортер капіталу
Переваги	Отримання додаткових ресурсів (капітал, технології, управлінський досвід, кваліфікована праця). Стимулювання розвитку національної економіки, збільшення обсягу виробленого продукту і прибутку, прискорення економічного зростання і розвитку. Отримання податків від діяльності мультинаціональних підприємств	Іноземні інвестиції ефективніші, ніж аналогічні внутрішні
Проблеми	Представники приймаючої країни не допускаються до участі в проведенні НДДКР. Посилена експлуатація і встановлення зовнішнього контролю з боку мультинаціональних підприємств. Мультинаціональні підприємства можуть маніпулювати цінами з метою зниження податків	Державне регулювання іноземних інвестицій: заборона інвестування в окремі галузі, особливі умови інвестування (використання місцевих напівфабрикатів, навчання місцевих кадрів, проведення НДДКР у приймаючій країні, розширення експорту продукції, що виробляється), втрати в торговому балансі. Ризик конфіскації інвестицій

Тенденції розвитку мультинаціональних підприємств у різних країнах світу неоднакові. На нашу думку, розвиток таких підприємств на сучасному етапі можна розглядати у таких напрямках (рис. 7.1) [9, с. 161–162].

Детальне ознайомлення з особливостями організації мультинаціональних підприємств економічно розвинених країн дозволяє виділити три типові моделі: англо-американську, німецьку або континентально-європейську, та японську. Головна відмінність полягає у визначенні того, які зацікавлені групи домінують у прийнятті стратегічних рішень (табл. 7.2).

США використовують мультинаціональні підприємства для ефективною реалізації своїх національних інтересів за межами своєї території. Але, з іншого боку, самі ці інтереси формуються державою під сильним впливом мультинаціональних підприємств.

У континентально-європейській моделі мультинаціонального підприємства основою є об'єднання зусиль усіх основних зацікавлених

груп: акціонерів, фінансових структур, організованих працівників, держави. Усі вони сприймаються як частина корпоративної структури і мають певні права на управління. Дуже важливо, що наймані робітники можуть впливати на політику корпорацій через профспілки, які беруть участь в акціонерному капіталі таких підприємств.



Рис. 7.1. Напрями розвитку сучасних мультинаціональних підприємств

Мультинаціональні підприємства Японії розглядаються як організації, яким держава дає можливість вести бізнес і навіть отримувати прибуток, але які пов'язані невід'ємними зобов'язаннями із суспільством і державою. Вони існують в ім'я тих, хто працює, і кого обслуговують ці компанії, а не для задоволення інтересів банкірів і акціонерів. Японські корпорації мають одні з найнижчих показників рентабельності, при тому що за величиною активів вони залишаються одними з найбільших у світі.

Наведені моделі мультинаціональних підприємств мають недоліки: У кожній з описаних моделей є свої сильні і слабкі сторони. Основним недоліком американської моделі вважається її зайва орієнтованість на короткострокові інтереси інвесторів, а також висока прозорість відносин, публікація щоквартальних звітів і простота угод з акціями на високоліквідному фондовому ринку. Однак, незважаючи на подібну критику, досвід останніх десятиліть показав, що у цієї моделі існує величезний потенціал розвитку [15, с. 12–21].

Таблиця 7.2

Основні характеристики і цілі типових моделей
мультинаціональних підприємств

Типові моделі мультинаціональних підприємств	Основні характеристики
Англо-американська	Тільки власники мультинаціонального підприємства мають право впливати на прийняття стратегічних рішень і політику організації, тобто юридично інтереси корпорації тотожні інтересам її акціонерів як організованої групи. При цьому менеджери виступають як агенти акціонерів, яким делегуються обмежені права щодо оперативного управління корпорацією [9, с. 155–156]
Континентально-європейська	Соціальне партнерство уряду, праці і капіталу закріплено в самих структурах управління мультинаціональних підприємств і в законах, що регулюють господарську діяльність. Крім цього банки, що надають корпорації додатковий капітал, також мають права на участь у стратегічному управлінні [9, с. 157–158]
Японська	Відповідно до конфуціанської традиції, «права особистості» розглядаються негативно, як вираз егоїстичних прагнень на противагу більш високому прагненню до задоволення національних інтересів. Корпорація ніколи не розглядалася японським суспільством як незалежна система, а лише один з елементів більших суспільних утворень, що мають слугувати інтересам суспільства. До мультинаціональних підприємств входять банки, фінансові та страхові компанії, група промислових компаній, торгові фірми та ін. [15, с. 12–21].

Німецьку і японську моделі критикують за суперечливу роль банків, які, виступаючи як акціонери і одночасно кредитори, потрапляють в зону конфлікту інтересів, що призводить до неповернутих кредитів або кредитування заздалегідь неефективних програм. Набагато серйозніша критика німецької

та японської моделі, пов'язана з роллю держави та свідомого обмежування конкуренції.

Розглянемо іншу класифікацію мультинаціональних підприємств за напрямом інтегрованості (табл. 7.3) [15, с. 12–21].

Таблиця 7.3

Типи мультинаціональних підприємств за напрямом зростання капіталу

Типи мультинаціонального підприємства	Характеристика
Горизонтально інтегровані	Керують розміщеними в різних країнах підрозділами, що випускають одну і ту ж або подібну продукцію
Вертикально інтегровані	Керують розміщеними в одній країні або різних країнах підрозділами, що випускають вироби для нової продукції та пов'язані між собою специфічним технологічним процесом
Диверсифіковані	Керують різними підрозділами, які можуть бути як горизонтально, так і вертикально інтегрованими, або не пов'язаними між собою будь-яким спільним виробництвом

Важливим питанням при горизонтальній інтеграції мультинаціональних підприємств є вибір між експортом продукції та створення філії за кордоном. Для відповіді на це питання необхідно розрахувати та порівняти ефекти від одноразових витрат на створення філії за кордоном та довгострокових постійних витрат на транспортування продукції. Інвестиції більш вірогідні в країни з великими внутрішніми ринками, тому що локальне виробництво «виштовхує» міжнародну торгівлю і посилює конкуренції серед місцевих компаній.

Основою для вертикальної інтеграції мультинаціональних підприємств є теоретична модель Хекшера-Оліна, яка доводить, що відповідно до моделювання вертикальних мультинаціональних підприємств країни експортують товари, вироблені з найбільшими витратами того фактора виробництва, яким вона володіє у надлишку, і імпортують товари, для випуску яких потрібен дефіцитний фактор [6]. Обидва напрями інтеграції розвиваються незалежно один від одного. Певна спроба їх об'єднання створюється в операціях з «капіталом знань», які передбачають, що формування мультинаціональних підприємств пов'язане з обміном знаннями між країнами.

Мультинаціональні підприємства формують фінансовий центр економіки, який глобально впливає на функціонування і розвиток

світового виробництва продуктів, послуг, знань, інформації, інтелектуального капіталу, глобального ринку робочої сили.

7.2. Роль мультинаціональних підприємств на світовому енергетичному ринку

Дослідження тенденцій розвитку світової енергетики вимагає також аналізу зміни структури і правил функціонування основних енергетичних ринків. Внаслідок історично сформованої структури світового енергоспоживання такими ринками на цей час є ринки вуглеводневої сировини – нафти і меншою мірою природного газу. Вугілля також відіграє найважливішу роль у структурі світового енергоспоживання, однак в основному є місцевим паливом.

Статистичний огляд світового енергетичного ринку, який проводить компанія BritishPetroleum, забезпечує своєчасні та об'єктивні дані про енергію протягом останніх 68 років.

Глобальне споживання енергії у 2018 р. зросло на 2,9% – це найшвидше зростання, що спостерігається з 2010 р. (рис. 7.2). Воно значною мірою відбулося за рахунок Китаю, США та Індії, які разом склали близько двох третин приросту. Щодо останніх середніх історичних показників, показовим є зростання у США, де споживання енергії збільшилося на цілих 3,5%. Розглянемо споживання первинної енергії у 2018 р. (рис. 7.3) [23].

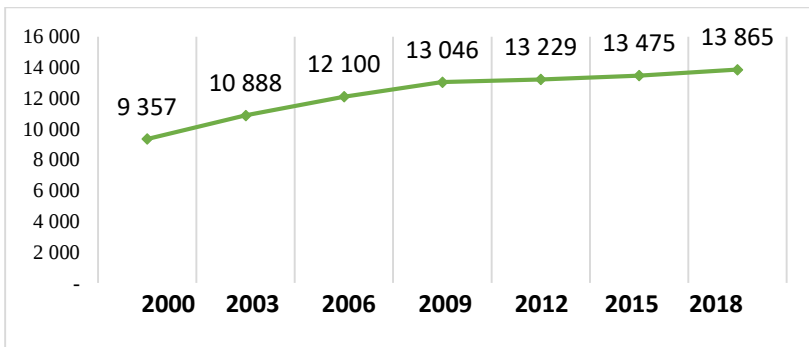


Рис. 7.2. Динаміка світового споживання первинної енергії за 2000–2018 рр., млн т

Потужність споживання енергії значною мірою відобразилася на показниках споживання усіх видів палива, більшість з яких зростала швидше за середні показники. Це прискорення було особливо

вираженим у попиті на природний газ, який збільшився на 5,3%, що є одним із найшвидших темпів зростання за 30 років, і це становить майже 45% усього приросту світового споживання енергії. Другий рік поспіль, після трьох років падіння, збільшується й попит на вугілля (1,4%). Зростання відновлюваної енергії (14,5%) дещо зменшилося порівняно з минулими тенденціями, хоча це далеко не найшвидше зростаюче джерело енергії у світі.

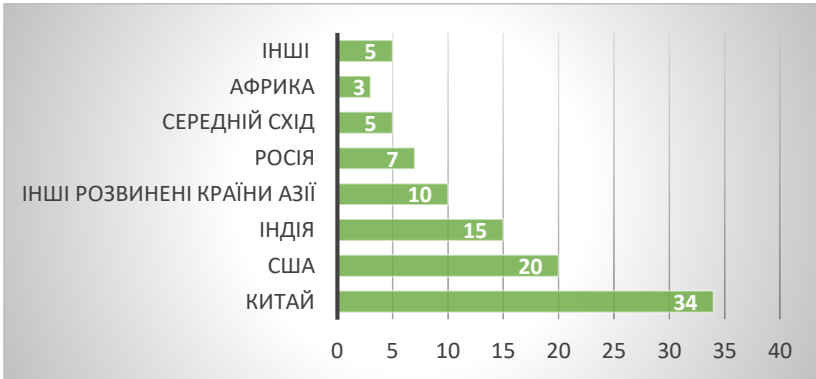


Рис. 7.3. Аналіз споживання первинної енергії у 2018, %

Попит на нафту забезпечив відносно стабільний фон, продовжуючи сильно зростати, до 1,4 Мб/д. у 2018 р. В абсолютному сенсі зростання попиту домінувало у країнах, що розвиваються, на Китай (0,7 Мб/д) та Індію (0,3 Мб/д) припадає майже дві третини світового приросту. А в США попит на нафту в 2018 р. зріс на 0,5 Мб/д. Найбільшими споживачами нафти у 2018 р. є Саудівська Аравія, Індія, Китай та США (рис. 7.4) [23].

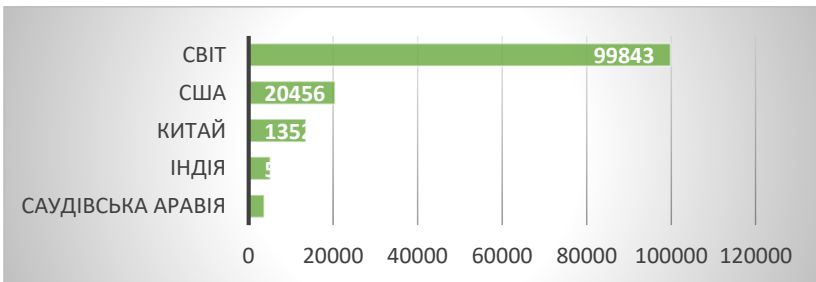


Рис. 7.4. Споживання нафти у 2018 р., тис. барелів/д

Постійне зростання попиту сприяло зростанню пропозиції. Так, світове виробництво нафти зросло на цілих 2,2 Мб/д, що більше ніж удвічі перевищує історичний середній показник [23].

Найшвидше виробництво зросло у США – на 2,2 Мб/д. Це найбільший щорічний приріст однієї країни. З 2012 р. і початку жорсткої нафтової революції видобуток нафти у США зріс більше ніж на 7 Мб/д, що в цілому еквівалентно експорту сирої нафти в Саудівській Аравії – дивовижне зростання, яке перетворило як структуру економіки США, так і глобальну динаміку ринку нафти. Як наслідок, чистий імпорт нафти в США скоротився до менше ніж 3 Мб/д.

Виробництво нафти в ОПЕК знизилося на 0,3 Мб/д у 2018 р., при цьому помітне зростання виробництва Саудівської Аравії (0,4 Мб/д) компенсується падінням виробництва у Венесуелі (–0,6 Мб/д) та Ірані (–0,3 Мб/д).

У 2018 р. глобальне споживання та виробництво газу зросло більше ніж на 5%. Основним актором тут були США, на які припало майже 40% приросту світового попиту та понад 45% приросту виробництва. Видобуток газу в США збільшився на 86 млрд кубометрів. Збільшення майже на 12% зумовлене збільшенням видобутку сланцевого газу в Марцеллусі та Хейнсвіллі. Дійсно, США створили унікальний подвійний результат, зафіксувавши найбільше щорічне зростання як у видобутку нафти, так і газу. Це свідчить, що американська сланцева революція продовжує розвиватися. Приріст світового видобутку газу порівняно з 2017 р. також відбувся у Росії (5,3%), Ірані (8,8%), Австралії (15,3%), Катарі (7,6%) та Китаї (8,3%) [23].

Споживання газу в США у минулому році збільшилося на 78 млрд кубометрів – приблизно таке саме зростання, якого досягла країна за попередні шість років. За межами США зростання світового попиту на газ було зосереджено у трьох інших країнах: Китаї (43 млрд кубометрів), Росії (23 млрд кубометрів) та Ірані (16 млрд кубометрів), які разом із США становили 80% світового зростання. У минулому році споживання газу в Китаї зросло на вражаючі 18%.

Глобальні поставки зрідженого природного газу (ЗПГ) продовжили своє швидке розширення минулого року, збільшившись майже на 10% (37 млрд кубометрів), оскільки ряд нових заводів зі зрідженню було або запущено, або розширено в Австралії, США та Росії.

Але зменшення азіатського попиту наприкінці 2018 р. у поєднанні з мінімальним зростанням експорту зрідженого природного

газу спричинило падіння цін, і різниця між азіатськими та європейськими спотовими цінами значно скоротилася. Перспектива подальшого швидкого збільшення поставок зрідженого природного газу означає, що існує можливість першого суттєвого скорочення деякої потужності видобутку зрідженого природного газу. Експорт російських трубопроводів до Європи значною мірою не змінився, підтримуючи рекордний рівень, хоча з незначним зниженням їх частки в імпорті газу в Європу. Ключовим фактором, що визначає роль, яку Європа відіграватиме у балансуванні світового ринку ЗПГ протягом найближчих років, буде те, наскільки Росія прагне зберегти свою частку ринку [23].

У глобальному масштабі виробництво відновлюваної електрики, як і раніше, здійснюється потужними генеруючими установками, що належать великим електроенергетичним компаніям та інвесторам. Залучення приватних компаній до розвитку відновлюваної енергетики у більшості випадків відбувається за значної державної підтримки в рамках проектів державно-приватного партнерства. Крім того, розвитку відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) сприяє їх економічність. Наприклад, наведена вартість виробництва енергії з вітру становить у середньому 54,5 дол. за 1 МВт/год і сонця – 60 дол. за 1 МВт/год, а при використанні газотурбінних джерел – 84,5 дол. за 1 МВт/год [7, с. 877–881].

Основним напрямом трансформації світових енергетичних ринків є злиття і поглинання (ЗіП). Цей процес в енергетичному секторі характеризується певними особливостями, тому ЗіП безпосередньо залежать від розвитку самої галузі. Відповідно, трансформація світових енергетичних ринків впливає на оцінку привабливості злиттів і поглинань.

Через суворі екологічні вимоги та низькі зобов'язання з вуглецем у більшості країн галузеві пропозиції на енергетичному ринку трансформуються. Зокрема національні екологічні програми Організації Об'єднаних Націй враховують останні зміни в регулюванні зміни клімату, а саме Паризьку кліматичну угоду від 22 квітня 2016 р., яка була реалізована в рамках Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (РКЗК ООН) щодо регулювання заходів щодо скорочення викидів вуглекислого газу та набула чинності 4 листопада 2016 р. Відповідно до цієї угоди, уряди країн, що її ратифікують, мають стримувати підвищення середньої температури у світі не більше ніж на 2 градуси за Цельсієм від відповідного показника до промислової ери, а отже, зменшують викиди вуглекислого газу [27].

Ще одним важливим фактором трансформації глобальних енергетичних ринків є одностайне прийняття у вересні 2015 р. у Нью-Йорку 193 країн – членів ООН до нової глобальної програми для сталого майбутнього. У програмі 7 цілей щодо питань сталої енергії, які включають взаємозалежні завдання забезпечення доступу до енергії, використання відновлюваних джерел енергії та впровадження енергоефективних інструментів. Тому інтерес інвесторів до «чистої» енергії та відновлюваної енергії зростає, що пояснюється поширенням різних «зелених» тарифів та їх стимулюванням з боку держави. Попит на відновлювані джерела енергії, сланцевий газ та ЗППГ зростає. Інтерес до магістральних та розподільних мереж не зменшується [2, с. 52].

Сучасним фактором трансформації енергетичних ринків є реалізація концепції SmartGrid в енергосистемах. Широке застосування технологій SmartGrid в енергосистемах на усіх рівнях (місцевому, регіональному, національному, міжнародному) допоможе оптимізувати електропостачання, що зменшить витрати енергетичних компаній. Розширення надійних економічних основ, у свою чергу, сприятиме екологізації та енергоефективності на ринках, що розвиваються, в тому числі в Україні.

Такі фактори, як попит на енергію та розвиток певних джерел енергії мають вирішальне значення для майбутніх об'єднань та поглинань. За даними BP Outlook 2017, газ є найбільш швидко зростаючим джерелом енергії [22]. Це пов'язано зі збільшенням видобутку сланцевого та скрапленого природного газу в США та новою екологічною політикою. Ринок нафти визначається нині низьким рівнем цін на нафту, що зумовлює скорочення попиту та пропозиції, а в регіонах попит на нафту зростає лише в Азії, особливо в Китаї.

Спостерігаються й суттєві зміни, що пов'язані зі зменшенням попиту на вугілля та збільшенням попиту на ядерну та поновлювану енергію. У той же час такі первинні джерела енергії, як нафта, газ та гідроенергетика залишалися основою світових енергетичних систем.

Трансформація світових енергетичних ринків пов'язана зі зміною основних економічних параметрів, що впливають на галузеву та регіональну структуру, зокрема:

- коливання цін на світовому ринку нафти;
- зростання поставок сланцевої нафти;
- дешевші відновлювані джерела енергії;
- зниження трансакційних витрат за рахунок гнучкості та оптимальної роботи мережі за допомогою використання SmartGrid;

– лібералізація енергетичних ринків ЄС, США, Японії, Південної Кореї, Австралії та ін. [2, с. 54].

Протягом останніх десятиліть відбувається бурхливе зростання мультинаціональних підприємств, які стали основними гравцями на енергетичному ринку. Цьому сприяє транснаціоналізація капіталу, яка є характерною рисою сучасного економічного процесу. Усе більшого значення набувають енергетичні мультинаціональні підприємства з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою – China National Petroleum Corp., National Iranian Oil, Saudi Aramco, Petrobras de Venezuela, Petrobras (Бразилія), Petronas (Малайзія). Ці компанії контролюють майже третину світового видобутку вуглеводнів і володіють майже 30% світових енергоресурсів [3, с. 199].

«Старі» мультинаціональні підприємства з економічно розвинених країн (ЕРК) володіють 3% енергоресурсів і добувають 10% вуглеводів. Таким чином, відбувається зрушення в бік національних мультинаціональних підприємств не тільки в економічному плані, але і територіальному, оскільки до обігу входять нові райони. Незважаючи на це, значення мультинаціональних підприємств в економіці країн, що розвиваються, залишається дуже вагомим, оскільки вони вкладають значно більше коштів в інфраструктурні проекти, ніж національні уряди. Зараз вони інвестують у такі проекти 3–4% свого ВВП, а для економічного зростання і скорочення бідності треба 7–9%. Тому країни, що розвиваються, не перешкоджають мультинаціональним підприємствам в інвестуванні своєї економіки, оскільки вони таким чином інтегруються зі світовою економікою. Як правило, енергетичні компанії мають у своїх активах великий державний пакет, що полегшує їм проникнення в економіку країн, що розвиваються, особливо на Близькому Сході. Саме зовнішня політика ЕРК сприяє просуванню мультинаціональних підприємств в економіку таких країн. Мультинаціональні підприємства дуже активні також і в країнах з перехідною економікою, де сферами вкладання капіталів у вигляді прямих іноземних інвестицій (ПІІ) стали енергетика, телекомунікації, транспорт і водні проекти [3, с. 199–200].

Діяльність світових мультинаціональних підприємств на нафтовому ринку залежить від значної кількості умов. Нафтовий ринок є надзвичайно перспективним, оскільки нафта була й залишиться основним джерелом первинної енергії, споживання якої неухильно розширюється у зв'язку із подальшим розвитком світової економіки [19, с. 45].

Протягом останніх років провідні нафтові мультинаціональні підприємства для поповнення власної ресурсної бази змушені активно

переорієнтуватись на важкодоступні джерела нафтової сировини, наприклад, поклади на континентальному шельфі та в регіонах з важкими природно-кліматичними умовами, а також на так звані важковидобувні запаси. Так, якщо ще у 2006 р. важкодоступні запаси складали лише 17% усіх доведених запасів компанією Exxon Mobil, то до 2018 р. їх частка досягла майже 50%. Аналогічні зміни спостерігаються також в інших нафтових мультинаціональних підприємствах. Перехід до розробки нетрадиційних покладів передбачає подорожчання видобутку, збільшення капітальних та поточних витрат, а отже – зниження операційного прибутку компаній.

Ще одна суттєва зміна, що впливає на становище нафтових мультинаціональних підприємств, – різке підвищення в балансі видобутку й споживання енергоресурсів нафтової складової. Цим обумовлена глобалізація газового ринку, що, у свою чергу, тісно пов'язана з іншим технологічним проривом – розповсюдженням технологій зрідження газу та можливістю його транспортування за допомогою спеціалізованого танкерного флоту в будь-яку точку земної кулі. Для нафтових корпорацій такі зміни неможливо розглядати як позитивні. Провідні гравці багато в чому самі ініціювали прискорений розвиток газових ресурсів, оскільки намагались компенсувати скорочення доступу до запасів нафти. У результаті виявилось, що частка видобутку газу серед іншої вуглеводневої сировини до 2015 р. перевищила 40% (в Exxon Mobil досягла майже 50%) та продемонструвала тенденцію послаблення провідних мультинаціональних підприємств.

Для виявлення поточного становища компаній у світовій корпоративній ієрархії зазвичай використовують рейтинги, побудовані на основі певного ключового показника. Для нафтової галузі вони найчастіше складаються на базі одного із трьох параметрів: ринкової капіталізації, доведених запасів вуглеводневої сировини й обсягу добового видобутку нафти, зведеного до нафтового еквівалента. Кожна з цих характеристик важлива для визначення місця конкретної компанії в загальному корпоративному таблиці про ранги й порівняння позицій провідних ТНК на світовому нафтовому ринку [19, с. 46].

Розглянемо основні мультинаціональні підприємства на світовому енергетичному ринку за рейтингом Fortune Global 500 у табл. 7.4 [25].

Найбільша державна нафтогазова компанія в Китаї піднялася з другого місця на перше серед найбільших мультинаціональних підприємств, оскільки різкі прирости як доходів, так і прибутку минулого року позначилися на здатності Sinopec Group ухилитися від

геополітичних перемін. Продажі підскочили на 27% у 2018 р., а прибуток більше ніж утричі. Такі результати зумовлені високим попитом на газ та хімічну продукцію на внутрішньому ринку.

Таблиця 7.4

Рейтинг мультинаціональних підприємств на світовому енергетичному ринку у 2018 р. за доходами, млрд дол.

Місце у світі	Компанія	Країна	Доход	Активи
1	Sinopec Group	Китай	414,6	329,1
2	Royal Dutch Shell	Нідерланди	396,5	399,1
3	China National Petroleum	Китай	392,9	601,8
4	State Grid	Китай	387,1	572,3
5	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	355,9	—
6	BP	Великобританія	303,7	282,1
7	Exxon Mobil	США	290,2	346,1
8	Glencore	Швейцарія	219,1	128,6

China National Petroleum Corp. (CNPC) – державна материнська компанія другого за величиною виробника нафти в Китаї, Petro China, добуває, переробляє та продає сиру нафту та природний газ і пропонує послуги з видобутку нафти. Це, у поєднанні з міжнародною диверсифікацією останніми роками, призвело до того, що гігант став третім серед мультинаціональних підприємств у всьому світі. У той же час компанія стикається з тиском через жорсткіші екологічні стандарти на багатьох ринках, а також напружені торгові відносини між США та Китаєм.

Китайське державне мультинаціональне підприємство постачає електроенергію для 1,1 млрд людей, покриваючи 88% місцевості найбільш населеної країни, і воно може похвалитися щорічними доходами – 387 млрд дол. у 2018 р. Найбільша у світі комунальна компанія також володіє та використовує усе більший асортимент активів у всьому світі – від Австралії до Італії та до Бразилії – проект розширення, який дуже привертає увагу іноземних інвесторів. Очолюють глобальний пошук Китаю нових джерел нафти і газу три найбільші національні нафтові компанії: Китайська національна нафтогазова корпорація (CNPC), Китайська національна офшорна нафтова корпорація (China National Offshore Oil Corporation, CNOOC) і Китайська нафтова і хімічна корпорація, широко відома як Sinopec. [26].

Англо-голландський енергетичний гігант Royal Dutch Shell піднявся до другого місця серед найбільших мультинаціональних підприємств, коли доходи наблизилися до 400 млрд дол, а прибуток

підскочив на 80% і склав понад 23 млрд дол. Прагнучи скористатися прискореним видобутком нафти у США, компанія поглибила свою частку в Мексиканській затоці і збільшила ставку на сланцевий бум у США, розширивши свій слід у Пермському басейні в Техасі. Під тиском інвесторів Shell також зробила важливий крок у боротьбі зі зміною клімату, коли в грудні заявила, що прив'язуватиме керівницьку оплату з досягненнями цілей щодо зниження викидів вуглецю.

Досі немає ділової моделі, яка б відповідала видобутку нафти менше ніж за 10 дол. за барель та продавала її за 60 дол. Державна нафтова компанія Саудівської Аравії минулого року отримала 111 млрд дол. прибутку, майже вдвічі більше, ніж Apple. Частина дивідендів підприємства піде на фінансування програми щодо злиття, яка передбачає придбання SABIC, розповсюдженого вітчизняного промислового конгломерату, а також придбання акцій техаського заводу зі зрідження природного газу та нафтопереробних заводів по всій Азії, що є найбільшим місцем для подальшого виробництва для Saudi Aramco.

Велика енергетика Великої Британії піднялась на шосте місце у списку найбільших світових мультинаціональних підприємств. Завдяки рекордному використанню як своїх нафтових і газових родовищ, так потужностей його переробки, прибутки BP майже утричі збільшилися у 2018 р. порівняно з попереднім роком, навіть на тлі геополітичних побоювань, включаючи невизначене глобальне економічне зростання та торговельне напруження між США та Китаєм. Як і конкурент Shell, BP у 2018 р. зосередилася на зростанні своєї частки на процвітаючому енергетичному ринку США, виконавши угоду на 10,5 млрд дол. на придбання сланцевих активів у ВНР.

Енергетичний гігант «Еххон Мобіл» в 2018 р. збільшив свій прибуток на 6% та зайняв 7-ме місце серед найбільших світових мультинаціональних підприємств. Компанія отримала перевагу від дешевої американської сировини, одночасно уникаючи нестабільності завдяки різноманітній комбінації операцій, включаючи переробку нафти до хімічних речовин. Світова досяжність компанії – вона працює на шести континентах – відображається у широкому спектрі проектів, які вона розпочала у 2018 р., включаючи нові відкриття в Гайані, зобов'язання щодо розробки зрідженого природного газу в Мозамбіку та новий завод НПЗ в Антверпені (Бельгія).

Як видно з табл. 7.4, нафтогазовидобувні корпорації займають ключові позиції і в загальному рейтингу найбільших компаній світу за показником ринкової капіталізації.

Розвиток і реформування мультинаціональних підприємств у світовій нафтовидобувній промисловості в 1980-х рр. – початку ХХІ ст. проходило за такими напрямками:

- приватизація національних нафтових компаній;
- інтернаціоналізація національних нафтових компаній;
- відкриття доступу для міжнародних нафтових компаній у раніше закритих районах, що спостерігається останніми роками;
- конкуренція між нафтовими компаніями, що набуває нових форм, поєднуючи чисту конкуренцію і елементи партнерства;
- концентрація у сервісному секторі нафтової промисловості;
- міжнародний характер капіталу – ще одна характерна риса сучасної нафтової галузі;
- усе більш зростаюча актуальність проблем диверсифікації діяльності підприємств і проблем охорони навколишнього середовища.

Отже, західні мультинаціональні підприємства мають тенденцію до зниження обсягів видобутку й переробки при одночасній певній стабільності виробничих показників, тоді як інша група корпорацій демонструє збільшення обсягів видобутку й виготовлення продуктів нафтопереробки. Проте спільною особливістю є загальне скорочення доступу до контролю над джерелами сировини. Це стимулює пошук нових стратегій діяльності на нафтових ринках, зокрема злиття, поглинання, утворення альянсів та інших інтеграційних об'єднань, посередницької діяльності з подальшим розподілом сировини та ін. [11].

Енергетичні мультинаціональні підприємства зміцнюють свої позиції не тільки шляхом входження в інші країни через ПП, а й використовуючи також дипломатичний тиск. Останніми роками все більшого значення набуває «енергетична дипломатія», за допомогою якої вони прагнуть створювати сприятливу обстановку в приймаючій країні як для себе, так і для місцевих компаній. Така просторова експансія зменшує економічні й політичні ризики.

Зростання споживання енергії спонукало до створення та введення в обіг нових ресурсів, тому значно зріс інтерес до освоєння нових територій, оскільки чим вище територіальний ресурс, тим багатший і різноманітніший ресурсний потенціал компанії, тим більше варіантів для розміщення галузі та виходу на нові ринки збуту.

Виснаження традиційних родовищ у староосвоєних районах призвело до територіальних зрушень у розміщенні енергетики. У 1970-ті рр. в обіг були введені родовища, що розташовані на периферії ЄРС (Аляска, північні райони Канади) і в країнах з перехідною економікою (західносибірські родовища в СРСР, Мексика та ін.). Починаючи з 1980-х рр. районом нового освоєння став океанський шельф з

великими вуглеводневими запасами. Цей територіальний ресурс може виявитися дуже значним через слабку вивченість шельфу в багатьох країнах.

Вивчення океанічного шельфу благотворно впливає на розвиток прибережних територій, які стали плацдармом при освоєнні шельфу, що спричинило створення тут нових підприємств і берегової інфраструктури для обслуговування морського видобутку [3, с. 202].

На майбутні злиття та поглинання впливає й загальний стан світової економіки (доступ до міжнародного кредиту, стан валютних ринків), економічний стан країн, з якими компанії пов'язують конкретні угоди (зростання ВВП, соціальна напруженість, політична стабільність, політика розвитку енергетики), розвиток технологій (розробка та видобуток морських газів та нафти, зниження витрат на виробництво сланцевих вуглеводів), а також екологічні вимоги та вимоги до безпеки (швидкий перехід до енергії з низьким вмістом вуглецю). Компанії все більше відходять від традиційної енергетики та використовують поновлювані джерела енергії [2, с. 63].

Відповідно до звіту BP Energy Outlook 2017, зростання ВВП очікується в країнах ОЕСР, Китаї та Індії. Споживання енергії збільшиться на 34% з 2014 по 2035 р. Крім того, очікується зниження частки нафти та вугілля, а також частки газу та відновлюваної енергії у загальному споживанні енергії. Попит на газ, нафту та відновлювані джерела енергії постійно буде зростати [22].

Перспективи злиття та поглинання в енергетичному секторі позитивні, хоча, з одного боку, спостерігається одночасне уповільнення зростання чотирьох основних ринків, що розвиваються – Бразилії, Росії, Китаю та Південної Африки через геополітичну ситуацію та ризики. З іншого боку, є низка сильних факторів, які зумовлюють угоди в секторі електроенергії та відновлюваних джерел енергії, серед яких корпоративна реструктуризація, очікувані продажі в Європі, консолідація планів приватизації США, великі перспективи зростання угод з відновлюваною енергією та привабливість для покупців стійкої регульованої віддачі активів у цьому секторі економіки [2, с. 64].

Згідно з прогнозним сценарієм відповідно до Паризької кліматичної угоди від 22 квітня 2016 р., планується, що до 2040 р. 60% електроенергії буде вироблятися з поновлюваних джерел енергії, а половина цього обсягу – від вітрової та сонячної енергії [27].

Прогнозується щорічне зростання попиту на газ на 1,5% і зменшення попиту на вугілля у ЄС та США до 2040 р. на 60 та 40% відповідно [22]. Тому, згідно з Паризькою угодою, доцільніше буде збільшити використання відновлюваних джерел енергії, інвестувати в більш

ефективне виробництво енергії з нафти та газу з низькими викидами вуглекислого газу в атмосферу, і тому буде необхідно об'єднатись у галузі відновлюваної енергії, де є перспективи розвитку. Ось чому, згідно з ЕУ 2016 р., такі характеристики, як диверсифікація, стабільна кількість операцій щодо злиття та поглинання, зростання сектора відновлюваної енергетики через сприятливі реформи та інновації будуть притаманні енергетиці Америки. Ключовими факторами впливу на злиття та поглинання в Азійсько-Тихоокеанському регіоні у майбутньому є [2, с. 64]:

- посилення електрифікації та збільшення попиту на енергію;
- енергетичні реформи, особливо в Китаї, Індії, Японії та В'єтнамі;
- національна консолідація в Китаї, зниження цін на газ;
- зростання угод з відновлюваною енергією в Індії та Австралії,

завдяки сприятливій політиці щодо підтримки чистого джерела енергії.

Відповідно до дослідження ЕУ, факторами, які сприятимуть зростанню злиття та поглинання в Європі, буде інтеграція комунальних підприємств та інших секторів, фокус на зростанні угод з компаніями в країнах, що розвиваються, Азії, Південній Америці, Африці та енергетичні реформи в Східній Європі та збільшення домовленостей у галузі відновлюваних джерел енергії [24]. Тобто основні регіони злиття та поглинання в галузі енергетики будуть розвиватися в Західній Європі, Північній Америці (США, Канада), Австралії, а також країнах, що розвиваються в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (Китай, Індія), Центральній та Південній Америці (Мексика, Бразилія), а також у галузі альтернативної енергетики, в деяких країнах Африки (Кенія, Південна Африка, Нігерія).

На основі сценаріїв розвитку енергетики (реформи, оновлення, суперництва), запропонованих фахівцями Statoil, проведено аналіз злиття та поглинання у цій галузі (табл. 7.5) [2, с. 65–66].

Відповідно до Паризької угоди, доцільніше буде збільшити використання відновлюваних джерел енергії, інвестувати в більш ефективне виробництво енергії з нафти та газу з низьким рівнем викидів вуглекислого газу в атмосферу, і тому необхідним буде злиття і поглинання саме у галузі відновлюваної енергії, енергоносіїв та відновлюваних джерел енергії, де є перспективи розвитку. Цей сценарій є надто оптимістичним та нереалістичним, враховуючи особливості та різні можливості країн світу. Однак необхідно здійснити не тільки зниження вартості електроенергії з відновлюваних джерел енергії, а й структурні зміни у виробництві всієї електроенергії з різних джерел. Тому енергетична галузь, а отже, ЗіП в цій галузі, можуть розвиватися за трьома сценаріями: реформи, оновлення та суперництво, які визначаються на основі останніх тенденцій енергетичної галузі.

Таблиця 7.5

Сценарії розвитку енергетики та злиттів і поглинань
у галузі енергетики

Сценарій	Енергетичний сектор	Злиття та поглинання
Реформи	Реструктуризація енергетики внаслідок екологічної політики та політики з безпеки, що обмежуватиме викиди парникових газів в атмосферу (встановлення податків на виробництво електроенергії з вугілля та надання субсидій на виробництво електроенергії з відновлюваних джерел енергії)	Будуть зростати кількість та вартість злиттів та поглинань у сфері відновлюваних джерел енергії, зменшуватися – у вугільній електроенергетиці
Відновлення	Сонячна та вітрова енергетика будуть складати 40% світового виробництва електроенергії у 2040 р. порівняно з 5% у 2016 р. Відтак попит на нафту та газ зменшиться порівняно з теперішнім. Проте будуть здійснюватися інвестиції в технологічний розвиток та збільшення ефективності енергетичного сектора з метою задоволення зростаючого попиту на енергію. Основний напрям – зростання енергетичної ефективності та залучення інвестицій у відновлювані джерела енергії	Обсяг та вартість злиттів та поглинань у сонячній та вітровій енергетиці будуть зростати. Зростання обсягу та вартості злиттів та поглинань у нафтогазовій сфері буде дуже незначним для забезпечення зростаючого попиту на енергію. До консолідаційних процесів будуть включатися інноваційні компанії, що впроваджують енергоефективне виробництво електроенергії з нафти і газу
Суперництво	Геополітичні конфлікти та значні відмінності в економічному розвитку, потребах та рівні забезпеченості енергоресурсами впливатимуть на трансформацію енергетичних секторів різних держав. Посилиться конкуренція за енергоресурси, зросте інтенсивність використання енергії. Зросте технологічний розрив у використанні енергії та енергоефективності виробництва. До 2040 р. збільшаться інвестиції в нафтогазову сферу, відновлювальну енергетику, енергетичну інфраструктуру та зберігання енергії, SmartGrid	

Аналізуючи всі сценарії злиття і поглинання, можна визначити основні закономірності розвитку:

- значне збільшення вартості та кількості злиттів та поглинань у секторі відновлювальної енергетики;
- незначне збільшення кількості та вартості злиттів та поглинань у нафтогазовому секторі;
- зменшення обсягу та вартості злиттів та поглинань у вугільній галузі.

Тому розвиток міжнародних злиттів і поглинань в енергетичному секторі визначається двома факторами: закономірностями розвитку глобального ринку злиття та поглинання, а також трансформацією світових енергетичних ринків взагалі [2, с. 66].

7.3. Вплив діяльності мультинаціональних підприємств на економіку України

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) в економіці України має виняткове значення, оскільки це визначається суттєвою бюджетною роллю нафтогазового сектора та великою потребою в енергоресурсах через значну концентрацію енергомістких галузей. Однак вітчизняна нафтогазова промисловість є досить проблематичною через обмежені запаси газу та нафти, дестабілізацію роботи нафтопереробних підприємств після розпаду СРСР та недорозвиненість внутрішнього ринку нафтопродуктів.

У результаті приватизаційних процесів в Україні з'явилися й великі мультинаціональні підприємства у паливно-енергетичній галузі, зокрема російські нафтогазові компанії. Це пов'язано з тим, що Росія була основним експортером вуглеводнів в Україну, з географічним положенням України (транзит енергоносіїв до європейських країн), а також активною політикою експансії російських мультинаціональних підприємств з метою придбання потужностей у нафтогазовій сфері України та ЄС.

Найбільшими російськими компаніями, що сьогодні працюють в Україні у сфері нафтопереробки є «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «Татнефть», «Славнефть», «Група Альянс», та казахстанські – «Казахойл», «КазМунайГаз», а у сфері транспортування нафти – російські «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», у сфері поставок та транспортування газу – російські «Газпром» та «Ітера».

Діяльність мультинаціональних підприємств в українській нафтопереробній галузі спрямована насамперед на

переорієнтацію з експорту сирової нафти на експорт нафтопродуктів, отриманих, зокрема, на українських нафтопереробних підприємствах, поглинання українських підприємств за рахунок їх приватизації та створення спільних підприємств для географічного наближення до Європи та подальшого зміцнення позицій мультинаціональних підприємств на внутрішньому ринку нафти в Україні.

Крім переліченого, у секторі переробки України з'явилися нові російські гравці: «Сиданко», «Уралнефть», «Арчнефтегеология», «Удмуртская ННК», «Полярное сияние», «Чишманефть» та ін., що використовують переробні потужності «Укртатнафти», «Галичини» та «Нафтохіміка Прикарпаття» [21, с. 376–380].

Найвідомішими мультинаціональними підприємствами, які вклали найбільші інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні останніми роками у нафтогазовій промисловості є British Petroleum (обсяги вкладень становили 164,5 млн грн у 2017 р.), Shell (інвестували 147,9 млн грн у дочірні компанії в Україні за 2017 р.) [18, с. 25].

Діяльність мультинаціональних підприємств може мати як позитивні, так і негативні наслідки для приймаючих країн, зокрема для України. До позитивних ефектів належать:

- мультинаціональні підприємства сприяють раціональному розподілу виробничих ресурсів та їх більш ефективному використанню;

- інвестиції мультинаціональних підприємств призводять до покращання виробничої бази в країні шляхом будівництва нових підприємств, модернізації існуючих, поширення нових технологій, засобів виробництва та кращої організації праці, а також підвищення рівня зайнятості та підвищення кваліфікації працівників;

- виробництво у підрозділах мультинаціональних підприємств в Україні приводить до створення продукції високої якості відповідно до міжнародних стандартів якості, що сприяє, з одного боку, підвищенню конкурентоспроможності продукції та підвищенню продуктивності праці, а з іншого – до кращого задоволення потреб населення;

- мультинаціональні підприємства допомагають посилити конкуренцію, створити конкурентне середовище на національному ринку та розширити міжнародне співробітництво, що спонукає українського виробника до підвищення ефективності власного виробництва;

- мультинаціональні підприємства сплачують податки до державного бюджету та збільшують зайнятість населення, що сприяє зростанню доходів у країні. Так, 20 найбільших платників податків в Україні – дочірні компанії багатонаціональних підприємств;

- діяльність мультинаціональних підприємств сприяє реструктуризації економіки, орієнтуючись на попит та пропозицію на товари та послуги на світовому ринку; Останніми роками розвиток галузей харчової та тютюнової промисловості, торгівлі, фінансів, енергетики та телекомунікацій посилюється під впливом багатонаціональних підприємств, тобто пріоритет надається галузям, що мають швидкий оборот капіталу та стабільні ринки;

- входження мультинаціональних підприємств в економіку України підвищує інвестиційну привабливість країни та покращує її міжнародний імідж;

- входження мультинаціональних підприємств в економіку України сприяє активізації процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що призводить до посилення відкритості національного ринку, активізації міжнародних торговельних зв'язків та зв'язків зі світовими регуляторними установами [18, с. 25–26].

Негативний вплив функціонування мультинаціональних підприємств на економіку України може бути настільки значним, що він перекидає ймовірні позитивні ефекти:

- мультинаціональні підприємства часто втручаються в сфери, які традиційно вважаються сферами суспільного інтересу; мультинаціональні корпорації здатні протидіяти неприйнятній економічній політиці України, вони можуть лобіювати свої інтереси і навіть дезорганізувати зовнішньоекономічну сферу країни в цілому; в той же час мультинаціональні підприємства працюють у сферах, вигідних міжнародним компаніям, а не українській економіці, тобто в секторах зі швидким оборотом капіталу, а інші залишаються без інвестицій;

- мультинаціональні підприємства не зацікавлені у державній протекціоністській політиці, їхня діяльність призводить до загострення конкуренції та банкрутства національних компаній, їх поглинання транснаціональними компаніями, що призводить до зростання безробіття;

- мультинаціональні підприємства здатні приховати свої податкові надходження, перерахувавши їх дочірнім компаніям, що працюють у країнах з нижчим оподаткуванням, використовуючи

трансфертні ціни; як результат, державний бюджет нашої країни не отримує очікуваних податкових надходжень;

- мультинаціональні підприємства здатні встановлювати монопольну владу на національних ринках та монопольно високі ціни та диктувати інші умови, що впливають на інтереси вітчизняних виробників, що призводить до їх поступового витіснення з національного ринку;

- мультинаціональні підприємства мають доступ до сировинної бази країни, і дуже часто їхня діяльність характеризується хижацькою експлуатацією природних ресурсів, що порушує екологічні стандарти та посилює екологічну кризу в Україні;

- дбаючи про захист власних інтересів, мультинаціональні підприємства концентрують наукові та технологічні розробки в країні походження, а не в Україні; дуже часто мультинаціональні підприємства імпортують застарілі технології та засоби виробництва, щоб продовжити їх життєвий цикл та термін служби, що може порушити екологічні стандарти, прийняті в нашій країні.

Для захисту економіки країни від негативних наслідків діяльності мультинаціональних підприємств уряду країни необхідно, з одного боку, проводити інвестиційно привабливу політику з урахуванням припливу інвестицій в Україну, а з іншого боку, застосовувати такі заходи щодо контролю за діяльністю мультинаціональних підприємств:

- створити законодавчі акти щодо регулювання та контролю за діяльністю мультинаціональних підприємств державою, особливо щодо виконання ними інвестиційних зобов'язань;

- підвищення прозорості та ясності умов бізнесу та усунення корупції у відносинах із посадовими особами;

- реформувати податкову політику шляхом створення податкових пільг для іноземних інвесторів, які інвестують у пріоритетні сектори економіки України;

- захист інтересів національних виробників шляхом стимулювання пріоритетних галузей експорту та обмеження експорту національного капіталу в офшорні зони;

- посилити антимонопольний нагляд за мультинаціональними підприємствами з метою обмеження монопольних цін та ринкової сили на внутрішньому ринку [18, с. 25–26].

Розглянемо вигоди і ризики експансії мультинаціональних підприємств на національному ринку України в табл. 7.6 [12]

Таблиця 7.6

Вигоди і ризики експансії мультинаціональних підприємств
на національному ринку України

Характеристика впливу	Вигоди	Ризики
1. Інноваційний розвиток	Завдяки достатній базі фінансових і технічних ресурсів мультинаціональні підприємства здатні здійснювати науково-технічну діяльність, упроваджувати інновації	Інновації можуть бути патентованими, а купівля патентів або ліцензій може виявитися дуже дорогою або неможливою для придбання
2. Створення робочих місць	Забезпечення новими робочими місцями, заробітна плата в мультинаціональних підприємствах вище, що дає змогу збільшити рівень життя населення й акумулювати інтелектуальний потенціал	Недотримання комфортних умов праці, відсутність соціальних гарантій і впевненості в довготривалій роботі
3. Економічний розвиток	Мультинаціональні підприємства шляхом генерації широкого випуску продукції розширюють структуру експорту та збільшують частку експорту української продукції у світі, активізують міжнародну торгівлю. Це також позитивно позначається на сальдо й обсязі валютної виручки країни. Частина отриманого прибутку може бути використана у вигляді повторних інвестицій, для здійснення нового відтворювального процесу. Також можливі додаткові податкові надходження до бюджету	Мультинаціональні підприємства стримують національний експорт через свої монопольні позиції. Отриманий прибуток не залишається у приймаючій країні, а переходить до країни-донора, наприклад акціонерам. Легко перемішуваний капітал не дає гарантії довгострокових відносин, за погіршення фіскальної або митної політики, ліквідації привілеїв виробництва має бути перенесено в іншу країну. Ризик ухилення від сплати податків

4. Вплив на міжнародні економічні відносини	Присутність мультинаціональних підприємств на національному ринку підвищує імідж, репутацію країни у сфері міжнародних відносин, залучає додаткові інвестиції з боку інших країн	Функціонування мультинаціональних підприємств значно збільшує розрив між країнами утворення мультинаціональних підприємств і країнами, де вони розміщуються, а також між країнами з присутніми ТНК та з їх відсутністю
5. Сировинні ресурси	Наявність сировинної бази є перевагою для мультинаціональних підприємств у процесі інвестування, розвитку інфраструктури видобутку та обробки первинної сировини	Ризик виснаження природних ресурсів, нерациональність їх використання, нестача для функціонування національних підприємств, завищені ціни для національних виробників, оскільки мультинаціональні підприємства здатні здійснювати масштабні замовлення
6. Конкуренція	Стимулювання розвитку національних підприємств, поліпшення якості їхньої продукції, удосконалення технології, впровадження інновацій, регулювання політики ціноутворення	Національні підприємства не витримують конкуренції з боку великих мультинаціональних підприємств, оскільки не володіють такими ресурсами (інформаційними, фінансовими, матеріально-технічними), не мають можливості знижувати вартість продукції за рахунок зниження витрат ефектом масштабу, не мають такої науково-дослідної бази, не мають можливості розвинути популярність свого бренду до такого ж рівня за рахунок істотних вкладень у маркетингові інструменти
7. Ідеологія	Формування позитивного економічного іміджу країни, що розвивається	Потужна ідеологія впливу великих брендів позначається на культурних аспектах «транснаціоналізації», зникненні культурних особливостей і потужній уніфікації

Отже, незважаючи на ризики, пов'язані з експансією мультинаціональних підприємств на національному ринку, за належної розробки внутрішнього законодавства, державного контролю і захисту власних інтересів діяльність мультинаціональних підприємств може залишатися вигідною для України. Однак не менш важливим є й прагнення України до залучення інвестицій, оскільки на цей момент її стримує відсутність єдиної економічної стратегії, недосконалість нормативно-правової бази, особливо податкового законодавства та облікової політики, високий рівень корумпованості в усіх сферах господарської діяльності, невисока платоспроможність населення, інформаційна ізоляція і негативна репутація.

Список використаної літератури

1. Вакуленко Є. ТНК як ключовий суб'єкт інвестиційної діяльності в Україні / Є. Вакуленко // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 11–12. – С. 69–75.
2. Гальперіна Л. Глобальні тренди міжнародних злиттів та поглинань в енергетичному секторі / Л. Гальперіна, Ю. Клен // Міжнародна економічна політика. – 2017. – № 1 (26). – С. 47–71.
3. Горкіна Т.І. Роль простору в стратегії транснаціональних компаній на прикладі енергетичних компаній / Т.І. Горкіна // Економічні відносини. – 2019. – № 1. – С. 196–208.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Джур О.Є. ТНК і високотехнологічний бізнес: вигоди та ризики для України / О.Є. Джур, К.О. Оксень // Економіка і суспільство. – 2018. – Вип. 19. – С. 374–384.
6. Загарій В.К. Транснаціоналізація та її вплив на економіку України / В.К. Загарій // Світова економіка та міжнародні відносини. – Інтелект ХХІ. – 2017. – № 3. – С. 16–22.
7. Крет В. Переваги й недоліки стратегій диверсифікації в ТНК та їх вплив на вартість підприємства / В. Крет // Схід. – 2013. – № 5. – С. 55–58.
8. Контурова С.М. Вітчизняні ТНК – вимога часу / С.М. Контурова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 22. – С. 185–192.
9. Лимонова Е.М. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації / Е.М. Лимонова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2. – С. 155–164.

10. Лимонова Е.М. Категорія «транснаціональна корпорація»: критерії визначення та основні ознаки / Е.М. Лимонова // Академічний огляд. – 2015. – № 2. – С. 24–31.

11. Лимонова Е.М. Причини, розвиток та регулювання транснаціонального бізнесу / Е.М. Лимонова // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки: зб. наук. праць / за ред. проф. Івана Кіщака. – 2016. – № 2 (7). – С. 83–89.

12. Лимонова Е.М. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни / Е.М. Лимонова, К.О. Воробйова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2 (17). – С. 121–130.

13. Окунева С.Є. Тенденції та перспективи розвитку світового нафтового ринку / С.Є. Окунева // Фінансова аналітика: проблеми та рішення. – 2017. – Т. 10, № 8. – С. 877–894.

14. Пехник А. Експансія ТНК у сучасній світовій економіці: теоретичні аспекти / А. Пехник // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2013. – Вип. 33. – С. 209–218.

15. Пенська І.О. Особливості впливу тнк на економічний розвиток України / І.О. Пенська // Міжнародна економіка та менеджмент. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки. № 3 (80). – 2015. – С. 114–124.

16. Погрібний Д.І. ТНК як суб'єкти інноваційного розвитку в світовій економіці / Д.І. Погрібний // Право та інноваційне суспільство. – 2014. – № 1. – С. 12–21.

17. Сазонець І.Л. Реалізація економічної політики ТНК методами прямого інвестування / І.Л. Сазонець // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8. – С. 15–23.

18. Салатюк Н.М. Економічні наслідки та проблеми функціонування ТНК в Україні в умовах глобалізації світової економіки / Н.М. Салатюк // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – С. 23–26.

19. Скороход І.С. Діяльність ТНК на світовому нафтовому ринку / І.С. Скороход, І.М. Миронюк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2017. – Вип. 1 (49), т. 2. – С. 45–48.

20. Тарасова І.І. Аналіз діяльності ТНК у системі світогосподарських зв'язків / І.І. Тарасова, А.М. Прокопчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 86–90.

21. Щербак О.В. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток країни / О.В. Щербак // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4. – С. 376–380.

22. BP «BP Energy Outlook 2017» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/energy-outlook/bp-energy-outlook-2017.pdf>

23. BP Statistical Review 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf>

24. EY. Power transactions and trends 2015 review and 2016 outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ey.com/en_gl

25. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fortune.com/global500/search/?sector=Energy>

26. SINOPEC, Китай [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bit.ly/2PQzHMN>

27. The 21st Conference of the Parties to the United Nations Framework Convention on Climate Change [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/cop21/>

28. The Deloitte M&A Index 2016: Opportunities amidst divergence. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/finance/articles/gx-deloitte-m-and-a-index.html>

29. World Energy Outlook 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2017>

*Розділ 8***РОЛЬ ЕКОКЛАСТЕРІВ ТА ЕКОІННОВАЦІЙ
У РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ
ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН
ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

**8.1. Кластерна політика ЄС та принципи організації
екокластерів**

Протягом останніх двох десятиліть економічна політика європейських країн базується на кластеризації, що обумовлено широкими можливостями для економічного зростання і низкою позитивних мультиплікаційних ефектів, які є наслідком кластеризації. Велика частина європейських кластерів виникла з ініціативи представників бізнесу, і тільки згодом, в результаті очевидного позитивного ефекту на економічний розвиток регіону адміністрації територій ініціювали подальші заходи щодо стимулювання процесу кластеризації.

Існує низка причин, за якими кластери важливі для економічного розвитку країн ЄС. Вони підтримують плідну обстановку для інновацій, відіграють важливу роль у секторах, що формуються, роблять значний внесок в економічний добробут країн за рахунок посилення конкурентоспроможності фірм, оскільки кластерні фірми отримують вигоду від потоків прихованих знань і припливу кваліфікованої робочої сили, ідей взаємного збагачення, більшої кількості товарних знаків і патентів, більшої кількості підрядів на проведення досліджень та меншої кількості досліджень, проведених всередині компаній, ніж некластерні об'єднання фірм [3, 25]. Щодо екокластерів, їх основною метою є підтримка екологічно-інноваційного розвитку ЄС. Екологічні інновації є рішеннями, які спрямовані на зменшення впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище, навіть якщо їх основним стимулом було отримання вигід і використання переваг від існування екологічних проблем. Європейська комісія визначає екологічні інновації як «усі

форми інноваційної діяльності, яка призводить або спрямована на суттєве покращення прогресу в досягненні мети сталого розвитку шляхом зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Таким чином, екологічні інновації охоплюють не тільки технології, але і продукти, процеси, послуги та бізнес-моделі» [8]. Підвищення енергоефективності, яке є однією з цілей рамкової програми ЄС HORIZON 2020, має бути досягнуто за рахунок розвитку екологічних галузей і посилення екологічної політики [39]. Таким чином, розвиток екокластерів є надзвичайно важливим для досягнення цілей HORIZON 2020. Але між країнами ЄС як і раніше існують істотні відмінності у розвитку екокластерів. Спробуємо виявити лідерів у сфері розвитку екокластерів і особливості їх політики у сфері екоіндустрії. Для цього розглянемо роль екокластерів в економіці ЄС та основні напрями екоінноваційної кластерної політики країн – членів ЄС.

Екокластери пов'язані з розробкою екоінновацій і наданням підтримки в реалізації екоінноваційних рішень в існуючих кластерах. Вони стимулюють інновації в усталених галузях промисловості, і отже, надають корисні можливості для усунення збоїв на ринку, які перешкоджають залученню екоінновацій в сектор екоіндустрії і екологізації традиційних секторів. Екокластери роблять свій внесок в розвиток конкретної території в такий спосіб:

- сприяють розвитку і впровадженню екологічних інновацій протягом усього процесу виробничо-збутового ланцюга, а також стимулюють створення неформальних і формальних мереж. Екокластери сприяють об'єднанню ланцюгів поставок, формалізації співпраці. Також вони створюють умови для того, щоб екоінноватори послуг і продуктів могли тісно співпрацювати з усіма учасниками ланцюга поставок;

- сприяють вирішенню проблем у плані нестачі технологічної кваліфікації;

- сприяють роботі та спрямовують діяльність регіональних, національних та європейських фондів;

- покращують загальний імідж території;

- підтримують туризм. Екологізація є одним з найважливіших напрямів інноваційного розвитку навіть таких традиційних і до певної міри консервативних видів діяльності, як готельне обслуговування і туризм [4];

- забезпечують систематичне дотримання законодавства, допомагаючи підприємствам дотримуватись певних заходів екологічної безпеки, раціоналізувати використання ресурсів,

пов'язаних з природокористуванням: енергетики, відходів, споживання води, повторного використання матеріалів і т. д.;

- сприяють використанню інструментів добровільної сертифікації: стандартизація процедур, оновлення законодавства, участь у тренінгах та ін.;

- покращують загальні екологічні показники території;

- координують інструменти планування, такі як Муніципальний структурний план та ін. [5].

Тенденція розвитку програм підтримки кластерів в ЄС свідчить про те, що саме кластери виступають одним з основних пріоритетів європейського регіонального, наукового і промислового розвитку. Кластери у країнах ЄС зосереджені переважно на регіональному рівні, що у багатьох випадках означає, що вони фінансуються структурними фондами і отримують підтримку з боку регіональних агентств. Кластерні ініціативи в основному зосереджені в регіонах промислової реструктуризації, географічно віддалених регіонах та регіонах, що переживають кризу [24]. Серед основних особливостей екоінноваційної кластерної політики ЄС можна виділити такі:

- підходи у сфері екоіндустрії в деяких державах – членах ЄС орієнтовані головним чином на виробництво екологічно чистих технологій, у той час як деякі інші розглядають їх як аспект, який має застосовуватися до всіх галузей;

- більшість країн-членів включили екоінновації в кластерну політику, що відповідає цілям сталого розвитку;

- деякі держави-члени розглядають політику екоінновацій через кластерну політику як стратегічну мету, в той час як деякі інші держави-члени оцінюють вигоди від екоінновацій як такі, що приносять додаткові вигоди для їх галузей.

У державах – членах ЄС, які розглядають екоінновації як стратегічну мету, кластерна політика у сфері екоінновацій включає в себе спрямування на екоіндустрію, зв'язок між екоінноваціями і економічною конкурентоспроможністю країни є міцним, а екоінновації розглядаються як рушійна сила економіки. Ці країни зазвичай характеризуються значною часткою екогалузей, а сектор екологічно чистих технологій та екоінновації визначаються як основна мета в їх кластерній політиці. Це стосується Данії, Франції, Німеччини, Люксембургу, Австрії, Фінляндії та Бельгії.

Для другої групи країн, які розглядають екологічні інновації як джерело отримання додаткових вигід для своїх галузей, характерна кластерна політика, орієнтована на всі галузі в цілому. Зв'язок між екоінноваціями і економічною конкурентоспроможністю країни не є

сильним у таких країнах. У країнах цієї групи часто відсутні екоіндустрії, і центральна стратегія їх кластерної політики не включає екоінновації. ОЕСР і Євростат визначають екологічні галузі як «діяльність з виробництва товарів і послуг для вимірювання, запобігання, обмеження, мінімізації або виправлення екологічної шкоди воді, повітрю та ґрунту, а також проблем, пов'язаних з відходами, шумом і екосистемами. Це включає технології, продукти і послуги, які знижують екологічний ризик і зводять до мінімуму забруднення і ресурси» [9]. Країни цієї групи включають Словаччину, Румунію, Латвію, Польщу, Чехію, Мальту, Грецію, Болгарію, Кіпр, Угорщину, Естонію, Литву та Хорватію.

Ірландія, Іспанія, Португалія, Великобританія, Швеція, Словенія, Нідерланди та Італія утворюють третю групу, яка позиціонує себе між двома групами, описаними вище. Ці країни належать до цієї групи, оскільки вони проводять кластерну політику тільки на національному рівні як рамки, на основі яких здійснюється регіональна кластерна політика [1]. У наведеній нижче табл. 8.1 розглянуто відмінності між країнами ЄС з точки зору їх кластерної політики у сфері екоінновацій (табл. 8.1).

З табл. 8.1 видно, що країни ЄС використовують різні підходи до організації національної кластерної політики у сфері екоінновацій. Однак розвинені країни відрізняються між собою на регіональному та національному рівнях кластерної політики; у цих країнах кластерна політика орієнтована на екоінновації прямо або опосередковано; в розвинених країнах існує більше 10 кластерів, які працюють більше ніж 10 років.

У жовтні 2014 р. на Європейській кластерній конференції (European Cluster Conference) була представлена Європейська кластерна панорама (European Cluster Panorama), базована на аналізі сигналів про розвиток нових зв'язків між кластерами і галузями. Кластерне картування – це процес розробки кластерних визначень (створених на основі типів компаній, постачальників послуг, постачальників, виробників кінцевих послуг і продуктів, суб'єктів інновацій, таких як освітні та дослідницькі установи, фінансові суб'єкти, спеціалізовані державні установи, інші організації, які надають відповідні послуги або по-різному пов'язують різні компоненти кластерів) і застосовують їх до конкретної економіки.

Результатом порівняння кластерів є набір даних з конкретних кластерних показників, таких як зайнятість і заробітна плата в конкретних місцях. Перші спроби картування кластерів були реалізовані Майклом Портером і його командою в США в 2000 р.

Таблиця 8.1

Кластерна політика у сфері економічних інновацій у країнах ЄС*

Країна	Рівень імплементації кластерної політики	Чи спрямована національна кластерна політика на економічні інновації: так, ні, опосередковано	Підхід до національної кластерної політики: галузевий або горизонтальний	Кількість кластерів у сфері економічних інновацій	Період існування
Данія	Регіональний	Опосередковано	Секторальний	> 10	>10 років
Франція	Національний	Так	Секторальний	> 10	< 5 років
Німеччина	Національний + регіональний	Опосередковано	Секторальний	> 10	>10 років
Люксембург	Національний	Так	Секторальний	1–5	> 5 років
Австрія	Регіональний	Опосередковано	Кластерна політика варіюється між галузями	> 10	> 10 років
Фінляндія	Національний	Так	Секторальний	> 10	> 10 років
Бельгія	Регіональний	Опосередковано	Секторальний	> 10	> 10 років
Словаччина	–	Ні	–	0	–
Румунія	Національний	Ні	Секторальний	1–5	<5 років
Латвія	Національний	Опосередковано	Секторальний	0	–
Польща	Національний + регіональний	Ні	Секторальний+горизонтальний	> 10	< 5 років
Чехія	Національний	Ні	Горизонтальний	1–5	> 5 років
Мальта	Національний	Ні	Основна мета розвитку та підтримки кластерів – дати можливість мальтійським компаніям інтерналізуватись	0	–
Греція	Національний	Ні	Горизонтальний	6–10	> 5 років
Болгарія	Національний	Ні	Секторальний	0	–
Кіпр	Неімplementована	Ні	–	0	–
Угорщина	Національний	Ні	Фокусується на інноваціях та науці	6–10	> 5 років
Естонія	Національний	Ні	Горизонтальний	1–5	< 5 років
Литва	Національний	Опосередковано	Секторальний	1–5	< 5 років
Хорватія	Неімplementована	Ні	–	0	–
Ірландія	Національний	Опосередковано	Фокусується на політиці у сфері інновацій та підприємництва	1–5	> 5 років
Іспанія	Національний + регіональний I	Ні	Несекторальний підхід до кластерної політики	> 10	> 10 років
Португалія	Національний	Ні	Секторальний	1–5	< 5 років
Велика Британія	Національний + регіональний	Ні	Горизонтальний	> 10	> 10 років
Швеція	Національний + регіональний	Опосередковано	Кластерна політика керується потенціалом для зростання і здатністю відповісти на конкурентні виклики за секторами	6–10	> 5 років
Словенія	Національний	Ні	Секторальний	1–5	> 5 років
Нідерланди	Неімplementована	Так	Секторальний	6–10	> 10 років
Італія	Національний + регіональний	Ні	Горизонтальний	> 10	> 5 років

* Розроблено за: [1].

У 2003–2005 рр. модель США була представлена у Європі Центром стратегії і конкурентоспроможності Стокгольмської школи економіки. У Європі визначення меж і картування кластерів спочатку було здійснено для Швеції, потім – для нових членів ЄС-10 і, нарешті, у 2007 р. – для всіх європейських країн. Кластерне картування зробило вагомий внесок у теорію і практику формування кластерної моделі, перевівши кластерні коди з класифікації економічної діяльності серійних промислових виробів США в класифікацію видів економічної діяльності Європейського Союзу (NACE) та подолавши багато несумісностей між цими двома класифікаціями. Розроблені Європейським Союзом кластерні ініціативи стали потужним інструментом для аналізу прогресу країн ЄС у розвитку галузей і кластерів. Картографування кластерів показало, що Німеччина є лідером з формування екокластерів (табл. 8.2). Серед інших країн, що демонструють добре розвинені екокластери в екологічних галузях, – Швеція, Фінляндія, Данія, Ірландія, Нідерланди.

Таблиця 8.2
Топ-10 локацій екоіндустрій в ЄС*

Країна	Регіон	Найбільше місто	Зайнятість	Коефіцієнт розташування	Середня заробітна плата, ПКС	Щорічні темпи економічного зростання, %	Частка зайнятості в так званих компаніях Gazelle, %	Кількість зірок
Німеччина	Рейнхессен-Пфальц	Майнц	59 964	1,85	57 684	–1,7	0,3	3
Німеччина	Тюбінген	Тюбінген	51 550	1,76	53 768	–0,1	0,6	3
Німеччина	Швабен	Аугсбург	46 987	1,63	52 978	–8,4	0,8	3
Німеччина	Фрайбург	Фрайбург	57 441	1,56	52 702	2,6	0,4	3
Німеччина	Штутгарт	Штутгарт	116 852	1,52	58 768	–0,3	1,0	3
Німеччина	Міттельфранкен	Нюрнберг	46 137	1,48	55 143	–4,1	1,2	3
Німеччина	Оберпфальц	Регенсбург	28 207	1,45	55 853	3,7	4,6	3
Німеччина	Арноберг	Дортмунд	77 357	1,42	53 668	1,9	1,5	3
Німеччина	Дюссельдорф	Дюссельдорф	112 407	1,37	59 151	4,3	1,0	3

* Розроблено за: [11].

Спеціалісти Європейської кластерної обсерваторії (European Cluster Observatory) запропонували оцінювати ефективність екокластерів, за допомогою так званих зірок, показників, які показують наявність критичної маси залежно від розміру кластера, ступеня його спеціалізації і ступеня продуктивності і зростання.

Кластер отримує одну зірку за те, що входить у топ-10% в Європі за кожним з вимірювань: спеціалізація, розмір та фокус.

Зірка за спеціалізацію (показник локалізації) надається якщо спеціалізація регіону у певній кластерній категорії є більшою, ніж спеціалізація країни в цілому. Показник локалізації розраховується як співвідношення часток зайнятих у кластерному секторі в регіоні до загальної кількості зайнятих у відповідному секторі в країні та зайнятих в усіх кластерних секторах у регіоні до загальної кількості зайнятих у країні. Якщо коефіцієнт локалізації дорівнює 1, то регіон не спеціалізується у цій галузі. Якщо показник локалізації дорівнює 2, то галузь представлена на 100% більшою часткою зайнятості в регіоні, ніж частка галузі зайнятості на рівні всіх регіонів. Це демонструє, що конкретний регіон спеціалізується на галузі.

Зірка за розміром надається, коли кількість зайнятих у кластерній категорії досягає певного абсолютного значення. Розмір кластерної групи визначається як частка зайнятих у кластерній групі регіону в загальній чисельності зайнятих у певній кластерній групі країни. Кластери отримали зірку, якщо були віднесені до 10% найбільших кластерів на території всіх досліджуваних країн за кількістю зайнятих у певній категорії; цей критерій дозволяє детермінувати основні регіональні кластери в європейських масштабах.

Зірка за фокусом надається, якщо у кластері зайнята більша частка населення. Тобто фокус показує частку зайнятих у кластерній групі регіону в загальній чисельності зайнятих у регіоні.

Таким чином, результати нашого дослідження свідчать, що відмінності в екоінноваційній кластерній політиці дозволяють виділити три групи країн у ЄС: у першій групі країн, які розглядають екоінновації як стратегічну мету, кластерна політика у сфері екоінновацій передбачає спрямованість на екоіндустрію, і це зазвичай чітко вказано; зв'язок між екоінноваціями і економічною конкурентоспроможністю країни є міцним, і екоінновації розглядаються як рушійна сила економіки. До цієї групи належать Данія, Франція, Німеччина, Люксембург, Австрія, Фінляндія і Бельгія. Для другої групи країн, які розглядають екологічні інновації як джерело отримання додаткових вигід для своїх галузей, характерна кластерна політика, орієнтована на всі галузі в цілому. Зв'язок між екологічними інноваціями і економічною конкурентоспроможністю країни не є міцним. До країн цієї групи належать Словачка Республіка, Румунія, Латвія, Польща, Чехія, Мальта, Греція, Болгарія, Кіпр, Угорщина, Естонія, Литва і Хорватія. Третю групу складають

Ірландія, Іспанія, Португалія, Великобританія, Швеція, Словенія, Нідерланди та Італія. Ці країни практикують кластерну політику на національному рівні тільки як основу, в рамках якої здійснюється регіональна кластерна політика. Як правило, розвинуті країни ЄС характеризуються регіональним і національним рівнем кластерної політики з >10 кластерами, які працюють більше 10 років.

8.2. Вплив екоінновацій на розвиток циркулярної та сталої економіки в ЄС

Таким чином, на сьогодні еко-кластери є потужним локомотивом економічного розвитку і стимулом впровадження екоінновацій в країнах ЄС. Регіональна кластерна політика Євросоюзу базована на створенні високотехнологічних кластерів, що певною мірою сприяє підвищенню конкурентоспроможності регіонів країн-членів. Однак кластери усе частіше розглядаються не тільки як засіб досягнення конкурентних переваг, але і як сполучна ланка, що дозволяє зосередитися на проблемах ресурсоефективності та налагодити циркулярні ланцюжки створення цінності [30].

На сьогодні розвиток циркулярної економіки і поліпшення показників сталого розвитку є одним з основних пріоритетів розвитку економіки ЄС. Аналізуючи прогрес країн ЄС з точки зору цих пріоритетів, розвиток екоінновацій є невід'ємною частиною зусиль регіону з досягнення цього прогресу. Відповідно до постанови Європейської комісії, екоінновації являють собою «всі форми інноваційної діяльності, які призводять або спрямовані на значне поліпшення прогресу в досягненні мети сталого розвитку за допомогою зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Не тільки технології, але і продукти, процеси, послуги та бізнес-моделі» [9]. Найбільшими підсекторами, в яких найважливішу роль відіграють екоінновації, є матеріали, що рециркулюються, поновлювані джерела енергії та енергоефективність, управління відходами, управління стічними водами, водопостачання [6; 31].

Екоінновації та зелені технології відповідно до думки Європейської комісії [8] визначають майбутнє Європи і стоять у центрі політики ЄС. Європейська Стратегія 2020 фокусується на швидкому, довгостроковому і всеохоплюючому економічному зростанні. Екоінновації сприймаються як критично важливі для досягнення цілей Стратегії. Європейська комісія розробила у 2011 р. План дії щодо розвитку екоінноваційних процесів (ЕсоАР), який у цей час є не тільки найважливішою частиною Основ європейської політики у сфері сталого виробництва і споживання (European policy framework for

sustainable production and consumption), що підтримує низку екологічних ініціатив, а й також служить «ключем до реалізації багатьох аспектів циркулярної економіки: промислового симбіозу або принципу регенеративного дизайну і нових, інноваційних бізнес-моделей» [8].

Теоретичне обґрунтування ролі екоінновації у розвитку циркулярної економіки та сталого розвитку широко представлено в літературі. Але в той же час відсутні емпіричні дані про вплив екоінновацій на підсектори, які перебувають у фокусі циркулярної економіки та сталого розвитку. Аналіз літератури з цього питання свідчить, що спосіб, за допомогою якого екоінновація має стимулювати перехід до циркулярної економіки, залишається недостатньо вирішеним питанням, і безумовно не всі екоінновації пов'язані з циркулярною економікою, і не всі аспекти циркулярної економіки вимагають інновацій [12]. Дотримуючись ініціатив у сфері сталого розвитку, включаючи екоінновації, А. Gunarathne та Н. Peiris відзначили, що першим питанням, яке необхідно вирішити, є оцінка сталого розвитку [18]. Е. Escrig-Olmedo та інші стверджують, що «сталий розвиток – це абстрактне поняття, яке не можна вивчити шляхом спостереження; тому його слід закріпити в спостережуваній реальності за допомогою показників» [15]. Інші обмеження для оцінки зв'язку між екоінноваціями, циркулярною економікою та сталим розвитком будуть проаналізовані у цьому підрозділі.

У той же час недостатньо зрозуміло, як екоінновації пов'язані з прогресом країн ЄС у напрямі сталої і циркулярної економіки на емпіричному рівні. Еллен МакАртур визначила циркулярну економіку як «промислову систему, яка є відновлювальною або регенеративною за задумом і планом. Ця система замінює концепцію утилізації виробів, що відслужили свій термін служби (end-of-life concept) на концепцію відновлення, зміщує її в бік використання поновлюваних джерел енергії, виключає використання токсичних хімікатів, які перешкоджають повторному використанню, і спрямована на зменшення відходів завдяки більш досконалій структурі матеріалів, продуктів, систем і, в рамках цього, бізнес-моделей» [14].

Стала економіка визначається як «розвиток, який відповідає потребам сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [37].

Низка теоретичних праць пояснюють, як екоінновації пов'язані з концепцією циркулярної економіки та сталого розвитку. У багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених наголошується на важливості розвитку екоінновацій, оскільки вони сприймаються як

ефективний шлях переходу до циркулярної економіки. Інші праці підкреслюють роль екоінновацій як «спосіб створення циркулярної економіки» [28]. Вони виокремлюють три детермінанти екоінновацій, зокрема регулювання та політику, фактор попиту та фактор пропозиції, та аналізують, як вони взаємодіють у циркулярній економіці. Детермінанти у сфері регулювання та політики створюють правову основу для циркулярної економіки, підтримуючи фактор пропозиції у таких напрямках, як більш чисте виробництво, розвиток промислового метаболізму та стійких моделей підприємницької діяльності. Визначальні детермінанти попиту, який представлений споживачами, мають надавати можливість виводити на ринок екоінноваційні продукти і практикувати моделі сталої поведінки. S. Frone виявила, що екоінновації – це «спосіб поліпшити захист навколишнього середовища; спосіб підвищити ефективність використання ресурсів, побічно сприяючи підвищенню економічної конкурентоспроможності» [16]. Екологічні інновації сприймаються як основа циркулярної економіки, яка має подвійну валентність, як для екологічного, так і для економічного обліку. A. de Jesus та S. Mendonça дійшла висновку, що екоінновації служать «важливим методом подолання бар'єрів на шляху переходу до циркулярної економіки» [13].

При переході до циркулярної економіки екоінновації сприяють спрощенню змін бізнес-моделей (від розробки нових продуктів і послуг до реорганізації виробничо-збутових ланцюжків), а також змінюють спосіб взаємодії громадян з продуктами і послугами (спільне використання, лізинг, володіння і т. д.) і просувають передові системи для формування вартості (інтелектуальна система енергозбереження, міста, розвиток яких відбувається стало, екомобільність і т. д.).

Деякі автори стверджують, що екоінновації, спрямовані на отримання екологічно безпечних товарів і послуг, що відповідають інтересам сталої розвитку, полягають у скороченні споживання ресурсів і зменшенні викидів забруднювачів [29]. Інші [23] підкреслюють що екоінновації сприяють зниженню попиту на енергію і загального обсягу викидів або зниженню існуючого екологічного навантаження і ризиків для здоров'я при дотриманні загального уявлення про здоровий спосіб життя і сталі споживання, яке «пов'язане з поведінкою і мотивацією до придбання та споживання екопродуктів» [34].

Але, незважаючи на те, що екоінновації та їхня роль у досягненні цілей сталої і циркулярної економіки є актуальною темою,

кількість літератури, спрямованої на дослідження зв'язку між ефективністю екоінновації та сталим розвитком у країнах – членах Європейського Союзу, є досить обмеженою.

Найбільш часто в літературі екоінновації в регіоні ЄС порівнюються з екоінноваціями в інших країнах або регіонах [7; 21]. У деяких працях екоінновації в країнах Східної Європи порівнюються з екоінноваціями в «заможних» країнах [19]. У більш вузькому територіальному контексті екоінновації були розглянуті в дослідженнях Р. Bartoszczuk [2] і М. Urbaniec [38].

М. Park et. al [27] визначили серед країн ЄС лідерів у сфері екоінновацій, середніх виконавців та тих, хто наздоганяють, у розрізі Європейської шкали інновацій (Eco-Innovation Scoreboard (Eco-IS) та Екоінноваційного індексу (Eco-Innovation Index) 2016 [8]. Екоінноваційний індекс оцінює та демонструє екологічну ефективність інноваційної діяльності у 28 країнах ЄС. Екоінноваційний індекс показує, наскільки добре окремі країни демонструють реалізацію екоінновацій порівнянно із середнім значенням по ЄС. Цей показник базується на основі 16 індикаторів, згрупованих за п'ятьма тематичними групами: екоінновації на вході, екоінноваційна діяльність, екоінноваційні результати, ефективність використання ресурсів та соціально-економічні результати.

Однак значно менше уваги приділяється емпіричним дослідженням внеску екоінновацій у досягненні цілей сталої та циркулярної економіки.

Деякі автори запропонували набір так званих індикаторів циркулярної економіки та екоінновацій, які являють собою деякі показники зі списку Європейської шкали інновацій. Зокрема М. Smol et. al [36] для аналізу прогресу в досягненні цілей циркулярної економіки, запропонували зв'язати три групи індикаторів Екоінноваційного індексу економіки (внесок екоінновацій, діяльність у сфері екоінновацій та результати екоінновацій) з принципами циркулярної економіки, а дві інші групи індикаторів Екоінноваційного індексу (результати ефективності використання екоінновацій та соціально-економічні результати) – з комплексним впливом впровадження циркулярної економіки і екоінновацій.

Європейська шкала інновацій є ефективним інструментом аналізу ефективності екоінновацій серед держав-членів. Але існують технічні труднощі в оцінці того, якою мірою екоінновації сприяють прогресу держав-членів щодо циркулярної економіки та сталого розвитку відповідно до Індексу.

Неточна відповідність між показниками для вимірювання успіху екоінновацій і сферами і показниками, які вони охоплюють з точки зору сталого розвитку та циркулярної економіки, ускладнює емпіричне вивчення прямого зв'язку між екоінновацією, сталим розвитком та циркулярною економікою. Співвідношення між компонентами Екоінноваційного індексу і цілями сталої та циркулярної економіки наведено в табл. 8.3.

Таблиця 8.3

Зв'язок між екоінноваціями, сталою економікою
та циркулярною економікою*

Складові Екоінноваційного індексу	Індикатори сталої економіки	Індикатори циркулярної економіки
Внесок екоінновацій	Мета 8 (гідна робота та економічне зростання). Мета 9 (промисловість, інновації та інфраструктура)	Регіональна влада з питань екологічних та енергетичних досліджень та розробок для асигнувань та витрат ЄС. Загальна вартість регіональних інвестицій на ранній стадії інвестування
Діяльність у сфері екоінновацій	Мета 7 (доступна та зелена енергія). Мета 9. Мета 12 (відповідальне споживання та виробництво)	Фірми, що впроваджували СЕ-екологічні інновації
Результати екоінновацій	Мета 9. Мета 12	Показники, що стосуються відходів. Оцінка життєвого циклу діяльності підприємств
Результати ефективності використання екоінновацій	Мета 6 (чиста вода та каналізація). Мета 7. Мета 9. Мета 13 (дія клімату)	Продуктивність матеріалів. Продуктивність води. Енергопродуктивність. Інтенсивність викидів ПГ
Соціально- економічні результати	Мета 8. Мета 9	Зайнятість в екоіндустрії та циркулярній економіці. Доход в екопромисловості та циркулярній економіці

* Розроблено за: [27; 36].

Наведений в табл. 8.3 взаємозв'язок між сферами циркулярної та сталої економіки і компонентами Екоінноваційного індексу дає можливість оцінити непрямий вплив екоінновацій на циркулярну і сталу економіку, оскільки взаємозв'язок між введеними показниками екоіндустрії і сферами сталої / циркулярної економіки необов'язково означає прямі взаємозв'язки. Наприклад, збільшення рівня зайнятості (цей показник є відповідним елементом мети 8) не завжди і не у всіх

країнах безпосередньо залежить від внеску екоінновацій, зокрема від урядових природоохоронних і енергетичних досліджень і проєктних асигнувань і витрат або від загального числа співробітників і дослідників, які займаються дослідженнями і проєктуванням, або від загальної вартості зелених інвестицій на ранніх етапах. Крім того, відсутній прямий зв'язок між компонентами екологічних інновацій, зокрема патентами, і науковими публікаціями, пов'язаними з екоінноваціями, або висвітленням у засобах масової інформації питань, пов'язаних з екологічними інноваціями, з метою 9 (промисловість, інновації та інфраструктура) і метою 12 (відповідальне споживання і виробництво). У той же час слід зазначити, що згадані показники також не пов'язані безпосередньо з цілями циркулярної економіки, зокрема з показниками, пов'язаними з відходами, і оцінкою життєвого циклу діяльності підприємств. Основний недолік Екоінноваційного індексу при аналізі внеску екоінновацій у досягнення сталих та циркулярних економічних цілей полягає в його межах для вимірювання ефективності екоінновацій у секторах [27]. Таким чином, беручи до уваги вищезазначене, досить складно оцінити прямий вплив екоінновацій на прогрес країн ЄС в напрямі сталої та циркулярної економіки. Крім того, існує також проблема оцінки цього впливу в державах-членах з урахуванням різного рівня їх екоінновацій і визначення того, чи характеризуються країни з більш високим рівнем екоінновацій більшим прогресом у напрямі сталого розвитку та циркулярної економіки.

Незважаючи на згадані обмеження, це дослідження сприяє розвитку сфери екоінноваційних досліджень. Розглядаючи теоретичні основи впливу екоінновацій на розвиток циркулярної і сталої економіки, це дослідження дає уявлення про те, яким чином цей вплив може бути виміряний емпірично на макрорівні, зокрема в країнах ЄС, залежно від рівня результативності екоіндустрії.

Відсутність емпіричних даних щодо внеску екоінновацій у сталий розвиток і циркулярну економіку на макрорівні і, зокрема, в країнах ЄС зумовила появу такої гіпотези.

Екоінноваційна діяльність країн – лідерів ЄС у сфері екоінновацій, послідовників, запізнілої більшості та тих, хто відстає, відповідає їх показникам у плані просування до сталої та циркулярної економіки.

Характер поділу країн ЄС на екоінноваційних лідерів, послідовників, пізніх послідовників та аутсайдерів має відповідати їх поділу на групи з точки зору їх прогресу на шляху до сталої та циркулярної економіки. Тобто ми поставили за мету перевірити, чи

поділяються країни ЄС на аналогічні групи після двох процедур поділу на групи: перший поділ на групи ґрунтується на Екоінноваційному індексі 2017 року, а другий – на основі набору індикаторів сталої та циркулярної економіки. Як ми вже зазначали вище, досить складно визначити пряму залежність між ефективністю екоінновацій і сталою та циркулярною економікою. Застосований нами метод також дозволить встановити непряму залежність між цими показниками. Крім того, застосування процедури поділу на групи таким чином допоможе з'ясувати, чи є невідповідності між рівнем екоінноваційних показників країн та їх прогресом у напрямі сталого розвитку і циркулярної економіки. Якщо, наприклад, запізніла більшість, як уявляється, перебуває в одному кластері з країнами, просунутими в плані розвитку циркулярної економіки та сталого розвитку, то можна зробити висновок про значний вплив інших факторів на прогрес у напрямкі циркулярної економіки та сталого розвитку. Мета першої кластеризації полягає у виявленні лідерів, послідовників, запізнілої більшості та тих, хто відстає, серед держав-членів у сфері екоінновацій. Мета другої кластеризації полягає в тому, щоб визначити, яким чином держави-члени поділяються на групи з точки зору показників сталості та циркулярності, і, нарешті, порівняти отримані групи після двох процедур кластеризації.

Обидві процедури кластеризації були реалізовані з використанням методу Уорда.

На рис. 8.1 наведено результати першої кластеризації, а на рис. 8.2 подано показники екоінновації для країн ЄС.

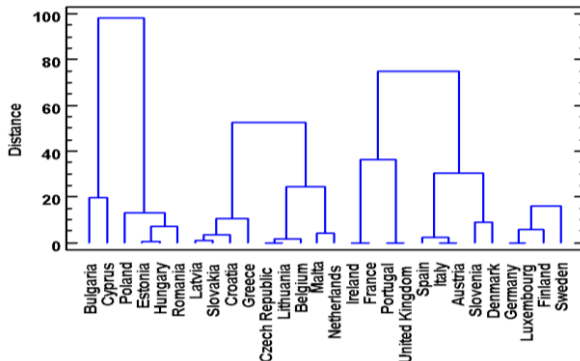


Рис. 8.1. Дендрограма кластерів:
на основі Екоінноваційного індексу 2017 р.

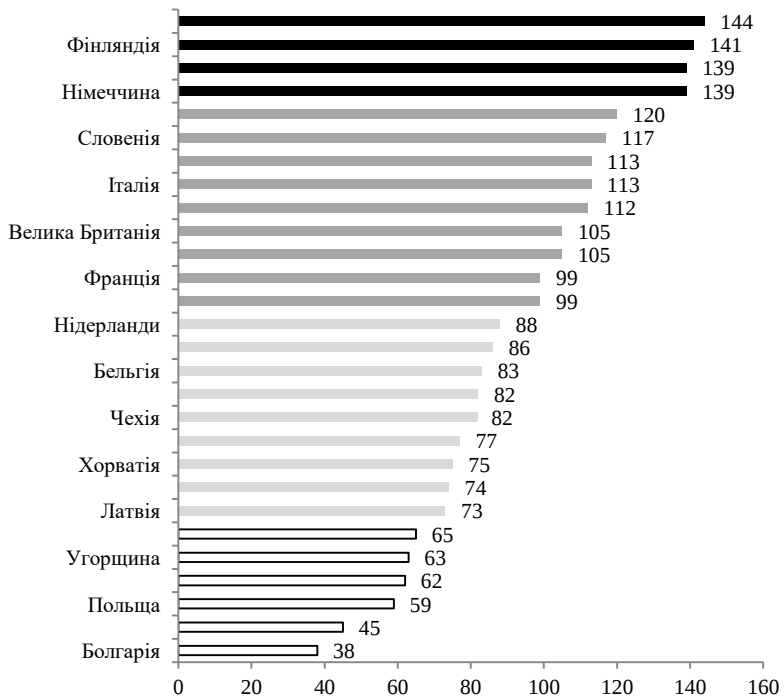


Рис. 8.2. Показники екоінновацій для країн ЄС у 2017 р. [8]

Описову статистику першої кластеризації наведено в табл. 8.4.

Таблиця 8.4

Результати першої кластеризації

Кластер	Члени кластера	Відсоток	Екоінноваційний індекс
1	6	21,43	55,3333
2	9	32,14	80,0
3	9	32,14	109,222
4	4	14,29	140,75

Друга кластеризація була реалізована за допомогою використання індикаторів, які ми відібрали на основі висновків з аналізу літератури, зробленого вище. Здійснений теоретичний огляд літератури дозволив визначити підсектори, найважливіші у контексті сталого розвитку та

циркулярної економіки, та показники, відповідальні за розвиток цих підсекторів [3; 5; 17; 20; 22; 26; 32; 33; 35].

З урахуванням наявності останніх даних за всіма державами-членами ми використовували такі показники для другої кластеризації [10]:

- енергопродуктивність, євро за кілограм нафтового еквівалента;
- виробництво відходів без урахування основних мінеральних відходів на одиницю ВВП, кг на тисячу євро, обсяги, пов'язані з ланкою ланцюжка (2010);
- ступінь переробки міських відходів, %;
- утилізація біологічних відходів, кг на душу населення;
- коефіцієнт використання перероблених матеріалів, %;
- патенти, що стосуються рециркуляції і вторинної сировини.

На рис. 8.3 наведено результати другої кластеризації, а в табл. 8.5 подано описову статистику.

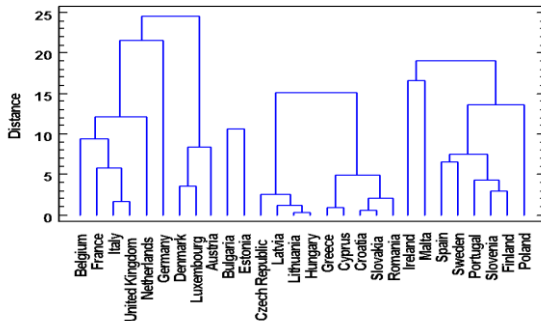


Рис. 8.3. Дендрограми кластерів: на основі показників циркулярної економіки та сталої економіки

Таблиця 8.5

Результати другої кластеризації

Кластер	Члени кластера	Відсоток	P	EP	W	RMW	RBW	CMU
	9	32,14	28,4589	10,0	54,7778	49,3556	114,889	15,0222
2	2	7,14	0,0	2,65	585,5	27,2	12,5	6,85
3	9	32,14	1,92556	5,36667	93,4444	20,6111	18,6667	3,86667
4	8	28,57	11,29	8,7375	78,375	31,6625	44,0	7,1375

У табл. 8.6 наведено отримані кластери.

Таблиця 8.6

Порівняння результатів двох процедур кластеризації

	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Лідери	Німеччина, Люксембург	Фінляндія, Швеція	–	–
Послідовники	Франція, Велика Британія, Італія, Австрія, Данія	Ірландія, Іспанія, Португалія, Словенія	–	–
Запізніла більшість	Бельгія, Нідерланди	Мальта	Латвія, Словаччина, Греція, Хорватія, Чехія, Литва	–
Ті, хто відстають	–	Польща	Угорщина, Румунія, Кіпр	Болгарія, Естонія

Відповідно до табл. 8.6 ми бачимо, що лідери і послідовники екоінновацій потрапили в групу 1 та групу 2, крім Бельгії та Нідерландів, а запізнiла більшість та ті, хто відстають, потрапили в групу 3 і групу 4, крім Польщі. У табл. 8.7 наведено показники країн ЄС з точки зору показників сталого розвитку та циркулярної економіки, що використовуються для другої кластеризації. Значення показників варіюються залежно від ефективності, досягнутої країнами ЄС.

Проведений аналіз свідчить, що більшість лідерів і послідовників екоінновацій відповідно до кластеризації з використанням Екоінноваційного індексу також демонструють вищу ефективність при аналізі показників сталості та циркулярності. Такі країни, як Мальта, Нідерланди, Бельгія та Польща, які належать до пізніх послідовників відповідно до Європейської шкали інновацій, з точки зору показників сталого розвитку і циркулярної економіки продемонстрували навіть вищі показники, ніж лідери і послідовники екоінновацій, що дозволило їм потрапити в один кластер з лідерами та послідовниками. Отримані результати можуть свідчити про наявність значного впливу інших факторів на просування цих країн до сталої та циркулярної економіки. Більш докладний аналіз цих факторів є плідною сферою для наших майбутніх досліджень, а поки що важливе емпіричне питання впливу екоінновацій на показники сталого розвитку і циркулярної економіки в країнах ЄС залишається відкритим у літературі.

Таблиця 8.7

Показники сталості та циркулярності країн ЄС

Країна	EP	Країна	W	Країна	RMW	Країна	RBW	Країна	CMU	Країна	P
Ірландія	17	Люксембург	20	Німеччина	65,6	Австрія	175	Нідерланди	26,7	Німеччина	92,7
Данія	15,1	Кіпр	39	Австрія	56,3	Данія	144	Італія	18,5	Франція	53,7
Мальта	12,3	Данія	40	Бельгія	53,6	Нідерланди	143	Франція	17,8	Італія	34,9
Люксембург	11,4	Ірландія	40	Нідерланди	50,9	Люксембург	121	Бельгія	16,9	Польща	34,5
Велика Британія	11	Франція	46	Швеція	49,9	Німеччина	114	Велика Британія	14,9	Іспанія	28,7
Італія	10,2	Швеція	47	Люксембург	47,7	Франція	91	Польща	12,5	Велика Британія	24
Австрія	9,4	Велика Британія	50	Данія	45,1	Бельгія	87	Люксембург	11,3	Бельгія	15,4
Іспанія	9,1	Австрія	51	Велика Британія	43,7	Італія	80	Естонія	11	Фінляндія	14,4
Німеччина	9	Мальта	53	Італія	41,6	Велика Британія	79	Німеччина	10,7	Нідерланди	14
Нідерланди	8,6	Німеччина	56	Ірландія	39,8	Швеція	72	Мальта	10,2	Австрія	10
Швеція	8,6	Іспанія	64	Франція	39,7	Фінляндія	70	Данія	9,8	Данія	8,17
Франція	8,5	Нідерланди	67	Словенія	36	Португалія	64	Австрія	8,6	Швеція	7,75
Греція	7,6	Хорватія	70	Фінляндія	32,5	Іспанія	62	Словенія	8,4	Чехія	7,33
Кіпр	7,5	Італія	70	Естонія	31,3	Литва	41	Іспанія	7,7	Люксембург	3,26
Португалія	7,5	Чехія	73	Іспанія	30,8	Ірландія	39	Фінляндія	7,3	Латвія	3
Бельгія	6,8	Португалія	73	Литва	30,5	Словенія	30	Чехія	6,9	Ірландія	2
Словенія	5,6	Фінляндія	73	Угорщина	30,5	Угорщина	24	Швеція	6,7	Угорщина	2
Фінляндія	5,5	Словаччина	86	Португалія	30,4	Кіпр	21	Угорщина	5,4	Румунія	2
Хорватія	5,4	Словенія	91	Латвія	27	Румунія	20	Словаччина	4,8	Словенія	2
Латвія	4,9	Бельгія	93	Польща	26,5	Естонія	17	Хорватія	4,6	Греція	1
Литва	4,9	Латвія	97	Чехія	25,4	Словаччина	17	Литва	3,8	Литва	1
Словаччина	4,8	Литва	99	Болгарія	23,1	Греція	15	Кіпр	3,1	Португалія	1
Румунія	4,7	Греція	113	Кіпр	16,8	Польща	15	Латвія	3,1	Словаччина	1
Угорщина	4,3	Угорщина	114	Хорватія	16,5	Латвія	13	Болгарія	2,7	Болгарія	0
Польща	4,3	Румунія	150	Греція	15,4	Чехія	9	Португалія	2,4	Естонія	0
Чехія	4,2	Польща	186	Румунія	13,1	Болгарія	8	Ірландія	1,9	Хорватія	0
Естонія	2,9	Болгарія	449	Словаччина	10,3	Хорватія	8	Румунія	1,7	Кіпр	0
Болгарія	2,4	Естонія	722	Мальта	7,4	Мальта	0	Греція	1,4	Мальта	0

	Лідери		Запізніла більшість
	Послідовники		Ті, хто відстають

EP – енергопродуктивність (energy productivity);

W – виробництво відходів без урахування основних мінеральних відходів на одиницю ВВП (generation of waste excluding major mineral wastes per GDP unit);

RMW – ступінь переробки міських відходів (recycling rate of municipal waste);

RBW – утилізація біологічних відходів, кг на душу населення (recycling of biowaste);

CMU – коефіцієнт використання перероблених матеріалів (circular material use rate);

P – патенти, що стосуються рециркуляції і вторинної сировини (patents related to recycling and secondary raw materials).

Велика частина труднощів у вирішенні цієї проблеми полягає у неточній відповідності між показниками вимірювання екоінноваційного успіху і сферами та показниками, які вони охоплюють з точки зору сталого розвитку та циркулярної економіки. Існує також проблема, пов'язана з оцінкою цього впливу в державах-членах з урахуванням різного рівня їх екоінноваційної діяльності і з визначенням того, чи характеризуються країни з більш високими рівнем екоінноваційної діяльності більшим прогресом у справі забезпечення сталого розвитку та циркулярної економіки. Екоінноваційний індекс, розроблений Європейською комісією, вважається ефективним заходом для оцінки рівня екоінноваційної діяльності в державах-членах. Але основним недоліком цього індексу при аналізі внеску екоінновацій у досягнення цілей сталої та циркулярної економіки є те, що він обмежує вимір ефективності екоінновацій у секторах і, що більш важливо, підсекторах, важливих для досягнення цілей циркулярної та сталої економіки. Таким чином, запропонований нами метод кластеризації може забезпечити краще розуміння впливу екоінновацій на просування країн ЄС до сталого розвитку та циркулярної економіки.

Список використаної літератури

1. Barsoumian S. Eco-innovation and national cluster policies in Europe [Електронний ресурс] / S. Barsoumian, A. Severin, T. van der Spek // A Qualitative Review. Europe INNOVA, European Cluster Observatory, 2011. – Режим доступу: <https://www.greenovate->

europe.eu/sites/default/files/publications/ECO_Greenovate!%20Europe%20cluster%20policies%20(2011).pdf

2. Bartoszczuk P. Eco innovations in European countries / P. Bartoszczuk // *EnviroInfo and ICT for Sustainability* 2015. – Atlantis Press, 2015.

3. Brito L. The Role of Science, Technology and Innovation Policies and Instruments for a Paradigm Shift Towards Sustainable Development / L. Brito // *Technologies for Sustainable Development*. – Springer, Cham, 2014. – С. 13-19.

4. Гліненко Л.К. Екоінновації як елемент маркетингу готельного і туристичного бізнесу / Л.К. Гліненко, Ю.А. Дайновський, Б.Б. Семак // *Інновації, тренди та перспективи індустрії гостинності: матеріали І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції* (12 грудня 2019 р.). – Львів: ЛТЕУ, 2019. – С. 110–114.

5. Constantinescu A. The role of technological innovation in sustainable economic development [Електронний ресурс] / A. Constantinescu, S. Frone // *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 2014. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/267748514_The_role_of_technological_innovation_in_sustainable_economic_development

6. Czaga. P. Eco-innovation policy in the European Union [Електронний ресурс] / P. Czaga European Commission. – Режим доступу: <https://pomorskieregion.eu/images/files/Eco-innovation%20presentation%2C%20Polish%20visitors.pdf>

7. Dobrea R.C. The Impact of Transatlantic Trade and Investment Partnership on the European Eco-Innovation / R.C. Dobrea, I.X. Podgoreanu, D.L. Borisov // *Procedia Economics and Finance*. – 2015. – Т. 27. – С. 659–668.

8. Euro Commission. Eco-innovation Action Plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ec.europa.eu/environment/eoap/about-action-plan/](https://ec.europa.eu/environment/eoap/about-action-plan/objectives-methodology)

[objectives-methodology](https://ec.europa.eu/environment/eoap/about-action-plan/objectives-methodology)

9. EUROPEAN COMMISSION. Eco-industry, its size, employment, perspectives and barriers to growth in an enlarged EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/environment/enveco/eeco_industry/pdf/eecoindustry2006.pdf

10. European Commission. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

11. Ketels C. European cluster panorama 2014 / C. Ketel, S. Protsiv // *Center for Strategy and Competitiveness Stockholm School of Economics, European Cluster Observatory*. – 2014.

12. De Jesus A. et al. Eco-innovation in the transition to a circular economy: An analytical literature review / A. de Jesusa, P. Antunesa, R. Santosa, S. Mendonça // *Journal of cleaner Production*. – 2018. – T. 172. – C. 2999–3018.
13. De Jesus A. Lost in transition? Drivers and barriers in the eco-innovation road to the circular economy / A. de Jesusa, S. Mendonça // *Ecological economics*. – 2018. – T. 145. – C. 75–89.
14. MacArthur E. et al. Towards the circular economy / E. MacArthur // *Journal of Industrial Ecology*. – 2013. – T. 2. – C. 23–44.
15. Escrig-Olmedo E. et al. Measuring corporate environmental performance: A methodology for sustainable development / E. Escrig-Olmedo // *Business Strategy and the Environment*. – 2017. – T. 26. – №. 2. – C. 142–162.
16. Frone S. Eco-innovation promoting the circular economy in Romania / F. Simona // *Romanian Journal of Economics*. – 2017. – Issue 44. – C. 155–184.
17. Geissdoerfer M. et al. The Circular Economy – A new sustainability paradigm? / M. Geissdoerfer // *Journal of cleaner production*. – 2017. – T. 143. – C. 757–768.
18. Gunarathne A.D.N. Assessing the impact of eco-innovations through sustainability indicators: the case of the commercial tea plantation industry in Sri Lanka / A.D. Gunarathne, H.M. Peiris // *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*. – 2017. – T. 2, № 1. – C. 41–58.
19. Horbach J. Empirical determinants of eco-innovation in European countries using the community innovation survey / J. Horbach // *Environmental Innovation and Societal Transitions*. – 2016. – T. 19. – C. 1–14.
20. Imaz M. Science and technology in the framework of the sustainable development goals / M. Imaz, C. Sheinbaum // *World Journal of Science, Technology and Sustainable Development*. – 2017. – № 14 (1). – C. 2–17.
21. Jo J. H. et al. Eco-innovation for sustainability: Evidence from 49 countries in Asia and Europe / J. H. Jo // *Sustainability*. – 2015. – T. 7, № 12. – C. 16820–16835.
22. Krozer Y. An essay on innovations for sustainable development / Y. Krozer, A. Nentjes // *Environmental Sciences*. – 2006. – T. 3, № 3. – C. 163–174.
23. Loucanova E. et al. Eco-innovation performance of Slovakia / E. Loucanova // *Procedia Economics and Finance*. – 2015. – T. 26. – C. 920–924.

24. Марковський І.О. Кластеризація інноваційної активності країн – членів ЄС [Електронний ресурс] / І.О. Марковський // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 11–12. – С. 16–19. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/48053>
25. Obadic A. Specificities of EU cluster policies / A. Obadic // *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*. – 2013. – Т. 7, № 1. – С. 23–35.
26. O'Brien M. et al. Eco-innovation and competitiveness: enabling the transition to a resource-efficient circular economy; annual report 2013 [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://dx.publications.europa.eu/10.2779/58269>
27. Park M.S. Eco-innovation indices as tools for measuring eco-innovation / M.S. Park, R. Bleischwitz, K. Han, E. Jang, J. Joo // *Sustainability*. – 2017. – Т. 9, № 12. – С. 2206.
28. Prieto-Sandoval V. Towards a consensus on the circular economy / V. Prieto-Sandoval, C. Jaca, M. Ormazabal // *Journal of Cleaner Production*. – 2018. – Т. 179. – С. 605–615.
29. Răbontu C.I. Eco-innovation and service activities in the context of sustainable development / C.I. Răbontu, A.G. Babucea, E.C.M. Vasile // *Cleaner production and green economy*. – 2016. – С. 230.
30. Разминене К. Кластеры и циркулярная экономика: устанавливая взаимосвязи / К. Разминене, М. Тваронавичене // *TERRA ECONOMICUS*. – 2018. – Т. 16, № 4. – С. 50–65.
31. Raneta L. et al. Rivers As Hostages Of Armed Conflicts In Eastern Europe: The Cases Of Siverski Donets, Kalmius And Dniester Rivers / L. Raneta, M. Kunychka // *Medzinarodne vztahy (Journal of International Relations)*. – 2018. – Т. 16, № 1. – С. 53–67.
32. Santana B.N. et al. Technological innovation for sustainable development: an analysis of different types of impacts for countries in the BRICS and G7 groups / B.N. Santana // *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*. – 2015. – Т. 22, № 5. – С. 425–436.
33. Şener S. The effects of science-technology-innovation on competitiveness and economic growth / S. Şener, E. Saridoğan // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. – 2011. – Т. 24. – С. 815–828.
34. Severo E. Cleaner production, social responsibility and eco-innovation: Generations' perception for a sustainable future / E.A. Severo, J.S.F. de Guimarães, E.C.H. Dorion // *Journal of Cleaner Production*. – 2018. – Т. 186. – С. 91–103.
35. Sirbu O. The Role of EU Innovation Policies in the Sustainable Development of the Energy Sector / O. Sirbu, R. Crudu, A. Ignatov // *Studia Universitatis Babes-Bolyai Oeconomica*. – 2017. – Т. 62, № 2. – С. 3–19.

36. Smol M. Circular economy indicators in relation to eco-innovation in European regions / M. Smol, J. Kulczycka, A. Avdiushchenko // *Clean Technologies and Environmental Policy*. – 2017. – Т. 19, № 3. – С. 669–678.

37. United Nations. (2018). UN Documents [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un-documents.net/ocf-02.htm>

38. Urbaniec M. Towards sustainable development through eco-innovations: drivers and barriers in Poland / M. Urbaniec // *Economics & Sociology*. – 2015. – Т. 8, № 4. – С. 179.

39. Vovk M. Assessment of Environmental Policy Stringency in the EU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fmv.euba.sk/en/news/244-18th-international-scientific-conference-international-relations-2017>

ЗМІСТ

Передмова	3
Розділ 1. СУЧАСНА СВІТОВА ЕКОНОМІКА: ТЕКТОНІЧНІ ЗРУШЕННЯ ТА СУПЕРЕЧЛИВІ ТЕНДЕНЦІЇ	5
1.1. Економічні центри сучасного світу	5
1.2. Інтеграція чи дезінтеграція?	20
1.3. Діджиталізація та розвиток телекомунікацій	35
Розділ 2. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ КРАЇН: СУТЬ, ОЗНАКИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	42
2.1. Методологічні засади дослідження соціально- економічних моделей суспільства	42
2.2. Критерії та показники класифікації соціально- економічних моделей	49
2.3. Класифікація соціально-економічних моделей європейських країн	56
Розділ 3. ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КРАЇНИ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ВИМІР	67
3.1. Природні та соціокультурні фактори формування іміджу країни	67
3.2. Політико-економічні фактори формування іміджу країни	76
Розділ 4. КИТАЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ	91
4.1. Аналіз регіональної структури китайських закордонних інвестицій	91
4.2. Європейський напрям китайського інвестування	100
4.3. Сценарії китайського інвестування в Україну	106
Розділ 5. СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ	112
5.1. Теоретико-методичні засади соціально відповідального інвестування	112
5.2. Аналіз розвитку соціально відповідального інвестування у світі	123
	131

5.3. Можливість адаптації світового досвіду
соціально відповідального інвестування до
українських реалій

Розділ 6. ДЕРЖАВНІ ПРОГРАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВ’ЯЗАННЯ КЛЮЧОВИХ ПРОБЛЕМ СУСПІЛЬСТВА	143
6.1. Оцінка процедури планування та реалізації державних програм Республіки Казахстан	143
6.2. Аналіз ефективності реалізації окремих державних програм Республіки Казахстан	148
Розділ 7. МУЛЬТИНАЦІОНАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА: ВПЛИВ НА ЕНЕРГЕТИЧНИЙ СЕКТОР СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	181
7.1. Мультинаціональні підприємства: поняття та типи	181
7.2. Роль мультинаціональних підприємств на світовому енергетичному ринку	188
7.3. Вплив діяльності мультинаціональних підприємств на економіку України	201
Розділ 8. РОЛЬ ЕКОКЛАСТЕРІВ ТА ЕКОІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	210
8.1. Кластерна політика ЄС та принципи організації екокластерів	210
8.2. Вплив екоінновацій на розвиток циркулярної та сталої економіки в ЄС	217

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА
В НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ**

Монографія

Електронне видання

Редактор М.С. Кузнецова
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-54, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.