

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



Науковий журнал

Виходить 6 разів на рік

Заснований у січні 2010 р.

Журнал визнано ДАК МОН України

як фахове видання з економічних наук

2019
№2⁽¹⁰³⁾

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

МАЗАРАКІ Анатолій Антонович, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ

Заступник головного редактора

ПРИТУЛЬСЬКА Наталія Володимирівна, д. т. н., професор,
перший проректор з науково-педагогічної роботи КНТЕУ

Відповідальний секретар

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана Володимирівна, д. е. н., професор,
проректор з наукової роботи КНТЕУ

Члени редакційної колегії (за галузями наук)

з економічних наук:

БЄЛОСТЄЧНИК Григорій, д. е. н., професор, ректор Молдавської економічної академії.
БЛАНК Ігор Олександрович, д. е. н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ.

БОХАН Аліна Василівна, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів КНТЕУ.

ГАЙДУКЕВИЧ Агнешка, д. е. н., професор кафедри міжнародної торгівлі Краківського економічного університету (*Польща*).

ГОНЕТ Войцеш, д. е. н., доцент Університету природничо-гуманітарних наук у Седльце (*Польща*).

ГОСПОДАРОВИЧ Анжей, д. е. н., професор Вроцлавського економічного університету (*Польща*).

ДОБІЯ Мечислав, д. е. н., професор Краківського університету економіки (*Польща*).

ДУГІНЕЦЬ Ганна Володимирівна, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

КАЛЮЖНА Наталія Геннадіївна, д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

КВАЧ Ярослав Петрович, д. е. н., професор, директор Одеського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

ЛАНЦЕ Наталя, д. е. н., професор Ризького технічного університету (*Латвія*).

МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

САЙ Валерій Миколайович, к. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків КНТЕУ.

ФЕДУН Ігор Леонідович, д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ШЛОСАРЧИК Богуслав, д. е. н., професор Жешувського університету (*Польща*).

з юридичних наук:

БАКАЛІНСЬКА Ольга Олегівна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.

ГУРЖІЙ Тарас Олександрович, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.

ДЕНШКО Людмила Миколаївна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного публічного права КНТЕУ.

КАВКА Інга, д. ю. н., професор Інституту права, адміністрації та економіки Краківського педагогічного університету (*Польща*).

КАЛЮЖНИЙ Ростислав Андрійович, д. ю. н., професор, заступник директора з наукової роботи Юридичного інституту Національного авіаційного університету (*Україна*).

КОПИЛЕНКО Олександр Любомирович, д. ю. н., професор, директор Інституту законодавства Верховної Ради України (*Україна*).

ЛАНЦЕ Роберт, професор права Балтиморського університету (*США*).

ОЛШІЙНИК Олег Вікторович, д. ю. н., с. н. с., професор кафедри загальноправових дисциплін КНТЕУ.

ОНДРОВА Драгомира, д. ю. н., завідувач кафедри державної політики і теорії державного управління, факультет державного управління, Університет Павла Йозефа Шафарика у Кошиці (*Словаччина*).

ОСИКА Сергій Григорович, к. ю. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ПРИМАК Володимир Дмитрович, д. ю. н., професор кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.

ФЕРНАНДЕС Антоніо Монтейро, д. ю. н., професор Нового університету Лісабону (*Португалія*).

ЯКУШЕВИЧ Адам, д. ю. н., доцент Інституту права, адміністрування та менеджменту Університету Казимира Великого в Бидгощі (*Польща*).

Засновник, редакція,
видавець і виготовлювач

К І Ї В С Ь К И Й
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Завідувач редакції

І. В. Кривицька

Редактори: **Е. Ю. Кириченко,**

І. Й. Рассказова

Художньо-технічний редактор

А. А. Савчук

Підписано до друку 17.04.2019.

Тираж 200 пр. Зам. 233.

Адреса редакції, видавця,
виготовлювача:

вул. Чигоріна, 57, м. Київ,
Україна, 01042

Телефон редакції: 529-30-61

E-mail: zt@knteu.kiev.ua

Свідцтво про державну

реєстрацію

серія КВ № 22092-11992ПР

від 16.05.2016

Індекс журналу в Каталозі видань

України на 2019 рік – 09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ

Свідцтво суб'єкта видавничої

справи серія ДК № 4620

від 03.10.2013

Видається за рекомендацією

Вченої ради КНТЕУ

(протокол засідання № 7

від 28.03.2019)

Передрук і переклади матеріалів,

опублікованих у журналі,

дозволяються лише зі згоди

автора та редакції



Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: Індекс Копернікус (Index Copernicus); реферативній базі даних «Україніка наукова», а також у пошуковій системі Академії Google (Google Scholar)

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2019

З М І С Т

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

ЛАГУТІН В.	Цивілізаційні та інституційні фактори глобальних економічних трансформацій XXI ст.	5
ОНИЩЕНКО В.	Гео економічний зміст міжнародних конфліктів	20
КАЛЮЖНА Н.	Детермінанти зовнішньоторговельних конфліктів	36
ХОДЖАЯН Аліна, ХОДЖАЯН Алла	Світова практика структурно-галузевих трансформацій	46
ГАЛЬКО С., ТЕРЕЩЕНКО С.	Зовнішня торгівля товарами: нові процедури СОТ	64
ЛЕБЕДЕВА Л.	Економічна теорія у дослідженнях XXI ст.	73
УМАНЦІВ Г., МАРТИНІВ І.	Глобальний вимір розвитку інтелектуальної власності	86

ФІНАНСИ, ОПОДАТКУВАННЯ, АУДИТ

МАЗАРАКІ А., ВОЛОСОВИЧ С.	Домінанти FinTech на ринку платіжних послуг	100
КАНЄВА Т., ДРЕПІН А.	Європейський досвід формування місцевих бюджетів	119
ПАСІЧНИЙ М.	Монетарна політика в трансформаційній економіці	135

C O N T E N T

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL TRADE

LAGUTIN V.	Civilizational and institutional factors of global economic transformations of the XXI century	5
ONYSHCHENKO V.	Geo-economic content of international conflicts	20
KALYUZHNA N.	Determinants of foreign trade conflicts	36
KHODZHAIAN A. O., KHODZHAIAN A. R.	World practice of structural and sectoral transformations	46
GALKO S., TERESHCHENKO S.	Innovation of the WTO on procedures for foreign trade in goods	64
LEBEDEVA L.	Economic theory in the studies of the XXI century	73
UMANTSIV H., MARTYNIV I.	Global measurement of intellectual property development	86

FINANCES, TAXATION, AUDIT

MAZARAKI A., VOLOSOVYCH S.	FinTech dominants in the market of payment services	100
KANIEVA T., DREPIN A.,	European experience of the local budgets formation	119
PASICHNYI M.	Monetary policy in transformation economy	135

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

ЛАГУТИН В.	Цивилизационные и институциональные факторы глобальных экономических трансформаций XXI в.	5
ОНИЩЕНКО В.	Геоэкономическое содержание международных конфликтов	20
КАЛЮЖНАЯ Н.	Детерминанты внешнеторговых конфликтов	36
ХОДЖАЯН Алина, ХОДЖАЯН Алла	Мировая практика структурно-отраслевых трансформаций	46
ГАЛЬКО С., ТЕРЕЩЕНКО С.	Внешняя торговля товарами: новые процедуры ВТО	64
ЛЕБЕДЕВА Л.	Экономическая теория в исследованиях XXI в.	73
УМАНЦИВ Г., МАРТЫНИВ И.	Глобальное измерение развития интеллектуальной собственности	86

ФИНАНСЫ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, АУДИТ

МАЗАРАКИ А., ВОЛОСОВИЧ С.	Доминанты FinTech на рынке платежных услуг	100
КАНЕВА Т., ДРЕПИН А.	Европейский опыт формирования местных бюджетов	119
ПАСЕЧНЫЙ Н.	Монетарная политика в трансформационной экономике	135

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

УДК 330.837:339.9 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)01)

ЛАГУТІН Василь д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: v.lagutin@knute.edu.ua
ORCID: 000-0001-6626-4381 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ФАКТОРИ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ХХІ СТ.*

Обґрунтовано цивілізаційні та інституційні засади дослідження змісту та наслідків глобальних економічних трансформацій у ХХІ ст. Виявлено основні фактори, тенденції і перспективи переформатування світового економічного порядку в контексті методології цивілізаційного та інституційного аналізу.

Ключові слова: глобальні трансформації, світовий економічний порядок, цивілізаційна парадигма, інститути, глобальне лідерство, глобальна периферія, транзит глобального лідерства.

Лагутин В. Цивилизационные и институциональные факторы глобальных экономических трансформаций ХХІ в. Обоснованы цивилизационные и институциональные основы исследования содержания и последствий глобальных экономических трансформаций в ХХІ в. Выявлены основные факторы, тенденции и перспективы переформатирования мирового экономического порядка в контексте методологии цивилизационного и институционального анализа.

Ключевые слова: глобальные трансформации, мировой экономической порядок, цивилизационная парадигма, институты, глобальное лидерство, глобальная периферия, транзит глобального лидерства.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. досить чітко намітилися нові мегатренди розвитку всесвітнього господарства, пов'язані із глобальними економічними трансформаціями. Світова економіка все більше перетворюється в арену фундаментальних трансформаційних

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Парадигмальні та концептуальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.» (номер державної реєстрації 0118U000126).

процесів, які фактично ведуть до зміни її природи, спонтанно породжуючи майбутні економічні форми, які виходять за межі звичних уявлень про світовий порядок.

Загострення міжцивілізаційних конфліктів показало внутрішню нестійкість моноцентричного (уніполярного) світового порядку, що сформувався з початку 1990-х років. «Моноцентризм» у світовій економіці, побудований на ідеології неолібералізму, все повніше виявляє свою дисфункціональність щодо забезпечення глобального розвитку, ефективності і соціальної справедливості у світі. Серйозні дисбаланси і асиметрії у світовому господарстві відображають цілий комплекс суперечностей між різними цивілізаціями, що вносить розлад у гармонію світового порядку.

Принципово важливим і визначальним стає вплив цивілізаційних та інституційних факторів на трансформаційні процеси, які відбуваються в світовій економіці. Йдеться про виняткову роль глобальних економічних трансформацій, розкриття емерджентних властивостей глобальних систем та оцінку взаємодії різних світових центрів економічної сили (глобальних лідерів).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теорії, методології і практики глобальних економічних трансформацій присвячено праці Д. Аджемоглу, Дж. Ейкенбері, Г. Кісінджера, Г. Колодко, Д. Норта, Д. Стокеса, Н. Фергюсона [1–7] та ін. Серед вітчизняних авторів, які досліджують проблеми трансформації глобальної економіки у цивілізаційному та інституційному контексті, слід відмітити Т. Артьому [8–10], О. Білоруса [11; 12], С. Корабліна [13], Т. Мельник [14], В. Онищенко [15], В. Сіденко [16; 17], А. Філіпенко [18; 19].

Проте чимало питань трансформації світової економіки залишаються дискусійними. Йдеться, насамперед, про теоретико-методологічні засади дослідження, цивілізаційні аспекти формування нових контурів світового економічного порядку, становлення нових інституційних форм взаємодії суб'єктів глобальної економіки, виклики та загрози, пов'язані з майбутніми напрямками глобальних трансформаційних зрушень.

Метою статті є розкриття теоретико-методологічних підходів до аналізу цивілізаційних та інституційних чинників майбутніх глобальних економічних трансформацій.

В основу дослідження покладена цивілізаційно-інституційна парадигма, тобто дослідницький інтерес зосереджений на цивілізаційних та інституційних засадах глобальних трансформацій.

Матеріали та методи. Теоретико-методологічною основою статті є наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів з проблем глобальних тенденцій і перспектив розвитку світової економіки, місця у цих процесах української економіки. У процесі дослідження використано сукупність традиційних і новітніх наукових методів та підходів: системний та структурно-функціональний, наукового абстрагування та логічного підходу, методологічні прийоми економічної футурології.

Результати дослідження. Під глобальними економічними трансформаціями розуміється зміна економічного змісту і структури світової економіки, а також відносин діючих у ній суб'єктів (країн) в економічній, інституційній і цивілізаційних сферах, що призводить до зміни їх геополітичного значення і світо економічного статусу. У статті аналізуються глобальні трансформації, пов'язані із реконфігурацією світової економіки, яка розглядається у двох аспектах: *по-перше*, можливостей транзиту глобального лідерства у контексті протистояння США, ЄС і Китаю; *по-друге*, перспектив висхідного розвитку країн периферії світової економіки у контексті покращання їх гео економічного місця у глобалізованому світі.

Радикальні та інтенсивні науково-технологічні і соціально-економічні трансформації у світовому господарстві в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. поки що не супроводжуються відповідним теоретичним осмисленням цих процесів. Традиційні уявлення й установки не дають дослідникам можливості здійснити належний науковий аналіз назрілих проблем, оцінити логіку розгортання нових процесів, зрозуміти їх глибинну сутність. Подібна ситуація загострює необхідність критичного переосмислення існуючих теорій і розробки нових, більш адекватних концептуальних і парадигмальних підходів до дослідження трансформацій світової економіки ХХІ ст. Особливу увагу при цьому слід приділити тим методологічним підходам, які дають змогу зрозуміти глибинні причини генезису всесвітніх економічних процесів та явищ.

Проаналізуємо найважливіші теоретико-методологічні підходи до вивчення задекларованої проблеми. Автор не ставить перед собою завдання в одній статті розглянути усі існуючі концептуальні підходи до аналізу глобальних економічних трансформацій у ХХІ ст. Йдеться лише про виділення кількох найбільш значущих теоретичних концепцій. До таких методологічних підходів, на основі яких можна досліджувати сучасні масштабні трансформації світової економіки, належать насамперед: світ-системна концепція І. Валерстайна, рівнева теорія світового порядку Г. Кісінджера, системно-еволюційний підхід Д. Модельські та В. Томпсона, теорія циклів міжнародного нагромадження Дж. Аррігі, футурологічна методологія Г. Колодко й Ю. Харарі.

У системній конфігурації світової економіки І. Валерстайн розглядав три зони: *центр* (ядро) як зону економічної, військово-політичної і культурно-технологічної сили; *периферію* (переважно відсталі та віддалені від центра економіки і цивілізації); *напівпериферію*, що займає проміжне становище між центром і периферією (як правило, країни, що піднялися з периферії завдяки динамічному розвитку, а також економіки, що «випали» з ядра і втратили колишню економічну силу) [20].

Г. Кісінджер обґрунтував рівневу концепцію світового порядку: *перший* (основний) рівень вважається застосованим до світу в цілому, що передбачає наявність системи поглядів, справедливих домовленостей та розподілу влади; *другий* (міжнародний порядок) – передбачає практичне

застосування сформованої в межах першого рівня системи правил (принципів) до значної частки світової економіки, що забезпечує вплив на глобальний баланс сил; *третій* (регіональний порядок) – передбачає застосування тих самих принципів (правил), але стосовно певної географічної зони [3, с. 20].

Д. Модельські та В. Томпсон у своїй системно-еволюційній моделі світової економіки показали можливості еволюційної трансформації системи світових центрів економічної і політичної сили, а саме їх динамічної ієрархії – наявність старого центру-лідера, нового центру-лідера, старого противоцентру і нового противоцентру та ін. [21].

А. Франк виявив закономірності періодичного переміщення центру ваги світового економічного і політичного розвитку зі Сходу на Захід і у зворотному напрямі – із Заходу на Схід. Центр світової цивілізації, виникнувши в Китаї, потім зміщувався на Захід і врешті-решт у Західну Європу та США, а тепер знов має повертатися в Китай [22].

Згідно з теоретичними поглядами Дж. Аррігі, після американського циклу нагромадження капіталу настає азійський цикл нагромадження, що об'єктивно призводить до реконфігурації світової економіки [23]. Підкреслюючи, що ключова роль у цьому процесі нині належить Китаю, Дж. Аррігі вказує й на важливу роль таких азійських країн, як Японія, Південна Корея, Індія та ін. Високі темпи економічного розвитку в останні десятиліття у Китаї та Індії змінюють профіль і структуру світової економіки.

Г. Колодко вважає, що в основу політичної економії майбутнього світової економіки є *методологічна триада* – цінності, інститути, політика [4].

Заслуговує на увагу методологія *футурологічного аналізу* Ю. Харарі, яка ґрунтується на принципах історичної визначеності у дискурсах про майбутнє, пріоритету науково-технологічних чинників, аналізу потенційних і реальних загроз світовому розвитку, взаємозв'язку викликів й варіантів вибору, врахування основних сил, що здатні впливати на майбутнє, підкреслення ролі цивілізацій та ідеологій тощо [24, с. 9–16].

Розвиток світової економіки в кінці ХХ ст. визначався реалізацією принципів відкритих ринків і демократії, прав і свобод людини, підзвітності держави, міжнародного права. Усі ці політико-правові та економічні цінності ідентифікувалися через політику і дії на світовій арені розвинених західних держав, насамперед, США.

Вбачається, що ХХІ ст. створюватиме нові можливості, відкриватиме нові перспективи для трансформації світового економічного порядку. Згадаємо, що у першій чверті ХХ ст. місце економічного і політичного лідера – Британської імперії – замінили США, передусім, завдяки своєму техніко-технологічному прогресу, могутній та зростаючій ролі фінансів і фінансового капіталу. Зміна глобального лідера у цей період здійснювалася «безболісно» тому, що вона відбувалася в межах єдиної західної цивілізації.

Фінансова складова транзиту глобального лідерства з часом ще більш посилилася із започаткуванням Бретон-Вудської валютно-фінансової системи, коли американський долар став провідною світовою валютою. Здійснення переважної більшості міжнародних розрахунків з використанням долара, а також заощадження золотовалютних національних резервів більшості країн світу в боргових цінних паперах казначейства США стали тими фінансовими інструментами, які забезпечували і забезпечують глобальні переваги американської економіки. Глобальна фінансова-економічна криза 2008–2009 рр. наочно продемонструвала, що у США значно ширше поле валютно-фінансових маневрів порівняно з іншими розвиненими країнами – курсової гнучкості американського долару з метою створення кращих умов для економічного зростання навіть за наявності значного бюджетного дефіциту і постійного збільшення грошової бази.

Фактично ситуація така, що у XXI ст. основними факторами глобальних реконфігурацій будуть зміни як у реальному, так і валютно-фінансовому секторі світової економіки. Йдеться про ймовірне визнання ролі більш надійної глобальної валюти не за американським долларом, а національними грошима іншої держави.

Глобалізація обумовила появу якісно нового рівня нестабільності розвитку світової економіки. В економічній науці це знайшло відображення в моделі *наної нормальності* («*new normal*»), яка була сформована після глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Для цієї моделі характерними є: структурна перебудова світової економіки, інноваційний розвиток технологій, зниження світового попиту на сировину, зміна напрямів руху глобального капіталу тощо.

Світова економіка постійно відчуває вплив гострих викликів, адже безперервно виникають соціально-економічні та політичні проблеми й ризики. На перше місце все більше виходить *основний глобалізаційний конфлікт* – між національними інтересами центру (ядра) глобальної економіки та інтересами розвитку людства в цілому. Основна проблема тут: як зробити так, щоб країни периферії та напівпериферії отримали більше шансів у реалізації наздоганяючої макроекономічної моделі розвитку? Головні центри глобальної економіки формують США і ЄС, їх стратегії зовнішнього управління стають основою політики розвитку країн периферії. Хоча існують межі, в яких центри сили спроможні впливати на фінансово-економічні процеси та явища в країнах периферії та напівпериферії.

Процес *глобальних економічних трансформацій* можна розглядати у контексті правил гри, які застосовують центри сили. За сучасних умов цим правилам найбільше відповідають недискреційні інституційні норми, запроваджені за домінуючої ролі провідних міжнародних організацій (*rules-base order*). Наявність глобальних політичних і економічних інститутів надає можливість розвиненим цивілізаціям впливати на прийняття та впровадження загальних правил, що дає змогу забезпечувати реалізацію їх інтересів. Йдеться про контекст інститу-

ціоналізації вироблення політико-економічного компромісу у межах наявного світового порядку, націленого на вирішення конфліктів у світовій економіці та політиці [25].

У ХХІ ст. буде посилюватися *цивілізаційна складова* глобальних трансформацій. Сьогодні дослідження глобальних трансформацій неможливо без оцінки значення тих процесів, що відбуваються у цивілізаційній та інституційній площинах. Цивілізаційна парадигма пізнання світових економічних процесів передбачає застосування системно-синергетичної методології дослідження, визнання альтернативності та багатоваріантності майбутнього соціально-економічного розвитку, розкриття різних стадій, рівнів та етапів розвитку тих чи інших цивілізацій.

З одного боку, світ стає більш уніфікованим, перебудовує свої цінності у напрямі самодостатності і свободи особистості, домінантності індивідуальних преференцій і відповідно – зростаючої складності економічних відносин. А з іншого боку, етнопсихологічні цінності кожної цивілізації ускладнюють органічне входження в логіку сучасних глобальних цивілізаційних трансформацій. Оцінюючи вплив новітньої інформаційної економіки на цивілізаційний розвиток, А. Мазаракі відзначав: «Очевидно, в планетарному масштабі межі ХХ–ХХІ ст. можна вважати часом вступу людства (в особі групи найбільш розвинених, правлячих бал у світовому масштабі, країн) в інформаційну епоху. Звичайно, більшість країн ще цілком належать (і невизначено довгий час будуть належати) до попередньої стадії розвитку. Однак оскільки процеси, що в них протікають, все більше визначаються впливом з боку найбільш розвинених країн (у тому числі й у формі реакцій на цей вплив), то і вони виявляються мимоволі причетними до початку інформаційної епохи» [26, с. 558–559].

Економіка початку ХХІ ст. фактично започаткувала нову еру системної трансформації – переходу до якісно нової *економіки майбутнього*:

- в якій людина стає головною метою розвитку;
- яка є постіндустріальною і базується на знаннях, інформації та інноваціях;
- до економіки сталого розвитку, яка не підкорює природу, а розвивається в органічному поєднанні з нею.

Поява в економічній науці нових підходів до змісту економіки ХХІ ст. чітко корелює зі становленням ідеї нової економічної нормальності.

Сьогодні стає все більш зрозумілим, що світове господарство ХХІ ст. буде характеризуватися *глобальною конкуренцією на рівні економіки знань*, коли головним чинником економічного розвитку стає інтелектуальний капітал і високі технології. Тобто стан і структуру світової економіки визначатимуть глобальні інноваційні переваги. Вбачається, що протягом усього ХХІ ст. відбуватиметься інтенсивна «глобальна гонка» провідних країн за інноваціями нових поколінь і новітніми високотехнологічними технологіями. А. Філіпенко вважає, що глобальні

трансформації у XXI ст. можуть відбуватися за двома сценаріями – *інерційним* (поступові трансформації) та *інноваційно-проривним* (радикальні трансформації на основі технологічних революцій і взаємопов’язаного розвитку цивілізацій) [27, с. 273].

Важливим у дослідженні трансформації світової економіки є *інституційний підхід*, в якому підкреслюється роль формальних і неформальних інститутів як правил взаємодії між суб’єктами світового порядку. Інститути відіграють вагомую роль у забезпеченні стабільності та розвитку різних міжнародних структур, що буде впливати на реконфігурацію світової економіки. Ідеальна конфігурація світового порядку повинна базуватися на інституційних правилах, що запроваджуються на основі домовленості сторін, відкритості їх поведінки, підпорядкованості цілям сталого розвитку людства у XXI ст.

Визначальною і найпоширенішою сьогодні у світі є ідеологія західної цивілізації – *неолібералізм*, який виступає ідеологічним фундаментом сучасного світового порядку. Ця ідеологія набула найширшого втілення у сучасному глобальному суспільстві як визначальна ідея організації його життєдіяльності – економічного, політичного, культурно-гуманітарного.

Лібералізація світової економіки у XX ст. вважалася однією з основних інституційних передумов високих темпів зростання ВВП на одну особу населення, більш справедливого розподілу доходів, кращих рівня, якості та тривалості життя громадян, низького рівня політичної й економічної корупції. Провідні міжнародні економічні організації в своїй діяльності реалізують ідею про потужні ліберальні інститути стабільності й розвитку, що забезпечують права і свободи, ринкові стимули економічної діяльності. У цих умовах вважається, що навіть для бідних країн периферії, які послідовно будуть зорієнтовані на дотримання принципів лібералізації, відкриватимуться нові можливості – вони зможуть розвиватися швидше і поступово вирівнювати свої соціально-економічні параметри з більш багатими країнами світу.

Західна цивілізація активно запроваджує у світі свої цінності як універсальні, які найкраще підходять для будь-якої іншої цивілізації. Західний світ реально перемагає у конкуренції ідеологій за незмінністю моделі інституціоналізації відносин світового порядку. Східна (китайська) цивілізація не висунула і не обґрунтувала альтернативної ідеології, що суттєво обмежує її вплив на світовий розвиток. Ідеологія конфуціанства не може запропонувати однакові (уніфіковані) для більшості країн правила та процедури. У кінці XX ст. наративи економічного лібералізму набули глобального (всезагального) вигляду. Здавалось, що перемога лібералізму над соціалізмом у 1990-х роках принесла «щасливий» кінець історії.

Однак уже у першій чверті XXI ст. людство поступово починає змінювати свої ідеологічні погляди. Багато процесів і явищ у світі вказують на корозію ліберальної ідеології, поступовий відхід від принципу абсолютизації ліберальної демократії. Усе частіше неоліберальні цінності

критикуються, а сама ліберальна візія починає вважатися небажаною. Сфера впливу неолібералізму обмежується, а на «вільне» місце часто-густо приходять оновлені релігійні й націоналістичні ідеології.

Чи зможе і коли саме Китай замінити США та відігравати таку саму роль у міжнародних економічних відносинах? Найпевніше, уся перша половина XXI ст. буде відображати процес реконфігурації (перформатування) світової економіки, пов'язаний з поступовим ослабленням ролі США як провідного світового центру економічної, політичної і фінансової потужності. Для США стратегічним противником сьогодні є і буде надалі Китай. Китай своїм економічним потенціалом, агресивними інвестиціями, активним експортом, підвищенням ефективності національної інноваційної системи, величезним і досить захищеним внутрішнім ринком загрожує економічній гегемонії США. У 2018 р. Китай увійшов до 20 найбільш інноваційних країн світу – 17 місце за глобальним інноваційним індексом (2016 р. – 25 місце). США, навпаки, втратили позиції, опустившись у 2018 р. на 6 місце з 4-го у 2016 р. [28].

Очевидно, що світові позиції США і Заходу слабшають і будуть слабшати й надалі. Хоча цей процес може бути дуже тривалим, тим більше, що західні країни роблять і будуть робити все можливе (і навіть неможливе) для утримання своїх лідерських позицій.

У 2016–2018 рр. у США досить чітко виявилися нові, як правило, більш ефективні напрями і заходи економічної політики, які отримали назву «*трампономіки*» – посилення ролі і місця держави у захисті національного ринку, податкове послаблення та інфраструктурне зміцнення, посилення регуляторних дій з метою надання преференцій американським виробникам, реалізація політики протекціонізму на світових ринках, підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності американських компаній.

Дії США сприймаються в КНР як намір призупинити національне відродження країни, що оголошено як довгострокову стратегію. Одна з важливих ініціатив у цьому напрямку – програма «Зроблено в Китаї – 2025», що має на меті перетворити країну на високотехнологічного виробника, який домінує у світі. Серед пріоритетних виділено розвиток десяти високотехнологічних промислових секторів: інформаційні технології; автоматичне машинне обладнання та робототехніка; космічне й авіаційне обладнання; морське обладнання і високотехнологічне судноплавство; сучасне залізничне обладнання; транспортні засоби та обладнання, що працює на новій енергії; силове обладнання; сільськогосподарське обладнання; нові матеріали; біофармацевтичні препарати і вдосконалені лікарські продукти.

Стратегічна програма «Зроблено в Китаї – 2025» органічно пов'язана з генеральним планом Нового шовкового шляху, що пов'язує процес виробництва із процесом обміну (реалізації продукції). Міжнародна мережа портів, залізничних і транспортних маршрутів буде забезпечувати для Китаю масштабні ринки збуту. До 2025 р. планується, що Китай стане «сильною державою», а до 2049 р. – «світовою державою».

Однак у цілому перспектива *транзиту глобального лідерства* на користь Китаю не виглядає безпроблемною й однолінійною. Дуже гострими є внутрішні проблеми в самому Китаї. Поліпшення життя китайських громадян формує у них надто великі очікування, які для значної частки населення виявлятимуться нездійсненими. Це буде ще більше посилювати соціальну нерівність і загострювати соціально-економічну ситуацію в середині китайського суспільства.

Альтернативним транзиту глобального лідерства можна вважати *модель поліцентричного світового економічного порядку* на основі поглиблення взаємоузгодженої політики країн-лідерів, їх готовності до збереження збалансованих глобальних економічних зв'язків, посилення довіри між країнами, в цілому демократизації політичних і економічних процесів на міжнародному рівні. Проте в умовах нерівномірності економічного розвитку можливі й протилежні тенденції – нескоординованість національних економічних політик, розбалансування міжнародних відносин, надмірні амбіції країн-лідерів, недовіра і навіть антагонізм між ними.

Сучасні геополітичні реконфігурації, які визначаються системною перебудовою світу, трансформують роль і місце Європейського Союзу в світовій економіці. Ризики подальшого розвитку ЄС і Єврозони, що посилюються на тлі політичних подій останніх років (Брекзит, протекціоністська політика президента США Д. Трампа), можуть стимулювати європейські країни до перегляду інституційних засад і принципів, що визначають формування наднаціональної політики. Так, значна частина країн-членів ЄС традиційно не вписується в маастрихтські критерії бюджетного дефіциту (3 % ВВП) і державного боргу (60 % ВВП). Очевидно, аби припинити втрачати свої політико-економічні позиції у світовій економіці, ЄС повинен не тільки модернізувати свої інституційні органи, але і трансформувати модель соціального ринкового господарства для підвищення конкурентоспроможності в умовах подальшого загострення глобальної конкуренції.

ЄС стикається із значними ризиками, пов'язаними із міграцією з країн Азії та Африки, необхідністю посилення контролю над кордонами і проблемами, що виникають у зв'язку із терористичними загрозами. Найнеприємніше, що міграція змінює соціальну і національну структуру суспільства європейських країн і створює виклики самій європейській ідентичності, що базується на християнсько-ліберальних цивілізаційних принципах. У XXI ст. європейській цивілізації потрібен новий баланс між відкритістю й самоідентифікацією, глобальним і регіональним, ліберальним і національним.

Виділимо тепер *основні фактори трансформації периферії світового господарства*. Країни периферії як малі відкриті економіки суттєво залежать від стану глобалізованої економіки. Будь-які негаразди і проблеми глобалізованого світу прямо і безпосередньо негативно впливають на стан національного ринку цих країн. Це – закономірність сучасної глобалізації для усіх малих відкритих економік. Економіка країн

периферії характеризується високим рівнем відкритості із залежністю національних товаровиробників від успіхів (невдач) торгівлі на світових ринках. Високий рівень відкритості робить ці країни уразливими до екзогенних чинників, оскільки нестабільність на глобальних ринках дуже швидко позначається на стані національної економіки (ендогенні економічні чинники при цьому майже не виявляються).

Міжнародні економічні організації та країни ядра світової економіки пропонують країнам периферії більше заощаджувати, інтенсивніше працювати і долати корупцію. Вашингтонський консенсус включав такі вимоги, як: захист прав власності, приватизація, лібералізація зовнішньої торгівлі, прямі іноземні інвестиції, бюджетна дисципліна, фінансова (валютна) відкритість, низькі ставки податків та їх широка база, низька інфляція. Якщо країни периферії досягають успіхів на цьому шляху, розвинені держави відкривають для них свої ринки. Внутрішній ринок бідних країн периферії дуже вузький, тому попит на національну продукцію є, в основному, зовнішній. Повною мірою такий рецепт економічного розвитку пропонується й для України. Однак, насправді, не все так просто. І справа тут в принципово різних цивілізаційних та інституційних структурах, технологічних укладах, ціннісно-культурних можливостях різних країн.

У світовій економіці виявляються суперечливі процеси як зближення, так й розходження напрямів розвитку (дивергенції) національних економік. Периферійні країни у XXI ст. ні у короткостроковій, ні у середньостроковій перспективах не перетворюються на розвинені. Здавалося б, інтенсифікація обміну інформацією та зниження витрат її передавання між різними країнами повинні були б сприяти впровадженню передових інститутів економічного розвитку в усіх країнах світу, а отже, сприяти вирівнюванню ступеня їх розвитку. Однак такі позитивні висновки щодо вигідних умов для розвитку бідних країн периферії за рідким винятком не спрацьовують на практиці.

Імпорт передових демократичних інститутів з країн центру (ядра) у країни, що знаходяться на периферії світового господарства, як правило, не дає позитивних ефектів. Неокласична теорія сформулювала чітку відповідь на те, чому так відбувається. Заважає корупція, яка в країнах периферії набула всеосяжного (системного) характеру і величезного розмаху. Тому всі політичні й економічні зусилля мають бути спрямовані на реалізацію антикорупційної політики.

Наявні в країнах периферії інститути відображають гострі інституційні патології (корупцію, тіньову економіку, слабкий захист прав власності, непрозорість приватного і державного секторів) й, крім того, знаходяться під впливом різних груп інтересів. В основі багатьох інституційних помилок є наївна віра лише в позитивні ефекти теореми Коуза: в те, що, як тільки права власності будуть розподілені належним чином, стануть розвиватися ефективні умови економічного розвитку. Наявні інститути власності фактично не забезпечують підтримку національного середнього класу і зростання його чисельності, а можливість його

реальної вертикальної мобільності низька. Характерною є інституційна неспроможність державних органів, які неефективно реалізують навіть найпривабливіші інвестиційні програми. Інституційний механізм розвитку в країнах периферії часто-густо має імітаційний характер.

Успішно захищати свої національні економічні інтереси країни периферії фактично не здатні. Тому більшість з цих країн навіть не формулює їх зміст. Те, що оприлюднюється, в кращому випадку є декларацією (часто нав'язаною ззовні) або простим бажанням, що не підкріплені ані відповідними ресурсами, ані політичною волею, без урахування геополітичних реалій.

Питання про місце України в конфігурації світової економіки оцінюється у вітчизняній науці неоднозначно. В. Тарасевич вважає, що Україна поки що зберігає здобутий у радянські часи напівпериферійний статус. Проте прискорення деіндустріалізації та структурної деградації економіки, погіршення соціально-економічних показників свідчать про посилення тенденції до периферизації або «третесвітизації» української економіки» [29, с. 19]. Висловлюється й точка зору, що Україна вже стала країною периферії [30, с. 140]. Поки що пріоритет експорту сировини і розширення трудової міграції українців можна вважати ознаками належності нашої країни до периферії світової економіки.

Майбутнє України, передусім через геополітичні чинники, – це інтеграція до ЄС. У цьому плані важливим є не лише зовнішнє поширення на Україну дії європейських інституційних правил, але й активне внутрішнє прагнення нашого громадянського суспільства до реалізації загальноприйнятих у Європі норм взаємодії влади і громадян. Інститути в Україні мають відповідати за всім своїм змістом європейським політико-економічним правилам. Рух вперед на цьому шляху – це реальні кроки у процесі наближення України до рівня соціально-економічного розвитку країн європейської напівпериферії. Перспективи повноправного безпосереднього членства в ЄС для України поки що є мало-реальними; інша справа – це поглиблене повномасштабне економічне співробітництво без формального членства. Саме таке співробітництво реально сприятиме подальшому наближенню України до Європейського Союзу та отриманню нею фактичних перспектив членства в ЄС.

Висновки. Серед цивілізаційних та інституційних факторів, що помітно впливають на глобальні економічні трансформації у XXI ст., насамперед, слід виділити такі: загострення проблем і суперечностей реалізації ліберальної (неоліберальної) ідеології; суперечливі наслідки технологічних інновацій і нових соціально-економічних інститутів; розширення явищ сепаратизму і «нового націоналізму» в багатьох країнах світу; посилення фінансово-економічного потенціалу китайської цивілізації; міграційна криза в країнах ЄС і США.

Очевидним стає те, що транзит глобального лідерства у XXI ст. пов'язаний із протистоянням економік США і Китаю. Темпи досягнення Китаєм статусу центру глобального домінування об'єктивно обмежуються зовнішніми і внутрішніми чинниками, зокрема необхідністю використання

істотно більших ресурсів на збереження соціально-політичної стабільності в середині країни, зменшення рівня соціального розшарування, подолання бідності і збільшення внутрішнього споживання.

Щодо економічної динаміки країн периферії (як і напівпериферії), то вона виявляється все більш залежною від стану та руху ключових економік світу. Перспективи економік країн периферії залежатимуть від того чи вдасться світу відійти від ортодоксальних неоліберальних постулатів Вашингтонського і Поствашигтонського консенсусів, а також зміни програмних підходів міжнародних фінансових організацій (МВФ і Світового банку).

Дискусійність порушених у статті проблем взаємозумовленості глобалістики, інституціональної теорії і футурології є очевидною. Парадигмальна і концептуальна значущість цієї взаємозумовленості важлива для переосмислення стратегії майбутнього у ХХІ ст. Щодо України, то йдеться про стратегію цивілізаційного прогресу (Україна – частина європейської цивілізації), розуміння необхідності інституціоналізації європейських перспектив українського суспільства. Україна у цих умовах має йти в руслі загальносвітових трендів, вчасно вловлюючи новітні трансформаційні процеси та відповідно реагуючи на них.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають. Київ: Наш формат, 2017, 440 с.
2. Ikenberry G. J., Parmar I., Stokes D. Introduction: Ordering the World? Liberal Internationalism in Theory and Practice. *International Affairs*. 2018. Vol. 94. № 1. P. 1-5. URL: <https://doi.org/10.1093/ia/iix277>.
3. Киссинджер Г. Мировой порядок. М.: Изд-во АСТ, 2015. 512 с.
4. Колодко Г. Куда идет мир: политическая экономия будущего. М.: Магистр, 2014. 528 с.
5. Норт Д., Волліс Дж., Вайнгест Б. Насильство та суспільні порядки. Основні чинники, які вплинули на хід історії. Київ: Наш формат, 2017. 352 с.
6. Stokes D. Trump, American Hegemony and the Future of the Liberal International Order. *International Affairs*. 2018. Vol. 94. № 1. P. 133-150.
7. Фергюсон Н. Великое вырождение. Как разрушаются институты и гибнут государства. М.: Изд-во АСТ, 2016. 192 с.
8. Артьонова Т. І. Глобальне економічне лідерство у контексті ціннісного аналізу. *Економіка України*. 2017. № 5-6. С. 123-135.
9. Артьонова Т. Європейські цінності: традиційний концепт в епоху глобальних ринкових трансформацій. *Економічна теорія*. 2017. № 4. С. 5-31.
10. Артьонова Т. Європейські цінності: інституційний простір цивілізаційного діалогу. *Економічна теорія*. 2018. № 3. С. 5-28.
11. Білорус О. Г. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму: монографія. Київ: Ун-т «Україна», 2016. 533 с.
12. Білорус О. Г. Інтровертний геоекономічний розворот США та його потенціальні глобальні наслідки. *Економіка України*. 2017. № 5-6. С. 67-77.
13. Кораблін С. О. Вашингтонський консенсус: тоді та тепер. *Економіка України*. 2017. № 12. С. 17-32.
14. Мельник Т., Конрад Ю. Інтеграція національних підприємств у міжнародні виробничі мережі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. № 5. С. 5-19.
15. Онищенко В. Методологічний дискурс міжнародного економічного партнерства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 5. С. 19-31.

16. Сіденко В. Методологічні засади аналізу глобальних кризових процесів. *Економічна теорія*. 2016. № 2. С. 90-91.
17. Сіденко В. Р. Важкі дилеми оновлення глобальної інституційної архітектури. *Економіка України*. 2017. № 4. С. 3-21.
18. Філіпенко А. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму. *Фінанси України*. 2017. № 1. С. 127-128.
19. Філіпенко А. Економічний світ: методологія. *Економічна теорія*. 2017. № 3. С. 5-22.
20. Wallerstein I. (2004). *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham: Duke University Press. 128 p.
21. Modelski G., Thompson W. R. (1996). *Leading Sectors and World Powers: The Coevolution of Global Economics and Politics*. Columbia, SC.: University of South Carolina Press. 263 p.
22. Frank A.G. (1998). *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley; Los Angeles; London: University of California Press. 416 p.
23. Arrighi G. (2007). *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twentyfirst Century*. London, New York: Verso. 418 p.
24. Харарі Ю.Н. 21 урок для 21 століття. Київ: Форс Україна, 2018. 416 с.
25. Rodrik D. (2016). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. URL: <https://www.amazon.com/Globalization-Paradox-Democracy-Future-Economy/dp/0393341283>.
26. Мазаракі А. А. Торговля: історія, цивілізація, мораль. Київ: Книга, 2010. 624 с.
27. Філіпенко А. Особливості дослідження глобальних трансформацій. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2012. № 1. С. 273-276.
28. Глобальний інноваційний індекс країн світу. URL: <https://ain.na/wp-content/uploads/2018/08>.
29. Тарасевич В. Чверть століття незалежності України: актуальні контексти та імперативи соціально-економічних реформ. *Економіка України*. 2017. № 8. С. 14-28.
30. Ткаченко В. Україна: «час війни й час миру». *Український історичний журнал*. 2017. № 1. С. 135-156.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2019.

Lagutin V. Civilizational and institutional factors of global economic transformations of the XXI century.

Background. *At the beginning of the XXI century the new megatrends of the development of the world economy, which are connected with global economic transformations, are quite clearly outlined. The world economy is increasingly turning into arena of fundamental transformational processes that actually lead to a change in its nature, spontaneously generating future economic forms that go beyond the usual perceptions of the world order. The influence of civilizational and institutional factors on the transformational processes taking place in the world economy becomes fundamentally important and decisive.*

Analysis of recent research and publications. *The works of many foreign and domestic researchers are devoted to the issues of theory, methodology and practice of global economic transformation. However, many issues of the transformation of the world economy remain controversial (civilizational aspects of formation of new contours of the world economic order, formation of new institutional forms of interaction of subjects of the global economy, challenges and threats associated with future directions of global transformational shifts).*

The aim of the article is to reveal theoretical and methodological approaches to the analysis of civilizational and institutional factors of future global economic transformations.

Materials and methods. *In the course of the research, a collection of traditional and the newest scientific methods of civilizational and institutional analysis was used: systematic and structural-functional methods, scientific abstraction and logical approach, methodological methods of economic futurology.*

Results. *XXI century will create new opportunities, open up new perspectives for the transformation of the world economic order. The world economy is constantly experiencing the impact of acute challenges, as socio-economic and political problems and risks are*

constantly occurring. The main centers of the global economy are formed by the United States and the EU, and their external management strategies are the basis of the policy of development of peripheral countries. Although, of course, there are boundaries in which the centers of power are able to influence the financial and economic processes and phenomena in the periphery and semi-periphery countries. The process of global economic transformation can be considered in the context of the rules of the game, which are used by the centers of power. Under current conditions, these rules are most consistent with non-dismissive institutional norms. A model of polycentric world economic order, based on deepening the mutually agreed policy of the countries-leaders, can be considered as alternative to transit of global leadership. The countries of the periphery as small open economies essentially depend on the state of a globalized economy. Any troubles and problems of the globalized world directly and immediately negatively affect the state of the national market of these countries. The future of Ukraine, primarily because of geopolitical factors, is integration into the EU. In this regard, it is important not only the external extension of the European institutional rules to Ukraine, but also the active domestic desire of our civil society to implement the standards of interaction between government and citizens commonly accepted in Europe.

Conclusion. Among the civilizational and institutional factors that have a significant impact on global economic transformations in the 21st century first of all, are as follows: the aggravation of problems and contradictions in the implementation of the liberal (neo-liberal) ideology; contradictory effects of technological innovations and new socio-economic institutions; the expansion of the phenomena of separatism and «new nationalism» in many countries of the world; strengthening the financial and economic potential of Chinese civilization; the migration crisis in the EU and the US.

Keywords: global transformations, world economic order, civilizational paradigm, institutes, global leadership, global periphery, transit of global leadership.

REFERENCES

1. Adzhemoglu, D., & Robinson, Dzh. (2017). *Chomu nacii' zanepadajut' [Why do nations break down?]*. Kyi'v: Nash format [in Ukrainian].
2. Ikenberry, G.J., Parmar, I., & Stokes, D. (2018). Introduction: Ordering the World? Liberal Internationalism in Theory and Practice. *International Affairs*. (Vol. 94), 1, 1-5. Retrieved from <https://doi.org/10.1093/ia/iix277> [in English].
3. Kissindzher, G. (2015). *Mirovoj porjadok [World order]*. Moscow: Izd-vo AST [in Russian].
4. Kolodko, G. (2014). *Kuda idet mir: politicheskaja jekonomija budushhego [Where the world goes: the political economy of the future]*. Moscow: Magistr [in Russian].
5. Nort, D., Vollis, Dzh., & Vajngest, B. (2017). *Nasyt'stvo ta suspil'ni porjadky. Osnovni chynnyky, jaki vplynuly na hid istorii' [Violence and social orders. The main factors influencing the course of history]*. Kyi'v: Nash format [in Ukrainian].
6. Stokes, D. (2018). Trump, American Hegemony and the Future of the Liberal International Order. *International Affairs*. (Vol. 94), 1, 133-150 [in English].
7. Fergjuson, N. (2016). *Velikoe vyrozhdzenie. Kak razrushajutsja instituty i gibnut gosudarstva [Great degeneration. How institutions are destroyed and states die]*. Moscow: Izd-vo AST [in Russian].
8. Art'omova, T. I. (2017). Global'ne ekonomichne liderstvo u konteksti cinnisnogo analizu [Global economic leadership in the context of value analysis]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 5-6, 123-135 [in Ukrainian].
9. Art'omova, T. (2017). Jevropejs'ki cinnosti: tradycijnyj koncept v epohu global'nyh rynkovykh transformacij [European values: a traditional concept in the era of global market transformations]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 4, 5-31 [in Ukrainian].
10. Art'omova, T. (2018). Jevropejs'ki cinnosti: instyucijnyj prostir cyvilizacijnogo dialogu [European values: institutional space of civilizational dialogue]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 3, 5-28 [in Ukrainian].
11. Bilorus, O. G. (2016). *Ekonomichna globalistyka. Svit-systema globalizmu [Economic globalization. World-system of globalization]*. Kyi'v: Un-t «Ukrai'na» [in Ukrainian].

12. Bilorus, O. G. (2017). Introvertnyj geoekonomichnyj rozvorot SShA ta jogo potencial'ni global'ni naslidky [Introspective geo-economic turning of the USA and its potential global consequences]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 5-6, 67-77 [in Ukrainian].
13. Korablin, S. O. (2017). Vashyngtons'kyj konsensus: todi ta teper. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 12, 17-32 [in Ukrainian].
14. Mel'nyk, T., & Konrad, Ju. (2017). Integracija nacional'nyh pidpryjemstv u mizhnarodni vyrobnychi merezhi [Integration of national enterprises into international production networks]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv National University of Trade and Economics*, 5, 5-19 [in Ukrainian].
15. Onyshhenko, V. (2018). Metodologichnyj dyskurs mizhnarodnogo ekonomichnogo partnerstva [Methodological discourse of the international economic partnership]. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo – Foreign Trade: Economics, Finance, Law*, 5, 19-31 [in Ukrainian].
16. Sidenko, V. (2016). Metodologichni zasady analizu global'nyh kryzovyh procesiv [Methodological principles of analysis of global crisis processes]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 2, 90-91 [in Ukrainian].
17. Sidenko, V. R. (2017). Vazhki dylemy onovlennja global'noi' instyucijnoi' arhitektoniky [Heavy dilemmas of renovation of global institutional architectonics]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 4, 3-21 [in Ukrainian].
18. Filipenko, A. (2017). Ekonomichna globalistyka. Svit-systema globalizmu [Economic globalization. World – system of globalism]. *Finansy Ukrai'ny – Finance of Ukraine*, 1, 127-128 [in Ukrainian].
19. Filipenko, A. (2017). Ekonomichnyj svit: metodologija [Economic world: methodology]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 3, 5-22 [in Ukrainian].
20. Wallerstein, I. (2004). *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham: Duke University Press [in English].
21. Modelski, G., & Thompson, W. R. (1996). *Leading Sectors and World Powers: The Coevolution of Global Economics and Politics*. Columbia, SC.: University of South Carolina Press [in English].
22. Frank, A. G. (1998). *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley; Los Angeles; London: University of California Press [in English].
23. Arrighi, G. (2007). *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twentyfirst Century*. London, New York: Verso [in English].
24. Harari, Ju. N. (2018). *21 urok dlja 21 stolittja [21 lessons for the 21st century]*. Kyi'v: Fors Ukrai'na [in Ukrainian].
25. Rodrik, D. (2016). *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. Retrieved from <https://www.amazon.com/Globalization-Paradox-Dwmcocracy-Future-Economy/dp/0393341283> [in English].
26. Mazaraki, A. A. (2010). *Torgivlja: istorija, cyvilizacija, moral' [Trade: history, civilization, morals]*. Kyi'v: Knyga. [in Ukrainian].
27. Filipenko, A. (2012). Osoblyvosti doslidzhennja global'nyh transformacij [Features of the study of global transformations]. *Strategija rozvytku Ukrai'ny (ekonomika, sociologija, pravo) – Strategy of development of Ukraine (economy, sociology, law)*, 1, 273-276 [in Ukrainian].
28. Global'nyj innovacijnyj indeks krai'n svitu [Global innovation index of the world countries]. *ain.na*. Retrieved from <https://ain.na/wp-content/uploads/2018/08> [in Ukrainian].
29. Tarasevych, V. (2017). Chvert' stolittja nezalezhnosti Ukrai'ny: aktual'ni konteksty ta imperatyvy social'no-ekonomichnyh reform [The quarter of the century of Ukraine's independence: the actual contexts and imperatives of socio-economic reforms]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 8, 14-28 [in Ukrainian].
30. Tkachenko, V. (2017). Ukrai'na: «chas vijni j chas myru» [Ukraine: «time of war and time of peace»]. *Ukrai'ns'kyj istorychnyj zhurnal – Ukrainian historical magazine*, 1, 135-156 [in Ukrainian].

УДК 339.982 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)02)

ОНИЩЕНКО Володимир д. е. н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: ov2016@ukr.net вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0003-3742-5195

ГЕОЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ МІЖНАРОДНИХ КОНФЛІКТІВ*

Визначено міжнародні конфлікти як природний стан міжнародних відносин, в тому числі і економічних, в основу виникнення та розвитку яких покладено асиметрію міжнародних відносин як їх об'єктивну, стійку характеристику. З'ясовано, що більшість конфліктів мають гео економічну природу і продукуються провідними суб'єктами світової економіки та політики.

Ключові слова: глобалізація, геополітика, гео економіка, інтереси, конфлікти, асиметрія міжнародних відносин.

Онищенко В. Геоэкономическое содержание международных конфликтов.
Определены международные конфликты как природное состояние международных отношений, в том числе и экономических, в основе возникновения и развития которых лежит асимметрия международных отношений как их объективная, устойчивая характеристика. Установлено, что большинство конфликтов имеют геоэкономическую природу и воспроизводятся ведущими субъектами мировой экономики и политики.

Ключевые слова: глобализация, геополитика, геоэкономика, интересы, конфликты, асимметрия международных отношений.

Постановка проблеми. Глобалізація залучає все більше суб'єктів світової політики та економіки у вирву взаємодій та взаємозалежностей, що призводить до турбулентності, виникнення біфуркаційних станів міжнародного середовища, на множині яких формуються та розвиваються різноманітні геополітичні та гео економічні конфігурації міжнародних відносин і міжнародних конфліктів. А тому природно, що проблеми економічних та торговельних суперечностей і конфліктів неможливо розглядати поза розумінням гео економічних намірів та стратегій основних акторів світової політики та економіки, дії яких спричиняють не тільки конфлікти між собою, але й між їх союзниками, тобто міжнародні конфлікти стають гео економічними, а подекуди і глобальними.

Розуміння онтології міжнародних конфліктів у дискурсі гео економіки й оцінка їх можливих наслідків дає змогу будь-якій країні приймати виважені рішення і мінімізувати ризики. Сьогодні це має особливе значення для України.

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Торговельно-економічні війни: національний та міжнародний вимір» (номер державної реєстрації 0118U000130).

© Онищенко В., 2019

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами взаємозв'язку світової економіки, міжнародної торгівлі, геоекономіки та геополітики активно займаються провідні політики й економісти світу, серед них українські фахівці: О. Білорус, А. Гальчинській, В. Горбулін, Д. Лук'яненко, А. Поручник, В. Сіденко, А. Філіпенко та ін. Щодо взаємозв'язку міжнародних конфліктів та геоекономіки, то слід відзначити публікації Н. Безрукової та М. Василенко [1], Т. Гордєєвої, Б. Парахонського, О. Шарова [2–4] та ін.

Втім, світ динамічно змінюється. Так, дослідження, проведене у 2000–2010 рр. М. Згуровським, Ю. Пахомовим та А. Філіпенко [5], наразі не є актуальними, тому що чітко визначився новий системний контур геоекономічних проблем, який сформував інший геоекономічний стан України, визначив іншу траєкторію її політичного та економічного розвитку. Перед країною стали нові важливі завдання: успішно протистояти агресивній геополітиці та геоекономіці Росії, залучивши якомога більше союзників на свій бік, активно вибудовувати ефективні стратегії подолання сильного супротивника. А для цього необхідно посилити дослідження у сфері міжнародних відносин, у тому числі й економічних, геополітики та геоекономіки, міжнародної конфліктології.

Мета статті – визначити природу сучасних міжнародних конфліктів у дискурсі геоекономіки.

Матеріали та методи. Матеріалами дослідження слугували праці вітчизняних та зарубіжних фахівців. У процесі підготовки статті використано загальнонаукові методи дослідження: історичного, логічного аналізу, синтезу та абстракції.

Результати дослідження. Генезис та розвиток економічних конфліктів слід розглядати у контексті геоекономіки, тому що її практики формують якісні та кількісні параметри економічної взаємодії основних суб'єктів на різних рівнях світової економіки. Існують дискусійні погляди на неї як науку: від визнання до заперечення. Авторська ж позиція полягає у розумінні геоекономіки як нормативної частини міжнародної політекономії (глобальної економічно теорії), а тому вона в цьому контексті має право на існування.

Узагальнюючи різні дефініції, можна сказати, що у широкому розумінні *геоекономіка* – це політико-економічні системно, методологічно та методично обґрунтовані методи та інструменти формування певної просторової (світової чи регіональної) економічної моделі й адекватної їй системи взаємодій між її суб'єктами. У більш вузькому контексті – це системне використання економічних методів та інструментів певним суб'єктом міжнародних відносин для впливу на інших акторів цієї сфери з метою реалізації власних інтересів. Інтереси ці можуть бути різними, наприклад, політичними, ідеологічними тощо, але, самі по собі, вони не мають власної цінності, а є інструментами досягнення економічних цілей як основи будь-якої влади. Таким чином, геополітика та геоекономіка мають одну мету, але різні методи та інструменти її реалізації.

Мета геоeкономiки – облаштування державою бажаного для неї економічного порядку на території, яка є пріоритетною для реалізації її національних інтересів. Таку територію адепти геоeкономiки часто називають геополітичним та геоeкономічним простором країни [6, с. 114]. Послідовна множина таких локальних просторів розглядається як спільний геопростір певної множини, наприклад, країн чи інших суб'єктів міжнародних відносин.

Основним *суб'єктом геоeкономiки*, як і геополітики, є держава, тому що вона може поєднати політичні, в тому числі силові та економічні методи конкурентної боротьби за «місце під сонцем». Але сьогодні необхідно відходити від звичного апелювання до поняття «національна економіка» та «національні інтереси», тому що вони відтворюються у транснаціональному контексті. Крім того, на національні інтереси більшості країн світу, в тому числі й України, впливають інтереси глобальних суб'єктів міжнародних економічних відносин (МЕВ), що необхідно враховувати. Це стосується транснаціональних корпорацій (ТНК), які, зважаючи на свою економічну могутність, можуть спрямовувати і спрямовують політику, в тому числі й економічну, багатьох країн, особливо, тих, що розвиваються у потрібних для себе напрямках. Згадаємо практику залучення до цих країн прямих іноземних інвестицій та участі національного бізнесу у *GVC*, яка контролюється ТНК. Важливу роль у світових економічних процесах відіграють також глобальні еліти та особистості, які формують глобальну суспільну думку, наприклад, Всесвітній економічний форум у Давосі, різні новітні політико-економічні течії (неолібералізм, неопротекціонізм, антиглобалізм, альтерглобалізм, неоглобалізм тощо).

Кожний суб'єкт геоeкономiки має свій геоeкономічний потенціал, під яким слід розуміти здатність країни чи іншого суб'єкта МЕВ до просування своїх інтересів на теренах міжнародного економічного простору та методи і інструментарій його реалізації. Саме вони формують основу суб'єктної геоeкономічної стратегії як системної дії на визначеному у координатах часу, цілей та потенціалів економічному просторі. Реалізація геоeкономічної стратегії завжди супроводжується певним збуренням міжнародного середовища, зміною архітектури взаємодій та взаємовідносин, що провокує його конфліктність у різних формах та змістах.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це відносини переважно між нерівними за своїми можливостями до розвитку суб'єктами (асиметричність потенціалів розвитку), природа яких визначається дивергенцією їх економічного, соціального та політичного буття, що зумовлює, в свою чергу, системну асиметрію МЕВ як у політичній, так і в економічній площинах. Асиметрія МЕВ – це нерівнозначність (диференційованість) відносин між їх суб'єктами з різним економічним потенціалом, цілями та геоeкономічними стратегіями. Конфліктність є наслідком цієї асиметрії і має стійку основу у контексті диференціації інтересів, доступу до ресурсів та геоeкономічних потенціалів суб'єктів МЕВ.

Будь-яка економічна взаємодія завжди асиметрична, так як вона продукується нерівноважним станом суб'єктів взаємодії. Асиметричність і нерівноважність діалогу між країнами є наслідком того, що кожний акт взаємодії – це, передусім, зміна стану суб'єктів взаємодії, який не може бути однаковим (симетричним) для кожного з них. Тобто діалог як акт взаємодії продукує новий стан асиметрії. А тому асиметрія є об'єктивною і стійкою характеристикою світового економічного та політичного простору та базовою умовою міжнародної політики, в тому числі й економічної. Формально закріплена у міжнародних документах рівність прав у взаємодії між сторонами не може гарантувати рівності у реалізації можливостей впливу сторін міжнародного діалогу, тому що потенціал до цього у сторін різний. У той же час, нерівність потенціалів структурує всі аспекти взаємодій між державами, формуючи не тільки їх інтереси та ресурсну базу взаємодії, але й сприйняття її стратегічного контексту [7, с. 125]. Асиметрія певного гео економічного простору зростає зі збільшенням кількості центрів формування та просування гео економічних інтересів, так як вони втягують інші країни в орбіту свого впливу, намагаючись збільшити свої гео економічні можливості, що неминуче призводить до ескалації конфліктів.

Для пояснення онтології міжнародного економічного конфлікту часто використовують діалектичний підхід, але тоді постає питання про виникнення протилежностей та протиріч між суб'єктами та їх природу. У цьому контексті слід звернутися до екзистенціалізму С. Кьєркегора, К. Ясперса, М. Хайдеггера, за яким будь-яка соціальна система, в тому числі і держава, є проекцією людських індивідуальних і колективних смислів та інтенцій.

Основним суб'єктом міжнародних економічних відносин є держава – структурно (інституційно) організована соціальна, відкрита, нестационарна саморегулююча у режимі гомеостазу система, елементами якої є люди, що мають цінності, свободу волі, інтенції тощо. Формальними інваріантами для держав як систем, що взаємодіють, є: культура та її інститути; прагнення до постійного розвитку та збереження системної цілісності (суверенітету); стратегія життєдіяльності та потреба у ресурсах. Для кожної держави змістовні якісні параметри зазначених інваріантів різні. Саме це «різне» і визначає генезис та розвиток протиріч і конфліктів у процесі взаємодії між системами. Конфлікт є атрибутом людського буття, тому що: *по-перше*, будь-яка економічна взаємодія не існує поза людиною; *по-друге*, проблеми держави, в тому числі і її конфлікти, мають екзистенціальний зміст, так як вони визначаються змістом буття та життєдіяльності її громадян.

Під *міжнародним економічним конфліктом* слід розуміти протиріччя між суб'єктами МЄВ з приводу економічного впливу, статусу, володіння дефіцитним ресурсом тощо. Конфлікт не обов'язково має зводиться до ситуації антагонізму сторін, тому що будь-який економічний конфлікт, крім війни, може бути трансформований у стан, досягнення

якого матиме позитивний результат для всіх сторін (до кооперативної гри з позитивною сумою). Економічна ж війна – це гра з від’ємною сумою, тому що тією чи іншою мірою несуть збитки всі її сторони, і не факт, що переможець може компенсувати свої втрати за рахунок переможеного.

Предметом геоекономічного конфлікту є обмежений ресурс. Особливо це виявляється на рівні бідних країн, де навіть є привід говорити про його мальтузіанську природу. У цьому контексті слід згадати африканську трагедію Руанди та Бурунді у 80–90 роки ХХ ст. (1994 р. – геноцид у Руанді), яку спричинили демографічні проблеми та нестача землі.

Предметом економічного конфлікту можуть бути й нематеріальні активи: ідеї, ідеології, моделі тощо, які інституціонально формують життя та економічну діяльність. Р. Хайлбронер справедливо зауважує, що «...теорії великих економістів потрясли світ, а їх помилки були для нього згубними»* [8, с. 14]. Згадаємо вчення К. Маркса та економічну практику комуністів; розходження у тлумаченні концепції вільної торгівлі, протекціонізму, теорії порівняльних переваг і втілення їх у практику економічної та торгової політики держав, що призводить до економічних конфліктів і навіть торговельних війн; особливий шлях Китаю; економічну політику соціалістів Венесуели тощо – прикладів достатньо. Ми по-різному бачимо світ і оперуємо різними моделями світоустрою не тільки у теоретичній площині, але й намагаємося їх втілювати. З цього приводу слушно зауважив видатний письменник і філософ Х. Борхес: «можливо уявити, що світу як чогось органічного, єдиного, світу у розумінні, яке має це претензійне слово, не існує. Якщо ж такий і є, то нам невідома його мета; ми повинні вгадувати слова, визначення, етимології і синоніми таємного словника Бога. Неможливість досягнути божественну схему світу не може, однак, відбити у нас бажання створювати наші, людські схеми, хоча ми розуміємо, що вони – тимчасові» [9, с. 218]. До цього актуального пасажу можна додати, що світ у своєму розвитку набуває обличчя найбільш конкурентної культури, і це теж тимчасово – лідери змінюються, змінюються і його обличчя. Щодо сьогоденних розмов «про необхідність переходу до нової моделі глобалізації і світового устрою», то вони безпідставні. Силою нав’язати якусь модель неможливо, а нової моделі як альтернативи існуючій поки що не видно.

Для досягнення мети держави у своїх геоекономічних стратегіях використовують різноманітні інструменти: торговельну та інвестиційну політику, економічні санкції, енергетичну та сировинну політики, інформаційний тиск та ін. Наприклад, сьогодні одним із важливих інструментів геоекономіки стала частково керована міграція, яка здійснює потужний економічний та політичний тиск на багаті країни (проблеми США з Мексикою; «караван мігрантів» з Гондурасу до США восени 2018 р.; проблеми з мігрантами у ЄС).

* Усі цитати з іншомовних джерел наводяться у перекладі автора статті.

Особливе значення мають інформаційні технології, які відіграють надзвичайну важливу роль у формуванні ідеологій, переконань, цілей та засобів їх реалізації. Викривлення інформаційного простору зумовлює уявні загрози та ризики, які можуть спричинити різноманітні конфлікти. Неправда та постправда стають потужною зброєю у різного роду протистояннях на міжнародній арені, тому що вони підбивають довіру, яка є основою глобалізованого мережного суспільства та його економіки. Як показали дослідження спеціалістів Массачусетського університету, неправдива інформація розповсюджується у Твіттері набагато швидше, ніж правдива [10]. Зважаючи на поширення і складність мереж у глобалізованому світі та можливих методів їх використання для розповсюдження впливу, вони стають ідеальним інструментом у гео економічній боротьбі. Достатньо, на перший погляд, незначного збурення у цій мережі, і воно спричинить лавину дій та непередбачуваних наслідків («ефект метелика»).

Природно, що застосування певних гео економічних інструментів потребує їх ресурсного забезпечення, і, насамперед, економічного змісту з політичним, ідеологічним, інформаційним, військовим тощо супроводом. Так, якщо країна має намір реалізувати свої інтереси через торговельну політику, то вона повинна мати певні потенціальні можливості для цього, наприклад, конкурентоспроможну товарну та маркетингову політику, ефективну торговельну дипломатію тощо. Тому нині успішність держави на ринках визначається не тільки традиційним інструментарієм торгової політики (тарифна та нетарифна політика держави тощо), а, насамперед, конкурентоспроможністю її економіки.

Знання у поєднанні з ринковою владою генерують інновації, змінюють світ і наше життя. Економічна карта світу відображає, що успішними є країни, що мають високорозвинений людський капітал. Тому йде активна боротьба за таланти, пошук їх по всьому світу. Але для того, щоби їх виховати та залучити до себе, країнам необхідно створити особливий клімат, який би приваблював таланти, створював умови для прояву їх індивідуальної ідентичності та спрямовував реалізацію їх потенціалу у творче русло. Креативні особи, як відзначає Р. Флорида, концентруються в «особливих містах», де вони мають значні шанси зустріти подібних до себе, де у них є вибір сфер застосування свого таланту, тобто де є умови для їх непересічного існування [11, с. 22]. Цей факт завжди робив міста важливими суб'єктами світової цивілізації (давні Рим та Афіни, середньовічні європейські університетські та торгові міста, сучасні Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Париж, Лондон, Шанхай та ін.). Чим більше таких міст має країна, тим ширші у неї можливості для відтворення людського капіталу.

Сутність людського капіталу полягає в тому, що він відтворює не тільки прагматичні технології, але й суспільні, тобто технології життя, створює нові цінності та нові світи, що формує нові конкурентні можливості для країни у її гео економічних прагненнях. Нині лідером у цій сфері

є США, бо саме вони діють глобально і залучають таланти зі всього світу. Наприклад, за даними В. Сіденка, частка магістрів та докторів наук, народжених за кордоном, серед зайнятих у науково- і технологічно містких професіях США становили у 1993 р. відповідно: 20,7 та 24,8 %; у 2013 р. – 36,7 та 42,2 % [12, с. 65]. Більше третини нобелівських лауреатів за 1901–2018 рр. є громадянами США; близько 70 % лауреатів – громадяни США, Великої Британії, Німеччини та Франції.

Інновації змінюють наше ставлення до традиційних ресурсів. Геоелектронічні стратегії, в основі яких знаходиться маніпулювання певним ресурсом, наприклад, енергетичним (нафта, газ), активно використовують багаті на них країни. Але на них є завжди асиметрична відповідь – інноваційність. Сьогодні необхідно концептуально по-іншому підходити до проблеми відтворення енергетичних ресурсів і розробляти технології життєдіяльності, які потребують нових більш ефективних способів відтворення енергії, а не конкретно нафти, вугілля чи газу. США вирішують свої проблеми енергозабезпечення через втілення нових технологій, наприклад, у сфері нафтодобування, енергозберігаючих технологій, через активний розвиток електромобільного транспорту тощо. Данія, Норвегія, Швеція, Голландія, ФРН та інші країни активно запроваджують нетрадиційні джерела енергії. Тобто боротьба йде не у площині дефіцитності енергетичних ресурсів, а у сфері створення нових, більш ефективних і безпечних технологій відтворення енергії. Тому успішність геоелектронічних протистоянь визначається технологічними можливостями країн. Інноваційність – це той ресурс, який забезпечує перемогу у будь-яких протистояннях, у тому числі і геоелектронічних. У цьому аспекті примітним є те, що США у своїх претензіях до Китаю зосередили увагу на інтелектуальній сфері, на правах щодо результатів інтелектуальної діяльності. Основна й першочергова мета США – не дати Китаю нечесним шляхом посісти лідируючі позиції у галузі передових технологій, що підтверджується судовим процесом проти китайської *Huawei Technologies Co. Ltd* та інших компаній.

Чи можливо керувати сьогодні геоелектронічними процесами та успішно вирішувати міжнародні конфлікти, суперечки тощо? Питання риторичне. У цій площині розглянемо процес урегулювання міжнародних торговельних конфліктів та суперечок на прикладі Дохійського раунду.

Вважається, що основне протиріччя міжнародної торгівлі – нерівномірність участі країн у торгівлі і, як наслідок, нерівномірність розподілу світового доходу між ними, і що завдяки «несправедливій торгівлі» багаті країни багатіють значно більше, ніж бідні. Більш того, як стверджує Е. Райнерт, багаті країни багатіють, а бідні – біднішають, і щоб вирішити цю проблему потрібно бідним країнам надати пільгові режими торгівлі, щоб вони захистили свої ринки, а багаті країни відкрили свої і таким чином торгівля менш розвинених країн буде зростати і вони будуть інвестувати доходи у розвиток своєї промисловості та багатіти [13]. Для довідки: розрахунки, за даними Світового банку,

показують, що світовий ВВП у 2018 р. оцінюється у 80 трлн дол. США; 2/3 його припадає на країни ЄС, США, Канаду, Японію та Південну Корею, Австралію та Нову Зеландію; 23 % – на Китай, Індію, Бразилію та Росію; на всі інші країни – трохи більше 10 % [14]. Ці цифри корелюють з обсягами міжнародної торгівлі та розподілом доходу від неї. Оцінка автора: розподіл світового доходу від торгівлі приблизно у 2017 р. виглядав як 70 : 30 на користь багатих країн за умови включення Китаю до країн, що розвиваються; а без Китаю – 90 : 10.

Дохійський раунд, а також наступні конференції міністрів (о. Балі, 2013 р.; м. Найробі, 2015 р.) так і не усунули цього заявленого основного протиріччя, тому що цього зробити неможливо з двох причин. *По-перше*, у консенсусному режимі, у якому задіяні практично всі країни (161), що є членами СОТ, їх вирішити неможливо, що доведено автором [15]. *По-друге*, навіть якщо розвинені країни погодяться на всі умови, то проблема все одно не буде вирішена, тому що інноваційність економіки, і, відповідно, більша частина доданої вартості притаманна провідним країнам, і те, що вони можуть поступитися лідерством, – пусті розмови. *По-третє*, менш розвинені країни через різні обставини, в тому числі і цивілізаційні, не можуть творчо відтворювати сучасні технології і адекватний їм менеджмент та маркетинг.

Проблематичність домовлятися на глобальному рівні підштовхує країни до створення регіональних торговельних угод (РТУ; на 01.01.2017 СОТ відомо 625 угод, 419 з яких діючі [16]). Це породило слушні думки, що слід трансформувати СОТ у напрямку формування «територіальних груп за інтересами» (що й відбувається), що можливий відхід від одностайності як головного принципу при формуванні глобальних угод країн за окремими питаннями, у тому числі, і секторальним. Основними напрямками реформування глобальної торгової системи є:

- удосконалення механізмів вирішення спорів;
- активізація торговельних функцій СОТ;
- удосконалення системи моніторингу торговельних правил членів СОТ;
- більш гнучке врахування інтересів країн;
- посилення тиску на ТНК у напрямі застосування ними інструментів обмежувальної практики та їх більшої соціальної відповідальності;
- активне запровадження електронної торгівлі.

Нинішня хвиля протекціонізму створить серйозні проблеми для світової економіки та торгівлі. Проте не слід перебільшувати загрози. Автор поділяє думку Дж. Д. Сакса, що «...націоналізм (*мається на увазі протекціонізм – О. В*) – це реальна, але навряд чи критична загроза. Протекціонізм президента США Дональда Трампа виявляється радше на словах, ніж на ділі. А підтримка глобалізації Сі Цзіньпіном та ініціатива «Один пояс, один шлях» мають вагу не більше, ніж націоналістичні заяви в Європі та США» [17, с. 60].

Щодо архітекτονіки світових геоекономічних процесів і конфліктів, глобального лідерства і геоекономічних стратегій США написано багато цікавих досліджень, зокрема, слід відзначити працю Р. Блеквілла та М. Харріса «Війна іншими засобами» [18]. Попри існуючі закиди про кінець лідерства США і настання ери Китаю, не слід вважати, що це станеться швидко. Надто великий цивілізаційний розрив між Євро-Атлантичним світом та іншими країнами, в тому числі і Китаєм.

Розглядаючи можливі варіанти геоекономічного пасьянсу, не можна залишити поза увагою економічні відносини між США та Китаєм, тому що торговельно-економічні відносини між ними послуговували основою глобального економічного зростання протягом останніх двох десятиліть, а їх погіршення може істотно вплинути на динаміку світової економіки. Нині ці відносини дали тріщину з ініціативи США. Зауважимо, що претензії США до Китаю виправдані: з 2003 р. Китай є членом СОТ з багатьма преференціями як країна на той час бідна, але яка хоче розвиватися, і світове суспільство пішло назустріч. Китай максимально використав їх і перетворився в одного з лідерів світової економіки. А тому сьогодні слід переглянути дещо у відносинах не тільки Китаю зі США, але й з іншими країнами. Головне, що зумовило США звернутися до перегляду торговельних відносин з Китаєм (ініціатором був не Китай, його існуюче становище задовольняє повністю), це неймовірний дефіцит торговельного балансу США з ним – 375 млрд дол. США у 2017 р. Чим це можна пояснити і чому незадоволені США?

По-перше, зависоким середньозваженим митом Китаю: для довідки (2017 р.): середньозважене мито США: загальний рівень – 3,3 %; аграрний сектор – 5,2; неаграрний сектор – 3,2; автомобілі – 2,5. Китай відповідно: 9,9 %; 15,5; 9,0 та 25,0 % [19].

По-друге, несанкціонованим використанням інтелектуальної власності США та інших країн (за оцінками Комісії з крадіжок інтелектуальної власності, втрати американської економіки від вкрадених технологій оцінюються у 300 млрд дол. США, де частка Китаю становить від 50 % (150 млрд) до 80 % (240 млрд) цих втрат) [20].

По-третьє, утриманням низького курсу юаня відносно долара.

По-четверте, поширеною державною підтримкою національних виробників та інвесторів, так як більшість великих компаній Китаю належать державі.

Західні експерти звертають увагу на той факт, що 12 найбільших китайських компаній є державними. Більш того, зі: 120 компаній материкового Китаю, які увійшли до рейтингу *Fortune Global 500* (2017 р.), приватних лише 24; близько 50 % китайської економіки контролюється урядом [21].

Претензії серйозні, але, попри ці обставини, торговельної війни між Китаєм та США не буде. Китай та США підуть на поступки, тому що їх економіки занадто взаємозалежні. Стався симбіоз економік двох глобальних держав, з'явилося нове обличчя економічної глобалізації, яке

Н. Фергюсон назвав Кімерікою [22, с. 335]. У 2017 р., за статистикою СОТ, експорт США до Китаю становив 130,4 млрд дол. США, (8,4 % експорту США та 7,1 % імпорту Китаю); імпорт з Китаю до США – 505,6 (22,3 % експорту Китаю та 21 % імпорту США); сальдо на користь Китаю 375,2 млрд дол. США [16]. У випадку торговельної війни замінити Китаю ринок США буде дуже складно, а тому його буде чекати криза надвиробництва. Ринок же ЄС як можлива альтернатива ринку США перегрітий, жорстко захищений, зайти на нього важко. До того ж, ЄС в економічному протистоянні США з Китаєм буде на боці американців.

Щодо геополітичних претензій Китаю, то вони відображені у концепції «Один пояс, один шлях», яка прийнята у 2014 р. й офіційно названа ключовою програмою довгострокового розвитку країни, що розставляє нові акценти у розвитку глобальної економіки та політики. При цьому Китай запевняє, що не буде намагатися стати за будь-яку ціну глобальним лідером, буде поважати інтереси всіх країн тощо. Але це все слова, насправді Китай активно бореться за світове лідерство.

Якщо ініціатива буде реалізована у тому вигляді, в якому вона задумана, то, за оцінкою ЮНКТАД, очікується залучення інвестицій у обсягу 900 млрд дол. США. Відзначається також, що більша частина проекту існує поки що на папері, і темпи його реалізації та впливу на економіку Китаю та світу будуть залежати від того, яким чином Китай усуне свої внутрішні економічні перекося, а також від методів фінансування запланованих інвестицій у країнах, які можуть брати участь у ініціативі [23, с. 9].

Реалізація цього проекту може кардинально змінити геоекономічну карту світу, так як зробить з Китаю державу у політичному та економічному плані світовим гегемоном. Але двом гегемонам вжитися неможливо, а тому між США та Китаєм боротьба буде посилюватися у всіх напрямках: політичному, економічному та військовому. Китай зараз намагається мобілізувати зусилля у пошуку союзників, насамперед, це країни Південно-Східного азійського регіону (без Японії та Кореї), Євразійського, передусім, Росія; можливі варіанти у південно-американському та африканському напрямках. Індія до Китаю не долучиться, як і В'єтнам; під питанням Філіппіни та Індонезія. Чи може такий склад «китайської асоціації» вступити у рівну конкурентну боротьбу зі США та їх союзниками? Мабуть що ні, бо Китай програє протистояння. Китай це розуміє і на конфронтацію не піде, а буде вести копітку роботу, поступово наближаючись до п'єдесталу глобального лідера. Але суто китайська модель глобалізації не має перспектив, тому що занадто специфічна цивілізація, може у разі, якщо переважна більшість населення планети будуть китайці. Є думки, що Китай привнесе у процеси глобалізації більш гуманності та толерантності. Омана! Сутність економічної політики Китаю – імперіалізм, що переконливо доводять А. Брюне та Ж.-П. Гішар [24]. До того ж Китай має серйозні

проблеми: він стоїть перед вибором – продовжувати розвиток під керівництвом комуністів чи вибрати новий шлях. Країна, яка стоїть перед вибором і сумнівається, не може бути цивілізаційним лідером.

Вірним союзником Китаю намагається стати Росія, яка планує за його допомогою стати економічним і політичним лідером на пострадянському просторі, а може й на більшому. Україна, Білорусь і Казахстан – це програма мінімум. Програма максимум – це не тільки контроль над країнами Балтії, створення зон нестабільності у Польщі, Румунії, Болгарії, Греції, а й формування таких самих зон у Німеччині, Франції, центральних та південних країнах ЄС. Козирі РФ у глобальних претензіях – енергоресурси та ядерна зброя. Росія також активно застосовує структурування проросійських діаспор не тільки на теренах пострадянського простору, але й по всьому світу. Щодо її амбіцій, то вони мають бути адекватними її економічному та військовому ресурсу. І хоча військовий ресурс вона має, але історія не знає прикладів, щоби країна дозволяла своїм геополітичним амбіціям перевершувати свій економічний потенціал. До того ж, гонка озброєнь, що почалася і набирає обертів, розорить Росію, як у свій час СРСР.

Політика України, за умов, що склалися навколо неї, повинна бути максимально виваженою, багатоваріантною, з широким горизонтом прогнозування наслідків при різних можливих варіантах світової геополітичної та геоекономічної ситуації. Головною проблемою України є Росія, яка прямо загрожує політичному та економічному суверенітету країни. А тому наше завдання мобілізувати всі зусилля нації і допомогу світової спільноти для протистояння імперським зазіханням Росії.

Україна вже втягнута у різні форми геоекономічного протистояння з Росією. Найбільш відома «енергетична війна», яку вже давно розв'язала й успішно втілює Росія. Те, що «Північний потік – 2» буде реалізований, а Німеччина не примусить Росію врахувати економічний інтерес України, майже факт. Слід чітко розуміти, що українська проблема є наріжним каменем російської зовнішньої та внутрішньої політики, це її основний геополітичний пріоритет, і на поступки вона добровільно ніколи не піде. Тому будь-які обіцянки і можливі угоди щодо України, які Росія сьогодні пропонує Європі заради створення свого газового спрута на її теренах, то, як говорив О. Бісмарк, вони не вартують навіть паперу, на якому написані.

Європа сьогодні зайнята внутрішніми проблемами і на інші реагує кволо. Слушно зауважує В. Горбулін, що Європа дедалі більше занурюється у власні справи, що тиск Росії наростає, що активність Кремля – прямий наслідок надміру «акуратної» європейської політики у сфері безпеки. «Імітацією дійової реакції Європи щодо подій навколо України стають багатослівні декларації, половинчасті резолюції, різноманітні конференції. Тому Україні як ніколи необхідне єднання на тлі дедалі агресивнішої політики Росії і дедалі більш розгубленої Європи» [25].

Ще одна проблема постає перед нами, відкривається новий фронт – північний. Ми повинні пильнувати за розгортанням подій навколо Білорусії, з якою Росія останнім часом активно просуває проект створення у повному обсягу союзної держави, що може завдати нашій економіці суттєвої шкоди через згортання торговельно-економічних відносин. Для довідки: товарообіг між Україною та Білорусією у 2017 р.: експорт – 1253, 7 млн дол. США; імпорт – 3300 млн дол. США [26]; у 2017 р. Україна отримала від Білорусії 77 % всього імпорту бензину, 44 % імпорту дизельного палива та 25 % автомобільного газу [27].

Останнім часом пошвалялися розмови про необхідність активізації Україною китайського вектору зовнішньоекономічної політики. Безумовно, це робити потрібно, але тут є певні застереження гео економічного змісту, про які говорить, наприклад, О. Шаров [4, с. 17]. Суть їх полягає в тому, що:

- масштабна співпраця з Китаєм неминуче веде до євразійської інтеграції України, що буде активно підтримуватися Росією;
- співпраця з Китаєм буде знаходитися під впливом Росії, зважаючи на їх задекларовані стратегічні відносини;
- активна співпраця з Китаєм може ускладнити наші економічні відносини з ЄС та США;
- китайська сторона поки що не бачить перспектив участі України у їх амбіціозному проекті «Один пояс, один шлях», а це ставить під сумнів зацікавленість Китаю у реалізації широкомасштабних промислових та інфраструктурних модернізаційних інфраструктурних проектів в Україні.

Щодо торговельних відносин та режиму вільної торгівлі з Китаєм, то тут треба діяти виважено. Необхідно мати на увазі, що Китай буде переорієнтовувати свої торгові потоки зі США на інші країни; його особливо цікавить Європа з великим ринком, а для цього йому необхідні плацдарми для широкомасштабного наступу. Україна може стати одним із них у формі товарно-логістичного хабу, і не тільки, але й виробничого – Китай може активно вмонтовувати Україну у власні *GVC* (робоча сила в Україні дешевша, ніж у Китаї), для цього у нього є ресурси і інтерес. Але не слід вважати, що Китай надасть нам кредити і побудує сучасні виробництва. Китай буде вибудовувати економіку України за власним проектом, як він це робить у азійських та африканських країнах.

Згадаймо у цьому контексті діяльність китайського капіталу у Білорусі, який досить активно надає їй кредити, але пов'язані, тобто вони забезпечуються китайським обладнанням та їх же технологіями, а білоруси розплачуються валютою та своїми активами. Китайські компанії скуповують білоруські підприємства, землю, завозять свою робочу силу, тобто проводять активну імперіалістичну політику. Все почалося зі створенням під Мінськом білорусько-китайського технопарку «Великий Камінь». Планувалося, що китайці побудують сучасні *hi-tech* виробництва. І справді, першими резидентами нової вільної

економічної зони стали корпорації *ZTE* и *Huawei*. Але замість обіцяного виробництва було організовано грандіозну торговельно-логістичну площадку. Як відзначають білоруські експерти, модернізація їх економіки за допомогою китайців принесла багато проблем [28]. Тому нам, враховуючи цей досвід, слід виважено вступати у торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво з Китаєм (про стратегічне партнерство не йдеться, слід розвивати ситуативне партнерство), зважаючи не тільки на свої, але й також на інтереси наших стратегічних союзників – ЄС та США, які повинні мати перевагу перед китайськими.

Висновки. Майбутнє глобальної архітектури світової економіки (глобалізація 4.0) та її конфліктність визначатимуться: четвертою промисловою революцією та змінами паритету науково-технічного, технологічного, інноваційного потенціалу між країнами, особливо США, ЄС і Китаєм; значним зростанням значення людського капіталу як ресурсу розвитку та геоекономічного впливу; лідерством США та ЄС, які не втратять своїх позицій і будуть обличчям глобалізації 4.0; подальшим економічним розвитком, але з меншою динамікою, Китаю та його експансією на Азійському і Тихоокеанському просторах; активізацією європейського вектору через транзитне використання економік ЄАЕС та України; активними деструктивними діями Росії щодо ЄС та США; посиленням її геоекономічних дій на Балканському напрямку; зростанням економічного і політичного тиску на Україну, Білорусь, Казахстан та країни Балтії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безрукова Н., Василенко М. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. URL: http://77.121.11.9/bitstream/Polntntu/1528/1/88_Bezrukova_Vasylenko_article.pdf.
2. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (9). С. 101-125.
3. Парахонський Б. О., Яворська Г. М. Онтологія гібридної війни: гра прихованих смислів. *Стратегічна панорама*. 2017. № 1. С. 7-16.
4. Шаров О. М. Деякі питання зовнішньої політики України щодо вибору геоекономічних пріоритетів. *Стратегічна панорама*. 2017. № 2. С.11-19.
5. Пахомов Ю., Філіпенко А., Згуровський М. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна. Київ: Академія, 2010. 328 с.
6. Дергачев В. А. Геополитическая теория больших многомерных пространств: социально-экономический аспект. *Економічні інновації*. 2010. № 40. С. 111-116.
7. Истомин И., Бойко А. Кривое зеркало международной асимметрии. *Международные процессы*. 2017. Т. 15. № 3. С. 124-125. URL: <http://intertrends.ru/system/Doc/ArticlePdf/1772/uo9sDc4F6d.pdf>.
8. Хайлбронер Р. Философы от мира сего. М.: Астрель, 2011. 432 с.
9. Борхес Х. Л. Аналитический язык Джона Уилкинса. В сб.: *Проза разных лет*; пер. с испан. М.: Радуга, 1984. 320 с.
10. Названы самые успешные научные работы года. URL: <http://www.vokrugsveta.ru/news/307333>.
11. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2007. 421 с.

12. Сіденко В. Р. Нова торговельна політика США: глобальний антракт. *Економіка України*. 2017. № 5-6. С. 58-66.
13. Райнерт Е. Як багаті країни забагатіли і чому бідні країни лишаються бідними. Київ: Вид. Темпора, 2015. 444 с.
14. Global Economic Prospects, January 2019, World Bank Group. URL: <http://www.sipotra.it/wp-content/uploads/2019/01/Global-Economic-Prospects.-Darkening-Skies-JANUARY-2019.pdf>.
15. Онищенко В. Глобальне управління у контексті міжнародної політекономії. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 2 (118). С. 121-133.
16. World Trade Statistical Review, 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf.
17. Сакс Дж. Д. Уроки глобалізації. *Финансы и развитие*, сентябрь, 2017. С. 60. URL: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2017/09/pdf/letterfr.pdf>.
18. Блекввилл Р., Харрис М. Дж. Война иными средствами. М.: Neoclassic АСТ, 2017. 480 с.
19. World Development Indicators: Tariff barriers. URL: <http://wdi.worldbank.org>.
20. Торгові війни: США vs Китай. URL: <http://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni>.
21. Китайские компании покоряют Fortune Global. URL: <https://finance.rambler.ru/business/40376596-kitayskie-kompanii-pokoryayut-fortune-global-500>.
22. Фергюсон Н. Восхождение денег; пер. с англ., М.: Астрель: CORPUS, 2010. 431 с.
23. Доклад о торговле и развитии, 2017. От мер жесткой экономии к глобальному новому курсу. Обзор. ООН, ЮНКТАД, Нью-Йорк и Женева, 2017. 30 с.
24. Брюне А., Гішар Ж-П. Економіка імперіалізму: гегемоністична спрямованість Китаю. Сімферополь: ДІАЙПІ, 2011. 294 с.
25. Горбулін В. Зіграти без фальшу. URL: https://dt.ua/internal/zigrati-bez-falshu-300027_.html.
26. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Білоруссю. URL: <https://belarus.mfa.gov.ua/ru/ukraine-by/trade>.
27. Россия перекрывает Украине поставки важного ресурса. URL: <https://minprom.ua/digest/247732.html>.
28. Лавникович Д. Токсичные инвестиции. Почему от китайских денег лучше отказаться. URL: <http://www.dsnews.ua/economics/toksichnye-investitsii-pochemu-ot-kitayskih-deneg-luchshe-otkazuyatsya-14082018225400>.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2019.

Onyshchenko V. Geo-economic content of international conflicts.

Background. *The problems of economic and trade disputes and conflicts cannot be considered outside the understanding of geo-economic strategies of key players in the world policy and economy, whose actions are caused not only by conflicts among themselves, but also by their allies, that is, international conflicts become geo-economic and global.*

Analysis of recent research and publications. *The leading politicians and economists of the world are actively engaged in the problems of the interconnection of the world economy, international trade, geo-economy and geo-policy with the emergence and development of international conflicts. There are the following Ukrainian experts among them: O. Bilorus, O. Vlasiuk, A. Halchynskiy, V. Horbulin, D. Lukyanchenko, Iu. Pakhomov, A. Poruchnyk, V. Sidenko, A. Filipenko and others. However today a new outline of international problems around Ukraine has been formed, it is involved in a number of geo-economic conflicts, which needs an adequate response to real and possible threats.*

The aim of the article is to clarify the nature of international conflicts in the methodological discourse of geo-economy.

Materials and methods. Research materials were provided by the works of domestic and foreign specialists.

Results. It has been determined that: the international conflicts are the natural state of international relations, including economic ones; the basis of the conflicts emergence and development is the asymmetry of international relations, as their objective, stable characteristic; the majority of conflicts are of geo-economic nature and are produced by leading players in the world economy and politics. It has been alleged that, in addition to the economic war, the geo-economic conflict may be reduced to a cooperative game model with a positive sum. It has been determined that the human capital and innovations are the strategic geo-economic resource of the international relations subject. The assessment of geo-economic strategies of the USA, the EU, China, Russia and Ukraine has been made.

Conclusion. The economic policy of Ukraine should be as balanced as possible, multivariate, with a broad horizon for predicting the possible consequences at different variants of the European and Eurasian geopolitical and geo-economic situation.

Keywords: globalization, geo-policy, geo-economy, interests, conflicts, asymmetry of international relations.

REFERENCES

1. Bezrukova, N., & Vasylenko, M. *Svitovi torgovel'ni vijny: osoblyvosti ta naslidky* [World trade wars: features and consequences]. (n.d.). 77.121.11.9/bitstream. Retrieved from http://77.121.11.9/bitstream/PolNTU/1528/1/88_Bezrukova_Vasylenko_article.pdf [in Ukrainian].
2. Gordjejeva, T. (2013). Mizhnarodni torgovel'ni superechky u suchasnij reguljatyvnij paradygmi [International trade disputes in the current regulatory paradigm]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International economic policy*, 2 (9), 101-125 [in Ukrainian].
3. Parahons'kyj, B. O., & Javors'ka, G. M. (2017). Ontologija gibrydnoi' vijny: gra pryhovanyh smysliv [Ontology of hybrid war: a game of hidden meanings]. *Strategichna panorama – Strategic panorama*, 1, 7-16 [in Ukrainian].
4. Sharov, O. M. (2017). Dejaki pytannja zovnishn'oi' polityky Ukraïny shhodo vyboru geoeconomichnyh priorytetiv [Some issues of Ukraine's foreign policy regarding the choice of geo-economic priorities]. *Strategichna panorama – Strategic panorama*, 2, 11-19 [in Ukrainian].
5. Pahomov, Ju., Filipenko, A., & Zgurovs'kyj, M. (2010). *Geoekonomichni scenarii' rozvytku i Ukraïna* [Geo-economic scenarios of development and Ukraine]. Kyïv: Akademija [in Ukrainian].
6. Dergachev, V. A. (2010). Geopoliticheskaja teorija bol'shij mnogomernykh prostranstv: social'no-jekonomicheskij aspekt [Geopolitical theory of large multidimensional spaces: socio-economic aspect]. *Ekonomichni innovacii' – Economical Innovations*, 40, 111-116 [in Russian].
7. Istomin, I., Bojko, A. (2017). Krivoe zerkalo mezhdunarodnoj asimmetrii [Curved mirror of international asymmetry]. *Mezhdunarodnye processy – International processes*. (Vol. 15), 3, 124-125. Retrieved from <http://intertrends.ru/system/Doc/ArticlePdf/1772/uo9sDc4F6d.pdf> [in Russian].
8. Hajlbroner, R. (2011). *Filosofy ot mira sego* [Philosophers of this world]. Moscow: Astrel' [in Russian].
9. Borhes, H. L. (1984). *Analiticheskij jazyk Dzhona Uilkinsa* [John Wilkins analytic language]. V sb.: *Proza raznyh let – Prose of different years*; (Trans). Moscow: Raduga [in Russian].
10. *Nazvany samye uspeshnye nauchnye raboty goda*. Retrieved from <http://www.vokrugsveta.ru/news/307333> [in Russian].

11. Florida, R. (2007). *Kreativnyj klass: ljudi, kotorye menjajut budushhee* [Creative class: people who change the future]. Moscow: Klassika-XXI [in Russian].
12. Sidenko, V. R. (2017). Nova torgovel'na polityka SShA: global'nyj antrakt [New US trade policy: global intermission]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 5-6, 58-66 [in Ukrainian].
13. Rajnert, E. (2015). *Jak bagati kraj'ny zabagatily i chomu bidni kraj'ny lyshajut'sja bidnymi* [How rich countries have become wealthy and why poor countries are poor]. Kyi'v: Vyd. Tempora [in Ukrainian].
14. Global Economic Prospects, January 2019, World Bank Group. Retrieved from <http://www.sipotra.it/wp-content/uploads/2019/01/Global-Economic-Prospects.-Darkening-Skies-JANUARY-2019.pdf> [in English].
15. Onyshhenko, V. (2018). Global'ne upravlinnja u konteksti mizhnarodnoi' politekonomii' [Global governance in the context of international political economy]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kiev National University of Trade and Economics*, 2 (118), 121-133 [in Ukrainian].
16. World Trade Statistical Review, 2018. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf [in English].
17. Saks, Dzh. D. (2017). Uroki globalizacii [Lessons of globalization]. *Finansy i razvitie – Finance and development*, 09. Retrieved from <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2017/09/pdf/letterfr.pdf> [in Russian].
18. Blekvill, R., & Harris, M. Dzh. (2017). Vojna inymi sredstvami [War by other means]. Moscow: Neoclassic ACT [in Russian].
19. World Development Indicators: Tariff barriers. Retrieved from <http://wdi.worldbank.org> [in English].
20. *Torgovi vijny: SShA vs Kytaj* [Trade Wars: USA vs. China]. (n.d.). forumkyiv.org. Retrieved from <http://forumkyiv.org/uk/analytics/torgovi-vijni> [in Ukrainian].
21. *Kitajskie kompanii pokorjajut Fortune Global* [Chinese companies conquer Fortune Global]. (n.d.). finance.rambler.ru. Retrieved from <https://finance.rambler.ru/business/40376596-kitajskie-kompanii-pokoryayut-fortune-global-500> [in Russian].
22. Fergjuson, N. (2010). *Voshozhdenie deneg* [The rise of money]. (Trans). Moscow: Astrel': CORPUS [in Russian].
23. Doklad o torgovle i razvitii (2017). Ot mer zhestkoj jekonomii k global'nomu novomu kursu [Trade and Development Report, 2017. From austerity measures to global new course]. *Obzor – Overview*. OON, JuNKTAD, N'ju-Jork i Zheneva [in Russian].
24. Brjune, A., & Gishar, Zh-P. (2011). *Ekonomika imperializmu: gegemonistychna sprjamovanist' Kytaju* [The economy of imperialism: the hegemonic orientation of China]. Simferopol': DIAJPI [in Ukrainian].
25. Gorbulin, V. *Ekonomika imperializmu: gegemonistychna sprjamovanist' Kytaju* [The economy of imperialism: the hegemonic orientation of China]. Retrieved from https://dt.ua/internal/zigrati-bez-falshu-300027_.html [in Ukrainian].
26. *Torgovel'no-ekonomichne spivrobotnyctvo mizh Ukrai'noju ta Bilorussju* [The economy of imperialism: the hegemonic orientation of China]. (n.d.). belarus.mfa.gov.ua. Retrieved from <https://belarus.mfa.gov.ua/ru/ukraine-by/trade> [in Ukrainian].
27. *Rossija perekryvaet Ukraine postavki vazhnogo resursa* [Russia is blocking Ukraine's supply of an important resource.]. (n.d.). minprom.ua. Retrieved from <https://minprom.ua/digest/247732.html> [in Russian].
28. Lavnikovich, D. Toksichnye investicii. Pochemu ot kitajskih deneg luchshe otkazat'sja [Toxic investment. Why is it better to refuse Chinese money?]. (n.d.). www.dsnews.ua. Retrieved from <http://www.dsnews.ua/economics/toksichnye-investitsii-pochemu-ot-kitajskih-deneg-luchshe-otkazatsya-14082018225400> [in Russian].

КАЛЮЖНА Наталія д. е. н., доцент, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: kalujnaya.natalya@gmail.com вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0003-0513-705X

ДЕТЕРМІНАНТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ*

Систематизовано термінологічний апарат у сфері дослідження міждержавних торговельних конфліктів, до якого віднесено поняття: суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна. Надано характеристику стадіям суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами та/або інтеграційними утвореннями. Обґрунтовано доцільність розгляду інтенсивності напруги як детермінанти зовнішньоторговельних конфліктів. Надано визначення торговельної війни та систематизовано її ключові ознаки як зовнішньоторговельного конфлікту максимального ступеня інтенсивності.

Ключові слова: зовнішньоторговельний конфлікт, суперечливі зовнішньоторговельні відносини, інтенсивність напруги, торговельно-економічна війна, економічні санкції.

Калюжная Н. Детерминанты внешнеторговых конфликтов. Систематизирован терминологический аппарат в сфере исследования межгосударственных торговых конфликтов, к которому отнесены понятия: противоречивая ситуация в торговле, торговый спор, торговый конфликт, торговая война. Дана характеристика стадиям противоречивости внешнеторговых отношений между государствами и/или интеграционными образованиями. Обоснована целесообразность рассмотрения интенсивности напряжения как детерминанты внешнеторговых конфликтов. Дано определение торговой войны и систематизированы ее ключевые признаки как внешнеторгового конфликта максимальной степени интенсивности.

Ключевые слова: внешнеторговый конфликт, противоречивые внешне-торговые отношения, интенсивность напряжения, торгово-экономическая война, экономические санкции.

Постановка проблеми. Дуалістична природа сучасних зовнішньоторговельних відносин зумовлюється пріоритетом захисту національних інтересів у багатополарній системі світового устрою. Балансування між політикою фритредерства та використанням інструментів прихованого протекціонізму здійснюється не на основі критерію економічної доцільності торговельно-економічного співробітництва, а визначається геополітичними пріоритетами стратегічного розвитку держав.

Наслідком домінування зовнішньополітичних цілей над зовнішньоекономічними стає загострення міждержавних торговельних конфліктів з можливою їх інтенсифікацією до стадії торговельно-економічних війн.

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Торговельно-економічні війни: національний та міжнародний вимір» (номер державної реєстрації 0118U000130).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади у сфері міжнародної конфліктології досліджено в працях В. Кременюка [1], В. Панової [2]. Форми та прояви суперечливості зовнішньоторговельних відносин розглядали Т. Гордєєва [3; 4], М. Серпухов [5]. Суттєвий внесок у розробку теоретико-методичних засад конфліктології у міжнародній торгівлі зробила Т. Гордєєва [3; 4], розмежувавши понятійно-категоріальний апарат предметної царини за стадіями суперечливості (торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна) та докладно дослідивши суперечливі зовнішньоторговельні відносини на стадії міжнародних торговельних суперечок. У праці М. Серпухова [5] розглянуто особливості міжнародного торговельного конфлікту з огляду на позиції його учасників, а саме: систематизовано інтереси держави-імпортера та держави-експортера у разі ініціювання ними торговельної війни та запропоновано класифікацію видів інтересів держав-учасників торговельних війн. Переважно дослідники ототожнюють будь-який міждержавний торговельний конфлікт із торговельною війною, яка у загальному випадку визначається як процес протиставлення економічних чи політичних інтересів з метою досягнення бажаних результатів шляхом використання різноманітних інструментів протекціоністського захисту. Втім, очевидними є відмінності у перебігу такого протистояння з огляду на різну інтенсивність міждержавної напруги, ступень якої має різні наслідки для зовнішньоторговельних та зовнішньополітичних відносин країн і передбачає впровадження відмінних за жорсткістю регуляторних заходів.

Мета статті полягає у систематизації термінологічного апарату у сфері дослідження міждержавних торговельних конфліктів та виокремлення стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами, зважаючи на її інтенсивність.

Матеріали та методи. Методи аналізу та синтезу використано для систематизації стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами, зважаючи на інтенсивність їх напруги; порівняння та узагальнення – для обґрунтування ключових ознак торговельної війни як зовнішньоторговельного конфлікту максимальної інтенсивності. Дослідження виконано на основі наукових видань та матеріалів Світової організації торгівлі.

Результати дослідження. На відсутність єдиного підходу до трактування базових понять конфліктології у сфері міжнародних торговельно-економічних відносин вказує Т. Гордєєва [3, с. 101], як й на довільність застосування та невиправдане ототожнення термінів «торговельна суперечка», «торговельний конфлікт», «торговельна війна». На її думку, кожен з цих термінів має свою специфіку та відповідає певній стадії суперечливих торговельних відносин між країнами [3, с. 110–111]. Початковою стадією розгортання торговельного протистояння між державами слід вважати суперечливу ситуацію. У контексті врегулювання міжнародних спорів, до яких вочевидь належать й міждержавні торговельні конфлікти, Статут ООН (глава VI, ст. 34) інтерпретує *суперечливу*

ситуацію як таку, що може призвести до міжнародного напруження або спору [6]. Суперечлива ситуація в торгівлі не супроводжується відчутним погіршенням умов торгівлі, має широкі можливості для врегулювання, не передбачає дій контрагентів, та відповідно не супроводжується матеріальними втратами для жодної зі сторін. У разі відсутності перспектив урегулювання суперечлива ситуація розвивається у міжнародний спір (суперечку), який, на відміну від ситуацій, характеризується наявністю виявлених і сформульованих суперечностей між державами щодо предмета спору. Під *міжнародною торговельною суперечкою* традиційно розуміють суперництво країн та/або груп країн, що зумовлюється зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та позначається загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн). При цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів [4, с. 198]. Тобто, якщо ключовою ознакою суперечливої ситуації у торгівлі є наявність протиріччя у торговельних інтересах держав, то міжнародна торговельна суперечка передбачає запровадження обмежувальних торговельних заходів з боку ініціатора (суб'єкта), які іншою стороною (об'єктом) сприймаються як загрозові та є джерелом матеріальних втрат. Дієвими інструментами вирішення конфліктів на цій стадії суперечливості є механізм урегулювання торговельних суперечок Світової організації торгівлі, інститути міжнародного комерційного арбітражу й третейського суддівства.

Наступним етапом ескалації суперечливості зовнішньоторговельних відносин між країнами слід вважати *торговельний конфлікт*. У філософії конфлікт розуміється як граничний випадок загострення протиріччя. Конфлікт має дуалістичну природу, тобто передбачає взаємодію двох або більше суб'єктів з несумісними (протилежними) інтересами. Торговельні конфлікти дестабілізують міжнародну торгівлю та перешкоджають природному розвитку зовнішньоторговельних зв'язків. У результаті застосування симетричних заходів з метою погіршення умов здійснення зовнішньоекономічних операцій матеріальні втрати несуть обидві (усі) сторони міждержавного торговельного конфлікту, що відповідає суб'єкт-суб'єктним відносинам.

У разі відсутності взаємоузгоджених дій, спрямованих на подолання конфлікту, заходи щодо торговельних обмежень можуть переростати у торговельні війни. Під *торговельною війною* розуміється торговельне суперництво двох або більше сторін, яке провадиться з метою захоплення закордонних ринків (наступальна торговельна війна) або попередження торговельної «окупації» національної економіки (оборонна торговельна війна). Методами ведення наступальної торговельної війни є зниження експортних митних тарифів, підвищення експортних мит, використання демпінгових цін, торговельна блокада та ембарго, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів

та/або екології. Методами оборонної торговельної війни є підвищення імпорتنих мит для запобігання демпінгу, зниження імпорتنих квот, введення нетарифних обмежень для ускладнення процедури ліцензування та митного оформлення, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології [7]. Вочевидь, використання зазначених заходів притаманне різним стадіям загострення міждержавного конфлікту та має різні наслідки для зовнішньоторговельних відносин його учасників, у тому числі, залежно від рівня їх економічного розвитку. Саме за відмінностями у рівні економічного розвитку країн розглядає торговельні війни О. Шнипка [8]. Дослідником сформульовано вимоги до державної політики, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки як передумови успішної участі країн у торговельних війнах та систематизовано засоби їх ведення. До цих засобів віднесено інструменти зовнішньоторговельної політики незалежно від їх жорсткості – від компенсаційних виплат вітчизняним товаровиробникам до введення торговельних санкцій у вигляді заборони ввезення певних товарів (ембарго) [8, с. 4–5].

Т. Гордєєва відзначає невіправдане ототожнення міждержавних торговельних конфліктів різного ступеня напруги з торговельною війною [3, с. 110], тоді як торговельна війна передбачає застосування найбільш жорстких інструментів зовнішньоторговельної політики та найчастіше запроваджується в рамках більш масштабного протистояння – економічної війни.

За Оксфордським словником, *економічна війна* трактується як економічна стратегія, заснована на використанні заходів економічного характеру (наприклад, економічної блокади, торговельних обмежень тощо), спрямованих на ослаблення економіки іншої держави або блоку держав; механізм, метод або спосіб ведення економічного конфлікту проти ворога [9]. У такому визначенні відсутній наголос на жорсткості застосовуваних методів економічного впливу, як, наприклад, й у визначенні О. Шнипка, який розглядає економічну війну як сукупність економічних, правових та адміністративних дій, спрямованих проти економіки супротивника [10, с. 103–104]. Відповідний акцент наявний у визначенні О. Чугаєва, який формулює, що економічна війна – це форма прояву активного економічного суперництва з використанням жорстких економічних засобів, які зазвичай виходять за рамки стандартної практики міжнародної економічної взаємодії між країнами, та є частковим, найбільш радикальним, випадком застосування економічної сили [11, с. 148].

За сучасних умов загострення міждержавних протиріч та чергового витка поляризації світової системи економічні війни мають переважно політичне підґрунтя та застосовуються з метою примусу держави-об'єкта до повної зміни політичного курсу або коригування його певних аспектів. Якщо вимоги держави-ініціатора до держави-об'єкта мають явний та глобальний характер, економічні обмеження зазвичай набувають форми санкцій.

Економічні санкції – це економічні заходи заборонного характеру, які застосовуються одним учасником міжнародної торгівлі (державою або групою держав) відносно іншого учасника (об'єкта санкцій) з метою примушення останнього до зміни політичного курсу. Найбільш поширеними формами економічних санкцій є обмеження на міжнародну торгівлю (торговельні санкції) та фінансові. Під торговельними санкціями розуміють обмеження або заборону однією державою торговельних контактів з іншою державою, дії або політика якої засуджуються першою. Санкції можуть мати всеохоплюючий характер (торговельна блокада), а можуть стосуватися певних товарів (ембарго, бойкот), особливо зброї та нафти.

Економічні санкції зазвичай є елементом агресивної зовнішньополітичної стратегії та займають ключове місце в арсеналі засобів зовнішньої політики провідних держав світу. Вони спрямовані на примушення порушника міжнародного права (держави) дотримуватися закону. Дослідники цілком слушно трактують економічні санкції як інструмент досягнення політичних цілей [12], реакцію на міжнародне правопорушення [13], засіб економічного покарання за недотримання об'єктом санкцій міжнародних стандартів чи зобов'язань [14], відповідь на протиправне діяння з боку цільової держави [15]. Санкції як елемент політичного тиску з боку держави-ініціатора запроваджуються до держави-об'єкта з метою упередження військової інтервенції, припинення регіональних конфліктів, просування демократії та політичних свобод, утвердження прав людини, попередження розповсюдження ядерної зброї, звільнення заручників та захоплених територій. Попри сумнівний ефект санкцій як граничного випадку торговельних обмежень, вони залишаються невід'ємним інструментом зовнішньополітичного впливу, застосування якого характеризує найвищий рівень конфліктності міждержавних відносин.

Доцільним вбачається асоціювання торговельної війни з найвищою інтенсивністю напруги у торговельних відносинах держав, інструментарієм досягнення якої є найбільш жорсткі методи зовнішньоторговельної політики – торговельна блокада, ембарго, бойкот. Взаємне застосування державами менш жорстких заходів (підвищення/зниження експортних/імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, використання демпінгових цін, оголошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.) відповідають, на наш погляд, більш м'якій стадії суперечливості зовнішньоторговельних відносин – торговельному конфлікту.

Визначальною ознакою торговельної війни як найвищої стадії загострення міждержавного торговельного конфлікту є домінування політичного підтексту з боку ініціатора. Найчастіше торговельні обмеження, запроваджені сторонами у ході війни, реалізуються у формі санкцій та контрсанкцій. Обмежувальні торговельні заходи в цьому випадку є не тільки економічним, але й політичним інструментом примусу з боку держави-ініціатора до трансформації або коригування

політичного вектору розвитку держави-об'єкта. У цьому контексті видається ґрунтовним визначення торговельної війни, надане Д. Гоулдом та Г. Водбриджем. На думку науковців, торговельна війна між країнами є динамічним процесом, спрямованим на захист власних економічних інтересів, основою якого є моделі політичних рішень країн, що знаходять своє втілення в торговельній політиці (збільшенні тарифних бар'єрів у торгівлі між країнами) та призводять до відповідних кроків іншої країни-учасниці конфлікту [6].

У цьому визначенні наголошується на пріоритеті національних політико-економічних інтересів при розв'язуванні торговельної війни, її взаємному характеру як найвищій стадії міждержавного торговельного конфлікту та динамічності як процесі запровадження симетричних торговельних обмежень (санкцій та контрсанкцій). Водночас, доцільним є ототожнення торговельної війни з використанням найбільш жорстких форм торговельних обмежень, до яких вочевидь не належить збільшення тарифних бар'єрів.

Ще однією ознакою торговельного конфлікту, що дає змогу розглядати його як торговельну війну, слід вважати значні економічні втрати, що її супроводжують – як для держав-сторін конфлікту, так й для світової економіки в цілому. В результаті ефект від запровадження торговельних обмежень на імпорт з боку держави-ініціатора може бути нівельований у результаті симетричних дій держави-об'єкта. Глобальний характер торговельної війни зумовлює її вплив на інші держави, які не є прямими учасниками конфлікту, але можуть отримати як позитивні, так і негативні наслідки для національної економіки. Типовим прикладом такого впливу може вважатися переорієнтація держави-об'єкта на ринок збуту третьої держави внаслідок обмеження доступу на ринок держави-ініціатора війни. Однак масштабний торговельний конфлікт між державами-світовими лідерами, попри більш низьку інтенсивність напруги та/або тривалість порівняно з торговельною війною, також позначається як на інших країнах, так й на світовій економіці в цілому.

Підсумовуючи встановлені ознаки торговельної війни (*рисунок*), надано її визначення як стадії суперечливих зовнішньоторговельних відносин між державами. Визначено стадії суперечливих зовнішньоторговельних відносин між державами та/або інтеграційними утвореннями (*таблиця*).

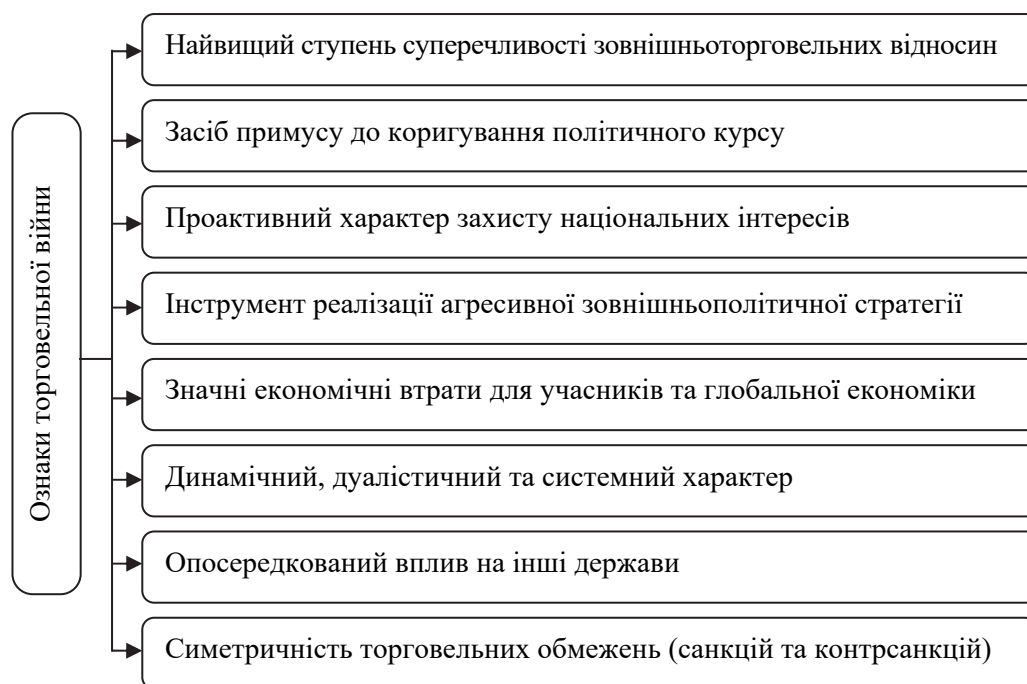
Таким чином, під *торговельною війною* пропонується розуміти системний динамічний торговельний конфлікт максимальної інтенсивності напруги, який має політичне підґрунтя, передбачає комплексне взаємне застосування обмежувальних інструментів зовнішньоторговельної політики (торговельних санкцій) обома сторонами (державами та/або інтеграційними утвореннями) з метою захисту їх національних інтересів та супроводжується значними економічними втратами як для сторін конфлікту, так й для глобальної економіки.

Таблиця

Стадії суперечливих зовнішньоторговельних відносин між державами та/або інтеграційними утвореннями

Тип суперечливих відносин між державами	Погіршення умов торгівлі	Інтенсивність міждержавної напруги	Тип відносин	Економічні втрати			Вплив на інші держави	Інструменти реалізації	Політичний підтекст	Інструменти врегулювання
				Держава-інціатор	Держава-об'єкт	Глобальна економіка				
Суперечлива ситуація у торгівлі	Відсутнє	Мінімальна	—	Відсутні			Відсутній	Тарифні та нетарифні обмеження (підвищення/зниження/експортних/імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, використання демпінгових цін, отолошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.)		Міжурядові консультації та переговори
Торговельна суперечка	Помірне	Помірна	Суб'єкт-об'єкт	Відсутні	Присутні	Мало-ймовірні	Мало-ймовірний	Тарифні та нетарифні обмеження (підвищення/зниження/експортних/імпортних мит, введення нетарифних обмежень, підвищення/зниження експортних/імпортних квот, використання демпінгових цін, отолошення продукції конкурентів шкідливою для споживачів та/або екології та ін.)	Локальний/прихований	Механізм врегулювання суперечок СОТ
Торговельний конфлікт	Значне	Висока	Суб'єкт-суб'єкт	Значні	Значні	Ймовірні	Присутній			
Торговельна війна	Максимальне	Найвища	Суб'єкт-суб'єкт	Значні	Найвищі	Присутні	Присутній	Економічні санкції (торговельна блокада/ембарго/бойкот)	Явний/глобальний	Створення робочих груп з представників уряду та бізнесу

Джерело: авторська розробка.



Основні ознаки торговельної війни

Джерело: авторська розробка.

Інші конфліктні ситуації (залежно від інтенсивності міждержавної напруги та інших критеріїв) відповідатимуть попереднім послідовним стадіям суперечливості зовнішньоторговельних відносин, а саме: суперечлива ситуація в торгівлі; торговельна суперечка; торговельний конфлікт.

Висновки. За результатами дослідження систематизовано термінологічний апарат у сфері дослідження міждержавних торговельних конфліктів, обґрунтовано доцільність виокремлення таких стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин між державами, як суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна.

На кожній зі стадій суперечливості зовнішньоторговельних відносин існує потенціал вирішення конфлікту із застосуванням специфічного інструментарію наднаціонального характеру (механізми СОТ, міжнародний комерційний арбітраж, третейське суддівство). Ефективність залучення міжнародних інституцій до усунення протиріч у двосторонній зовнішній торгівлі безпосередньо залежить від налаштованості сторін конфлікту (держав та/або інтеграційних утворень) на його врегулювання або подальшу інтенсифікацію. Тому у контексті дослідження становить інтерес аналіз перебігу актуальних суперечливих ситуацій у зовнішньоторговельних відносинах ключових акторів світової економіки та геополітики (США, ЄС, Китай) з метою оцінювання потенційних втрат при їх ескалації та перспектив урегулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кременюк В. Современный международный конфликт: проблемы управления. URL: <http://intertrends.ru/system/Doc/ArticlePdf/681/Kremenyuk-01.pdf>.
2. Панова В. Современные западные исследования международного конфликта. URL: <http://www.intertrends.ru/seven/005.htm>.
3. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). С. 101-125.
4. Гордеева Т. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. *Вчені записки КНЕУ*. 2012. Вип. 14. Ч. II. С. 196-202.
5. Серпухов М. Ю. Обгрунтування інтересів учасників торговельних війн в міжнародній економіці. *Економіка розвитку*. 2013. № 3 (67). С. 106-110.
6. Статут ООН. Глава VI. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>.
7. Зварич Р. Индукция торговой войны. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17197/1/173-174.pdf>.
8. Шнышко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы. Київ: Генеза, 2007. 376 с.
9. Оксфордський словник. URL: https://en.oxforddictionaries.com/definition/economic_war.
10. Шнишко О. С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 21. С. 4-5.
11. Чугаєв О. А. Сфери реалізації економічної сили. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Збірник наук. праць. Вип. 1 26. Ч. I. Київ: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2015. С. 145-152.
12. Pape R. Why Economic Sanctions Do Not Work. *International Security*. 1997. Vol. 22. № 2. P. 90-136.
13. Шумилов В. М. Международное публичное экономическое право. URL: <http://bibliotekar.ru/mezhdunarodnoe-pravo-4/index.htm>.
14. Economides S., Wilson P. The Economic Factor in International Relations. New York: I. B. Tauris Publishers, 2001. 227 p.
15. Латыпов К. Экономические санкции в международном праве: некоторые вопросы теории и практики применения. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/30426>.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2019.

Kalyuzhna N. Determinants of foreign trade conflicts.

Background. The dual nature of modern foreign trade relations is determined by the priority of protecting national interests in the multipolar world geopolitical system. As a result of the dominance of foreign policy goals over foreign economic activity, the intensification of interstate trade conflicts with possible intensification of them to the stage of trade and economic wars has become a thing of the past.

The analysis of recent researches and publications. Mostly researchers identify any interstate trade conflict with trade war, which in general is defined as a process of opposing economic or political interests in order to achieve the desired results using various protectionist regulative tools. However, the differences in the process of this confrontation are evident in view of the different intensity of interstate tension. The level of the tension has different consequences for the foreign trade and foreign policy relations of the countries, and provides for regulatory measures of varying rigidity.

The ***aim*** of the article is to systematize the terminology in the field of study of interstate trade conflicts and to identify the stages of contradictory foreign trade relations between the states in view of its intensity.

Materials and methods. *Methods of analysis and synthesis are used to systematize the stages of contradictory foreign trade relations between states in view of the intensity of tension; methods of comparison and generalization – to substantiate the key features of the trade war as a trade-off conflict of maximum intensity. The research based on scientific publications and materials of the World Trade Organization.*

Results. *The article systematizes the terminological apparatus in the field of study of interstate trade conflicts, which includes the concepts: controversial situation in trade, trade disputes, trade conflict, and trade war. The stages of contradictory interstate foreign trade relations between states entities are described in accordance with characteristics such as the deterioration of trade conditions, the intensity of interstate tension, the type of relations, economic losses, and the impact on other states, implementation tools, political subtext, and settlement instruments. The expediency of considering the intensity of tension as the determinant of foreign trade conflicts is substantiated. The key features of the trade war as a foreign trade conflict of maximum intensity are systematized.*

The trade war is determined as a systemic dynamic trade-off conflict of maximum intensity of tension, which has a political background and needs the complex application of restrictive foreign trade policy instruments such as trade economic sanctions. Other contradictions in foreign trade (depending on the intensity of interstate tension and other criteria) may be attributing to the previous successive stages of the contradictory foreign trade relations, namely: the contradictory situation in trade, trade dispute, and trade conflict.

Conclusion. *The efficiency of resolving foreign trade conflicts directly depends on the willingness of the parties to the conflict to resolve or further intensify it. The absence of action to resolve conflicts leads to its escalation to the stage of trade wars, which means significant economic losses both for the parties to the conflict and for the global economy as a whole.*

Keywords: foreign trade conflict, contradictory foreign trade relations, intensity of tension, trade and economic war, economic sanctions.

REFERENCES

1. Kremenjuk, V. *Sovremennyj mezhdunarodnyj konflikt: problemy upravlenija* [Contemporary international conflict: management issues]. Retrieved from <http://www.intertrends.ru/one/005.htm> [in Russian].
2. Panova, V. *Sovremennye zapadnye issledovanija mezhdunarodnogo konflikta* [Contemporary western studies of international conflict]. Retrieved from <http://www.intertrends.ru/seven/005.htm> [in Russian].
3. Gordjejeva, T. (2013). Mizhnarodni torgoveli'ni superechky u suchasnij reguljatyvnij paradygmi [International trade disputes in the current regulatory paradigm]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International economic policy*, 2 (19), 101-125 [in Ukrainian].
4. Gordjejeva, T. (2012). Suchasna koncepcija mizhnarodnyh torgoveli'nyh superechok [Contemporary Concept of International Trade Disputes]. *Vcheni zapysky KNEU – Scientific notes of KNEU*. Vol. 14. P. II. (pp. 196-202) [in Ukrainian].
5. Serpuhov, M. Ju. (2013). Obg'runtuvannja interesiv uchasnykiv torgivel'nyh vijn v mizhnarodnij ekonomici [Substantiation of the interests of participants in trade wars in the international economy]. *Ekonomika rozvytku – Development Economics*, 3 (67), 106-110 [in Ukrainian].
6. Statut OON. Glava VI [UN Charter. Chapter VI]. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153> [in Ukrainian].
7. Zvarych, R. *Indukcija torgovoi' vijnj* [Induction of a trade war]. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17197/1/173-174.pdf> [in Ukrainian].
8. Shnytko, A. S. (2007). *Jekonomicheskie vojny: istoki, formy, celi, problemy, perspektivy* [Economic wars: origins, forms, goals, problems, prospects]. Kyi'v: Geneza [in Russian].

9. Oksfords'kyj slovnyk [Oxford Dictionary]. Retrieved from https://en.oxforddictionaries.com/definition/economic_war [in English].
10. Shnytko, O. S. (2011). Torgivel'ni viny v umovah globalizacii': znachennja dlja Ukraïny [Trade wars in the conditions of globalization: importance for Ukraine]. *Investycii': praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 21, 4-5 [in Ukrainian].
11. Chugajev, O. A. (2015). Sfery realizacii' ekonomichnoi' syly. Aktual'ni problemy mizhnarodnyh vidnosyn [Spheres of realization of economic force. Actual problems of international relations]: Collection of scientific works. (Vol. 126). P. I. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj universytet imeni Tarasa Shevchenka. Instytut mizhnarodnyh vidnosyn (pp.145-152) [in Ukrainian].
12. Pape, R. (1997). Why Economic Sanctions Do Not Work. *International Security*. (Vol. 22), 2, 90-136 [in English].
13. Shumilov, V. M. *Mezhdunarodnoe publichnoe jekonomicheskoe pravo [Mezhdunarodnoe publichnoe jekonomicheskoe pravo]*. Retrieved from <http://bibliotekar.ru/mezhdunarodnoe-pravo-4/index.htm> [in Russian].
14. Economides, S., & Wilson, P. *The Economic Factor in International Relations*. New York: I. B. Tauris Publishers, 2001 [in English].
15. Latypov, K. *Jekonomicheskie sankcii v mezhdunarodnom prave: nekotorye voprosy teorii i praktiki primenenija [Economic sanctions in international law: some questions of theory and practice of application]*. Retrieved from <http://elib.bsu.by/handle/123456789/30426> [in Russian].

УДК 330.341.4:330.322(100) DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)04)

ХОДЖАЯН Аліна

E-mail: Alina_Khodzhaian@ukr.net
ORCID: 0000-0002-3015-1016

д. е. н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ХОДЖАЯН Алла

E-mail: khodzhaian@gmail.com
ORCID: 0000-0002-0940-2220

аспірант відділу модернізації механізмів управління економікою Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки
бул. Дружби народів, 38, м. Київ, 01014, Україна

СВІТОВА ПРАКТИКА СТРУКТУРНО-ГАЛУЗЕВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Досліджено міжнародний досвід формування та реалізації економічної політики, орієнтованої на оптимізацію структури національних господарств. Визначено основні напрями державного регулювання економіки, які показали найбільшу результативність у досягненні цілей випереджаючого розвитку через структурно-галузеві зрушення. Проаналізовано та систематизовано напрями й інструменти структурної політики в країнах світу відповідно до рівня розвитку їх продуктивних сил.

Ключові слова: структурна політика, напрями структурної політики зарубіжних країн, механізми державної політики структурної трансформації.

© Ходжаян Аліна., Ходжаян Алла., 2019

Ходжаян А., Ходжаян А. Мировая практика структурно-отраслевых трансформаций. Исследован международный опыт формирования и реализации экономической политики, ориентированной на оптимизацию структуры национальных хозяйств. Определены основные направления государственного регулирования экономики, показавшие наибольшую результативность в достижении целей опережающего развития путем структурно-отраслевых изменений. Проанализированы и систематизированы направления и инструменты структурной политики в странах мира в соответствии с уровнем развития их производительных сил.

Ключевые слова: структурная политика, направления структурной политики зарубежных стран, механизмы государственной политики структурной трансформации.

Постановка проблеми. Протягом усієї історії економічної думки структурні зрушення вважалися ключовим каталізатором економічного зростання та розвитку. Підвищення продуктивності праці у сільському господарстві вивільняє значну частину робочої сили та капіталу, спрямувавши їх до більш продуктивних галузей промисловості і послуг. А з модернізацією промислового комплексу фактори виробництва переміщуються з традиційних ресурсоемних секторів у більш складні та інноваційні, де будуть використовуватися з більшою віддачею. Успішна реалізація цього сценарію слугує запорукою випереджаючого соціально-економічного розвитку для країн, що розвиваються, тому у світовій практиці накопичено чималий позитивний досвід структурно-галузевих трансформацій національних економік з використанням різноманітних механізмів державного регулювання.

Хрестоматійним прикладом реалізації успішних структурних реформ є так звані азійські «тигри» – країни Східної (КНР, Південна Корея, Таїланд, Тайвань, В'єтнам) та Південно-Східної Азії (Малайзія, Індонезія, Сінгапур), де зміни у структурі економіки супроводжувались зростанням рівня добробуту, очікуваної тривалості життя, зайнятості та зниженням нерівності в розподілі національного доходу. Інтенсивною структурною політикою займаються Туреччина, Бразилія й Ефіопія, окремі її елементи впроваджують Польща та Угорщина. Жорстка конкуренція на світових ринках спонукає країни з високим рівнем розвитку – США, Німеччину, Японію, Ірландію, Фінляндію та Ізраїль тощо модернізувати структуру своїх економік, формуючи сучасні глобальні тренди економічних і соціальних трансформацій.

Попри різну специфіку реалізації структурних реформ у зазначених країнах, спільною рисою їхнього досвіду є активна участь держави в трансформаційних процесах. Адже самі лише ринкові сили далеко не завжди можуть спрямовувати процеси структурних зрушень в ефективний спосіб і підтримувати таким чином економічне зростання, а радше навпаки – сприяти міжнародній спеціалізації у виробничих процесах з низьким рівнем продуктивності праці й доданої вартості. Світова практика засвідчує визначальну роль держави у забезпеченні структурних трансформацій через координацію здійснення прогресивних змін у структурі економіки, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають

науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню міжнародного досвіду структурних зрушень в економіці присвячено наукові доробки ряду вітчизняних учених, серед яких: А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко [1], Ю. В. Бицюра [2], С. В. Гонта [3], О. В. Манжура [4], Л. В. Шинкарук [5] та ін.

Наукові розвідки А. А. Мазаракі та Т. М. Мельник присвячені аналізу світового досвіду зовнішньоекономічної політики, яка застосовується урядами з метою виходу з кризи, нівелювання її наслідків і стимулювання посткризового розвитку для формування нових конфігурацій чинників, започаткування інноваційних напрямів розвитку та ролі структурної переорієнтації зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання. Ю. В. Бицюра обґрунтував рекомендації щодо вдосконалення структурної політики України на основі узагальнення відповідного досвіду країн ЄС. Публікації С. В. Гонти присвячено обґрунтуванню напрямів виходу постсоціалістичних країн з перехідного стану шляхом подолання диспропорційності в структурах їх національних економік. О. В. Манжура досліджує державну політику структурно-інвестиційного розвитку економіки США, країн Західної Європи та досвід реформ центрально- та східноєвропейських країн, а також можливості його застосування для структурної перебудови національної економіки. Л. В. Шинкарук узагальнено інструментарій та механізми структурної політики в країнах світу та обґрунтовано необхідність реалізації структурної політики України на основі поєднання ринкових механізмів та інструментів державного регулювання.

Відаючи належне наявним напрацюванням, необхідно зазначити, що поряд з цим досвіду забезпечення структурних зрушень у нових індустріальних країнах Східної і Південно-Східної Азії, Латинської Америки та низки інших країн досі не приділено належну увагу, хоча він може бути більш релевантним щодо України в контексті досягнутого рівня розвитку і наявних ресурсів для реалізації структурної політики. Це обумовлює необхідність розширення географії досліджень з цієї проблематики.

Мета статті полягає в узагальненні й обґрунтуванні найбільш ефективних світових практик та підходів до формування і реалізації політики із забезпечення структурно-галузевих трансформацій національної економіки.

Матеріали та методи. Під час дослідження використано матеріали міжнародних економічних організацій: ЮНІДО, ЮНКТАД, Всесвітнього економічного форуму, Світового банку, Міжнародної організації праці. Застосовано методи: ретроспективного аналізу – при узагальненні регуляторного інструментарію структурної політики у різних країнах; статистичного аналізу – при обґрунтуванні ефективності розглянутої політики структурно-галузевих трансформацій; аналізу; синтезу; класифікації; групування та графічного зображення результатів.

Результати дослідження. Узагальнення міжнародного досвіду структурно-галузевих трансформацій надає можливість виокремити чотири основні напрями державного втручання в економіку, які показали найбільшу результативність у досягненні покладених на них цілей випереджаючого розвитку: забезпечення фінансової підтримки структурних зрушень; підтримка виробництва і попиту за пріоритетними видами економічної діяльності; сприяння інноваційній діяльності підприємств, а також розвиток інфраструктури і конкурентного середовища на внутрішньому ринку (рисунок).



Найбільш результативні напрями структурної політики держави у практиці зарубіжних країн

Джерело: складено авторами.

Недосконалість ринків капіталу у поєднанні з низьким рівнем інвестиційної привабливості створюють у країнах, що розвиваються, розрив між соціальною та приватною цінністю інвестиційних проектів. Приватні інвестори не беруть до уваги потенційний позитивний вплив на зростання виробництва, зайнятості в суміжних галузях промисловості та секторі послуг за умов реалізації їх проектів. Як наслідок, інвестиції спрямовуються переважно на короткострокові цілі, в основу яких покладено передусім експлуатацію ресурсно-сировинної бази країни, а довгострокові інноваційні проекти, неодмінною ознакою яких є високий рівень ризикованості, майже не розглядаються. Низький рівень розвитку фінансового сектора, що притаманний країнам зі структурними деформаціями в економіці, ускладнює доступ й до інших джерел

залучення капіталу, зокрема до кредитних ресурсів через високий рівень норми відсотка. Обмежені в доступі до фінансових ресурсів місцеві компанії втрачають можливості нарощувати виробництво, підвищувати конкурентоспроможність й виходити на зовнішні ринки [6, с. 45].

Основним механізмом структурної політики з подолання зазначених негативних явищ слугують *державні банки розвитку*, що надають кредити для розвитку стратегічних галузей промисловості й інфраструктури на припустимих для бізнесу умовах. Залучаючи кошти через випуск облігацій, державні фонди, проекти міжнародної допомоги та інші джерела, банки розвитку відкривають кредитні лінії з пільговими відсотковими ставками для реалізації проектів, які відбираються за принципами відповідності стратегічним напрямкам модернізації економіки, підвищення міжнародної конкурентоспроможності та гарантування позитивного соціального ефекту для населення. Крім кредитів, банки розвитку здійснюють фінансування через інвестиції в акціонерний капітал підприємств, надають гранти, технічну підтримку, залучають венчурний капітал, фінансують торговельні операції тощо.

Так, Національний банк економічного і соціального розвитку (НБЕСР) Бразилії, заснований у 1951 р., є ключовою інституцією з реалізації структурної політики країни на засадах імпортозаміщення та експортно-орієнтованої індустріалізації. НБЕСР спеціалізується на середньо- і довгостроковому фінансуванні проектів розвитку промисловості за галузями, що визначені державою пріоритетними (кольорова металургія, хімічна та нафтохімічна галузь, паперове виробництво, машини й обладнання). Ефективність банку як провідника структурної політики Бразилії забезпечується концентрацією позик у найперспективніших секторах економіки. У 1950-х роках 35,7 % позик НБЕСР надано підприємствам хімічної та нафтохімічної галузі, а 34,5 % – металургійній промисловості. У 2012 р. близько 40 % вартості кредитів НБЕСР залучено п'ятьма найбільшими позичальниками [7, с. 97].

Важливу роль у діяльності НБЕСР відіграє зважена розстановка пріоритетів. Кредити надаються, передусім, під проекти, які передбачають використання комплектуючих, машин й обладнання бразильського виробництва, що є основою політики імпортозаміщення. У 1964 р. під цей напрям роботи банком запущено окрему Програму фінансування машин й обладнання, згідно з якою розподілено близько чверті всіх фінансових ресурсів, наданих НБЕСР за час свого існування. Не менш важливим чинником успішної діяльності НБЕСР є ретельний нагляд за своїми клієнтами, що дає змогу гарантувати використання кредитних коштів на модернізацію технологічного оснащення виробництв і забезпечувати позитивні ефекти від розвитку окремих підприємств для місцевих громад та промисловості в цілому. Найбільш успішним проектом НБЕСР вважається сприяння виробнику повітряних суден «Embraer» у знаходженні важливої ніші на глобальному ринку продукції літакобудування [8, с. 295].

Роль Китайського банку розвитку (КБР) у забезпеченні структурних змін в економіці КНР також високо оцінюється експертами. КБР засновано у 1994 р. з метою урбанізації населення, тому спершу кредити надавались місцевим органам влади для реалізації проектів розвитку міської інфраструктури. Пізніше КБР зосередився на фінансовій підтримці переробної промисловості, насамперед телекомунікаційного обладнання і генерації енергії з відновлювальних джерел. Специфікою китайського досвіду стало надання кредитів зарубіжним компаніям для закупівель відповідної продукції, виробленої у КНР. У такий спосіб КБР сприяв розвитку як виробничого, так і експортного потенціалу національних виробників у пріоритетних секторах економіки. Також КБР широко практикував так звані «нафтові кредити», заохочуючи позичальників виплачувати кредити нафтою та іншими сировинними ресурсами, необхідними для забезпечення прискореної індустріалізації китайської економіки. На сьогодні активи КБР перевищують 1 трлн дол. США, що вдвічі більше, ніж у Світового банку, він є п'ятим позичальником у КНР з часткою 6 % у загальних обсягах наданих кредитів у країні. Поточним магістральним проектом КБР є розбудова інфраструктури «Шовкового шляху» – сухопутного транспортного коридору для постачання китайської продукції в Європу [9, с. 116–117].

Іншим розповсюдженим у світі напрямом фінансової підтримки зрушень в економіці є *сприяння розвитку малих і середніх підприємств* (МСП). Їх переваги загальновідомі: гнучка організаційна структура, низький рівень бюрократизації, відсутність історичної прив'язки до виробництва конкретної продукції. Все це забезпечує високу адаптивність МСП до новітніх умов ринку та їхню здатність розвивати проривні інновації. Однак у контексті реалізації структурної політики ефективною може бути фінансова підтримка лише тих МСП, що спеціалізуються на інноваційних і високотехнологічних рішеннях, про що свідчать результати міжнародних досліджень [10, с. 136]. Ключовим викликом у цьому випадку постає ідентифікація перспективних МСП за такими критеріями, як можливість генерувати та/або комерціалізувати високі технології, здатність до інноваційної діяльності, наявність експортного потенціалу, залучення висококваліфікованих кадрів тощо.

Успішний досвід реструктуризації національної економіки через фінансову підтримку високотехнологічних МСП має Тайвань. Починаючи з 1960-х років, у Тайвані для реалізації цієї мети відкрито низку наукових парків, найбільшим з яких є парк у м. Сінчжу, на який уже в 1995 р. припадало 4,2 % промислового виробництва і 17,5 % витрат на НДДКР у країні. Також було відкрито Науково-дослідний інститут промислових технологій, що сприяло активній появі нових тайванських МСП у сфері виробництва електричних приладів і обладнання. Для допомоги новоствореним МСП у досягненні мінімально необхідних масштабів виробництва урядом Тайваню здійснювались відповідні державні замовлення, надавалась допомога у виході на місцеві ринки,

налагодженні бізнес-зв'язків з великими корпораціями [11, с. 16–17]. Незважаючи на те, що більшість МСП закривалися незабаром після свого заснування, їх капітал, обладнання, ноу-хау, кваліфіковані працівники й інші цінні активи, набуті у тому числі за рахунок фінансової підтримки держави, продовжували працювати на розвиток економіки Тайваню.

У країнах, які досягли високого рівня економічного розвитку, державна підтримка структурних зрушень відбувається насамперед через *венчурні фонди*, що покликані сприяти комерціалізації інновацій. Наприклад, Агентство розвитку Ірландії є піонером у використанні власного венчурного фонду для підтримки інноваційних підприємств, орієнтованих на експорт. Активна участь Агентства у статутному капіталі нових високотехнологічних фірм Ірландії слугувала потужним драйвером реструктуризації ірландської промисловості на засадах переходу від традиційних до капіталомістких інноваційних виробництв, завдяки чому Ірландія є лідером серед країн ОЕСР за часткою у ВДВ товарів та послуг сектора інформаційних і телекомунікаційних технологій. У 2011 р. вона сягнула 11,9 %, тоді як у середньому по ОЕСР становила лише 6,0 % [12; 13].

Більш радикальним механізмом структурних трансформацій у міжнародній практиці є взяття урядом повного контролю над відповідними зрушеннями через відкриття *державних підприємств у галузях стратегічного значення*. Світовий досвід показує, що це один з найбільш контраверсійних і ризикованих способів здійснення структурних змін в економіці. Побічним ефектом створення великих державних підприємств є зростання дефіциту бюджету, в результаті чого вони можуть стати непосильним тягарем для національного господарства. Однак у тих випадках, коли цю проблему вдавалось вирішити, ефективні державні компанії перебували в авангарді структурних перетворень і модернізації економіки.

Державні підприємства виступали рушієм структурно-галузевих зрушень у повоєнній Західній Європі. Зокрема, в Австрії та Франції вони відіграли ключову роль у спрямуванні капіталу і технологій на інноваційний розвиток важкої промисловості. В той же період у Великобританії приватні підприємства, які демонстрували низьку інвестиційну активність, були витіснені державними з метою підвищити ефективність науково-технічних розробок та сконцентрувати інвестиції у високотехнологічних галузях. Найбільш масштабним структурним проектом в ЄС є створення авіаційної промисловості, здатної конкурувати на глобальному рівні. Її фундаментом стала заснована у 1970 р. урядами п'яти країн (Франції, Великобританії, Німеччини та Нідерландів) корпорація «*Airbus*», що дало змогу вперше забезпечити транскордонний обмін інформацією і знаннями для досягнення спільної стратегічної цілі. Корпорація стала піонером у використанні низки новітніх технологій у галузі і сформувала розгалужену мережу субпідрядників, які одержували технічну

підтримку від держав-засновниць через головний офіс і філії «Airbus». Результати досліджень засвідчили, що основний позитивний ефект від заснування корпорації «Airbus» мало не стільки створення самої авіаційної промисловості, скільки розвиток суміжних галузей виробництва і послуг, а також інших видів господарської діяльності завдяки розповсюдженню розроблених у рамках проекту технологій [14, с. 351].

Державні підприємства залишаються наріжним каменем реструктуризації промисловості Китаю у бік високотехнологічного виробництва. Більшість китайських державних підприємств є масштабними та капіталомісткими, що відображає стратегічний характер державних інвестицій. Показовим прикладом тут слугує галузь високошвидкісного залізничного транспорту, визначальним каталізатором розвитку якої стали саме державні підприємства. Китайський уряд усвідомив, що він не може покладатися на транснаціональні корпорації (ТНК) у питанні розвитку проривних інновацій у машинобудуванні. Хоча присутність ТНК у країні сприяла поглинанню та накопиченню знань і навичок місцевими підприємствами, ТНК не мали достатніх стимулів для започаткування настільки масштабних інноваційних проектів у КНР, як швидкісне залізничне сполучення. Тому у 2000-х роках цей тягар ліг на державні підприємства Китаю, які до 2009 р. змогли імпортувати й освоїти всі необхідні технології для побудови та запуску поїзда, здатного розвинути швидкість до 500 км/год [15, с. 320].

Крім формування пропозиції через державні підприємства, уряди вдаються також до підтримки структурних зрушень в економіці шляхом створення попиту за допомогою *публічних закупівель*. Починаючи з 1970-х років, Південна Корея використовує публічні закупівлі, щоб гарантувати стабільний попит і постійне джерело доходів для компаній, що починають роботу в новітніх сферах виробництва й послуг, які характеризуються високим рівнем ризикованості, проте є перспективними в контексті модернізації структури економіки. Програмами розвитку важкої та хімічної промисловості Південної Кореї передбачено збут близько 30 % від обсягів їх виробництва для потреб військово-промислового комплексу, що значно сприяло становленню цих галузей. Ключовим напрямом використання публічних закупівель у Малайзії були критерії локалізації виробництва (встановлювався мінімальний поріг щодо частки в ціні кінцевої продукції компонентів малайзійського виробництва) для одержання можливості участі в публічних закупівлях. Однак зі вступом країни до СОТ від цієї практики довелося відмовитись через її несумісність з нормами міжнародного торгового права [16, с. 46].

Винахідливим і нестандартним є досвід Індії, яка використовує публічні закупівлі з метою активізації експортних поставок. У 2005 р. індійський уряд запровадив так звану компенсаційну статтю при публічних закупівлях у сфері оборони. Ця стаття висуває до іноземних учасників оборонних тендерів вимоги щодо підтримки індійської

промисловості шляхом реінвестування в неї до 30 % вартості закупівель (за умови, якщо вартість закупівлі перевищує поріг у 3 млрд рупій). Реінвестування може набувати різних форм: прямі покупки вітчизняних товарів і послуг (формально розглядаються як експортні замовлення); інвестиції в акції спільних підприємств з індійськими представниками; угоди про передання технологій; надання обладнання індійським приватним компаніям чи державним установам [17].

Таким чином, завдяки компенсаційній статті, коли іноземний постачальник продукції індійському уряду купує навзаєм матеріали, проміжні товари або послуги від індійських компаній, ці покупки вважаються експортом, що збільшує внутрішнє виробництво. Враховуючи високу капіталомісткість виробництва у ВПК, договори про публічні закупівлі, як правило, є масштабними, що приводить до високих обсягів реінвестування іноземними постачальниками у стратегічні галузі індійської економіки.

Важливим напрямом структурної політики слугує *сприяння інноваційній активності* підприємств, оскільки лише зрушення на засадах модернізації можуть забезпечити взаємозв'язок між галузевими трансформаціями та економічним зростанням. Існують дві основні причини, що визначають необхідність урядових інтервенцій у цю сферу при реалізації структурної політики. *По-перше*, через ризиковий характер модернізаційних змін та асиметрію у доступі до інформації на ринках капіталу приватним інвесторам важко оцінювати якість інноваційних проектів, у результаті чого від багатьох перспективних проектів стратегічного значення відмовляються ще на етапі розгляду. *По-друге*, виробництво знань та інновацій потребує надійної системи захисту прав інтелектуальної власності, яка зазвичай не позбавлена значних вад у країнах, що розвиваються.

Фундаментальну роль у здійсненні ефективної структурної політики в усіх без винятку розвинених країнах свого часу відіграли *державні науково-дослідні інститути*, які спеціалізувалися з конкретних галузевих/технологічних напрямів або мали широку наукову спрямованість. Спеціалізовані наукові установи стали більш розповсюдженою практикою, адже результатом їх роботи є технології, які ближчі до етапу комерціалізації. Це збільшує потенціал співпраці з приватним сектором та робить НДІ основними агентами держави при формуванні політики структурних трансформацій. Визначаючи обґрунтовані орієнтири інноваційного розвитку в галузях національного господарства, НДІ сприяють зниженню витрат та ризиків, пов'язаних із розгортанням комерційної діяльності в інноваційних сферах.

Класичним прикладом окреслених державних установ є Науково-дослідний інститут промислових технологій (НДПТ) у Тайвані, заснований у 1973 р. з метою розробки інноваційних технологій для створення високотехнологічних галузей, а також інтеграції цих технологій в існуючі галузі для поліпшення виробничих процесів і якості. НДПТ відіграв

визначальну роль у перетворенні економіки Тайваню з відсталої і трудо-місткої у сучасну високотехнологічну. Його величезний вплив на інноваційну активність країни мав місце завдяки налагодженню тісних зв'язків з усіма економічними агентами, взаємодія яких забезпечує швидке розповсюдження знань і прискорені темпи модернізації промисловості. НДППТ був та залишається добре вбудованим в інституційну систему структурної політики і безпосередньо пов'язаним з реальним сектором економіки. Інститут підпорядкований Міністерству економіки, яке визначає його наукову спрямованість. Він розташований у найбільш динамічному науковому парку країни поряд з багатьма іншими НДІ і високотехнологічними компаніями, що сприяє оперативному переданню знань, обміну ними. НДППТ також надає ліцензії на використання своїх технологій місцевим підприємствам, пропонуючи кращі умови, ніж іноземні інвестори. За час свого існування інститут сприяв тому, що 162 високотехнологічні тайванські компанії стали активними гравцями на глобальному ринку напівпровідників, комп'ютерного обладнання й інших видів сучасного електрообладнання [18].

Для структурної модернізації окремі держави реалізують стратегію копіювання, віддаючи перевагу *трансферу інновацій* через прямі іноземні інвестиції. Це особливо актуально для країн з низьким рівнем доходів, де доволі часто єдиною можливістю розвитку є використання іноземних знань і технологій. Однак, як і у випадку з підтримкою МСП, далеко не всі види ПІІ можуть сприяти досягненню цілей структурних трансформацій економіки. Інвестиції, зумовлені пошуком ресурсної бази чи нових ринків збуту, можуть законсервувати в країнах, що розвиваються, наявні структурні диспропорції. Способи залучення ПІІ теж значною мірою визначають потенціал інноваційного зросту: інвестиції «*greenfield*» насамперед сприяють зростанню виробництва і зайнятості, тоді як саме злиття і поглинання (інвестиції «*brownfield*») мають високий потенціал трансферу знань та технологій.

Структурна політика у цій сфері покликана сформулювати передумови для залучення тих ПІІ, які якнайбільше сприятимуть досягненню цілей галузевої трансформації економіки на засадах модернізації виробництва. Міжнародна практика показує, що найбільш ефективним інструментом залучення таких ПІІ, є відкриття *вільних/спеціальних економічних зон* (ВЕЗ) у формі індустріальних або технологічних парків з підготовленою інженерною інфраструктурою й істотними податковими пільгами. Застосування цих механізмів супроводжується пропагандистськими кампаніями для поширення інформації про інвестиційні стимули та формування позитивного міжнародного іміджу країни.

У Туреччині резиденти таких парків звільняються від ПДВ та ввізного мита на імпортоване обладнання, отримують зниження ставки корпоративного податку (до 90 %), звільняються від сплати внесків на соціальне страхування (до 12 років), сплати податку на нерухомість (на п'ять років), а також отримують здешевлене виділення земельної

ділянки та зниження вартості електроенергії, води, природного газу, послуг зв'язку тощо. Поряд з індустріальними країнами Туреччина має розгалужену мережу технологічних парків та зовнішньоторговельних зон, де діють специфічні преференції. У 2002–2016 рр. у Туреччині створено 284 індустріальні парки або так звані організовані промислові зони, 206 з яких загальною площею понад 58 тис. га вже функціонують. Наразі в індустріальних парках Туреччини ведуть господарську діяльність понад 45 тис. компаній-резидентів, які створили близько 900 тис. робочих місць, залучили близько 80 % ПП в економіку, сприяли триразовому зростанню ВВП [19, с. 18–19].

Розгалужену систему індустріальних парків для залучення ПП побудувала Південна Корея. Станом на 2018 р. у країні функціонувало 1193 індустріальні парки, загальною площею понад 140 тис. га, в яких зайнято більше 2,1 млн осіб. Корейська економіка побудована на індустріальних парках, вони забезпечують 81 % товарного експорту країни, 69 % промислового виробництва, 47 % зайнятості населення, і ці показники мають довготривалу позитивну динаміку [20, с. 48].

При досягненні середнього рівня розвитку економіки уряди країн віддають усе більшу перевагу *субсидуванню НДДКР у перспективних галузях* у формі надання пільгових кредитів та/або податкових преференцій науково-активним підприємствам. Тривають наукові дискусії щодо ефективності використання цього інструменту, адже якщо потенційні результати НДДКР обіцяють значні конкурентні переваги в інноваційних сферах господарської діяльності, то надані субсидії можуть не стільки сприяти збільшенню приватними корпораціями наукових досліджень, скільки витіснити приватний капітал, який і без субсидій був би інвестований у ці дослідження. Однак емпіричний аналіз цієї проблеми на прикладі ЄС і США показав, що субсидування НДДКР у приватному секторі насправді сприяло зростанню інноваційної і дослідницької активності компаній. Субсидії не лише не витіснили приватні інвестиції у наукові розробки, а сприяли додатковому залученню капіталу [21, с. 61].

Міжнародна практика структурно-галузевих трансформацій доводить необхідність *розвитку інфраструктури і конкурентного середовища*, без яких більшість розглянутих інструментів структурної політики не матимуть належного ефекту для національної економіки. Функція держави у цьому випадку полягає у розвитку ринкової конкуренції (зокрема, шляхом приватизації державних підприємств, що не мають стратегічного значення), реформуванні фінансової сфери, ринку праці та освіти, інвестуванні у масштабні проекти розвитку інфраструктури.

Наведені заходи були основоположними для реалізації цілей структурної політики Китаю, де завдяки ним спершу стимулювалось економічне зростання під впливом споживання, а потім і зростання за рахунок інвестицій. Безпека робочих місць та підвищення зарплати у поєднанні з розширенням соціальних послуг зумовили активізацію

внутрішнього попиту, диверсифікацію споживання, тим самим стимулюючи капіталомісткі галузі. Пізніше розвиток інфраструктури сприяв кінцевій меті структурно-галузевих зрушень в економіці через активізацію надходження приватних інвестицій в автомобілебудування, виробництво бездротових засобів зв'язку, комп'ютерної техніки тощо [15, с. 311].

Розвиток системи вищої та професійно-технічної освіти у Південній Кореї протягом 1965–1995 рр. був повністю підпорядкований цілям структурних змін в економіці країни. Ставка корейського уряду на розвиток важкої і хімічної галузі промисловості у 1970-х роках супроводжувалась розширенням технічної освіти та професійної перепідготовки з відповідних спеціальностей. У 1980-х роках загальна середня шкільна освіта і розширення вищої освіти стали основою для просування галузей, що базуються на знаннях. Розширення програм випускників у 1990-х роках сприяло структурним перетворенням шляхом переходу до високотехнологічних виробництв [22, с. 215]. Ефективна взаємодія освітньої сфери з іншими заходами структурної політики була досягнута завдяки системі квот на зарахування до навчальних закладів. Ці квоти відображали очікувані потреби у спеціалістах для роботи у тих галузях виробництва і послуг, що були обрані урядом як пріоритетні напрями структурних зрушень. Такі політичні заходи були настільки успішними, що до кінця ХХ ст. Південна Корея мала найвищу у світі частку вчених та інженерів з числа зайнятого населення.

Таким чином, ефективна структурна політика повинна мати чітку *періодизацію* згідно з досягнутим рівнем розвитку національної економіки. Протягом кожного періоду відбувається поступова трансформація стратегічних цілей розвитку і, відповідно, інструменти державної політики для їх досягнення використовуються різні. З розвитком технологічних, інституційних і фінансових можливостей каталізаторами структурних зрушень економіки Кореї виступали спершу ресурсний потенціал країни, надалі капітальні інвестиції, а вже на сучасному етапі інновації. Корейський досвід засвідчує, що забезпечення якісних змін у структурі національної економіки потребує синхронізації заходів промислової, зовнішньоторговельної, інвестиційної, наукової та освітньої політик. Періоди структурної політики Південної Кореї також є яскравим прикладом зміни ролі уряду у просуванні нових галузей, залежно від різних стадій розвитку. Корейський досвід засвідчує ключову роль приватного сектора для економічного розвитку, навіть на ранніх стадіях, коли структурна політика здійснювалась за рахунок всебічної участі державних інституцій в економічних процесах. Хоча уряд обирав і намагався пропагувати певні галузі, врешті-решт саме приватний сектор забезпечив бажані результати. Тому побудова потенціалу приватного сектора на ранніх стадіях структурної політики стала базисом довгострокового сталого зростання корейської економіки.

Насамкінець розглянемо економічні ефекти проаналізованих інструментів структурної політики на прикладі окремих країн Східної та Південно-Східної Азії (*таблиця*).

Таблиця

Динаміка структурних трансформацій нових індустріальних країн
Східної та Південно-Східної Азії у 1965-2017 рр.

Показники	1965	1975	1985	1995	2005	2015	2017
Південна Корея							
Сільське господарство, % ВДВ	41,1	26,9	12,9	5,9	3,1	2,3	2,2
Промисловість, % ВДВ	25,4	29,1	36,8	39,5	37,3	38,5	39,6
Послуги, % ВДВ	33,5	44,0	50,3	54,6	59,6	59,2	58,2
Високотехнологічний експорт, % від товарного експорту	–	–	–	36,9	44,0	39,0	43,5
Витрати на НДДКР, % ВВП	–	–	–	2,26	2,63	4,22	4,24
ВВП на душу населення, дол. США у цінах 2010 р.	1169,9	2661,4	5405,4	12055,2	18568,4	24870,8	26152,0
Китай							
Сільське господарство, % ВДВ	39,4	33,5	29,3	20,5	12,2	9,3	8,3
Промисловість, % ВДВ	36,8	47,5	44,8	49,0	49,3	42,9	42,4
Послуги, % ВДВ	23,8	19,0	25,9	30,5	38,5	47,8	49,3
Високотехнологічний експорт, % від товарного експорту	–	–	–	20,1	38,5	36,7	37,0
Витрати на НДДКР, % ВВП	–	–	–	0,56	1,31	2,06	2,11
ВВП на душу населення, дол. США у цінах 2010 р.	187,3	271,6	538,7	1227,6	2738,2	6496,6	7329,1
Малайзія							
Сільське господарство, % ВДВ	31,5	31,2	20,6	13,1	8,4	8,6	8,9
Промисловість, % ВДВ	30,1	36,7	39,8	42,0	46,6	39,6	39,3
Послуги, % ВДВ	38,4	32,1	39,6	44,9	45,0	51,8	51,8
Високотехнологічний експорт, % від товарного експорту	–	–	–	51,9	52,6	42,8	44,6
Витрати на НДДКР, % ВВП	–	–	–	0,22	0,61	1,30	–
ВВП на душу населення, дол. США у цінах 2010 р.	1616,5	2498,4	3767,5	6275,2	7984,0	10751,5	11528,3

Джерело: розраховано і укладено за даними [23–26].

З таблиці видно, що комплексна структурна політика дала змогу Південній Кореї, Китаю, Малайзії протягом 1965–2017 рр. розвинути потужні сектори промисловості та послуг, радикально зменшивши частку сільського господарства у ВВП. Динаміка частки високотехнологічної продукції в експорті засвідчує, що структурні зрушення в економіці відбулись на засадах модернізації виробництва. При цьому роль інновацій у подальшому розвитку їх економік надалі зростає, що виявляється у постійному збільшенні частки державних та приватних витрат НДДКР у ВВП.

Найголовніше, що ефективна структурна політика цих країн забезпечила зростання рівня життя населення. Реальний ВВП на душу населення в Південній Кореї за цей період зріс у 22,4 раза, Китаї – у 39,1, Малайзії – у 7,1 раза. За рівнем економічного розвитку сучасні Китай та Малайзія можуть вважатися країнами з середнім достатком, тоді як Південна Корея за всіма критеріями вже досягла рівня високо-розвиненої індустріальної економіки.

Висновки. На сучасному етапі накопичено чималий досвід реалізації ефективної структурної політики, що дало змогу забезпечити випереджаючий розвиток низки країн світу через докорінні трансформації у галузево-секторальній спеціалізації економіки. *Найбільш результативними сферами державної підтримки* при здійсненні структурних реформ визначені: фінансова підтримка структурних зрушень через державні банки розвитку та венчурні фонди; організація виробництва у стратегічних галузях державними підприємствами з формуванням попиту на відповідну продукцію через публічні закупівлі; сприяння інноваційній активності підприємств через субсидування НДДКР, запуск державних дослідницьких програм, відкриття технологічних парків і бізнес-інкубаторів для залучення наукоємних ПП; активний розвиток ринкової інфраструктури, конкурентного середовища та системи освіти.

Результати аналізу міжнародної практики свідчать, що *цілепокладання структурної політики* передбачає: *по-перше*, визначення стратегічних орієнтирів розвитку національної економіки відповідно до наявного рівня розвитку продуктивних сил; *по-друге*, їх конкретизацію через формування пріоритетів, заходів та інструментарію реалізації намічених цілей щодо модернізації національного господарства. Визначальним при цьому є дотримання *принципу системності*, що реалізується шляхом синхронізації промислової, зовнішньоторговельної, інвестиційної, наукової та освітньої політик, заходів інституційного забезпечення структуротворення і підпорядкування їх стратегічним цілям забезпечення структурно-галузевих трансформацій в економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Юхименко В. В. [та ін.]. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України: монографія; за заг. ред.: А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 660 с.
2. Бицюра Ю. В. Структурні зрушення в економіці європейських країн. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С. 59-72.
3. Гонта С. В. Структурні трансформації в постсоціалістичних країнах Східної Європи: досвід для України. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. Вип. 1(3). С. 38-42. Серія: Економіка.
4. Манжура О. В. Зарубіжний досвід структурно-інвестиційного розвитку економіки: перспективи для України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 5. С. 5-9.
5. Шинкарук Л. В. Взаємозв'язок структурних трансформацій та економічного зростання України. *Міжнародний науковий журнал «Економічні науки»*. 2015. № 9. С. 180-185.

6. Economic Development in Africa Report 2014: Catalyzing Investment for Transformative Growth in Africa. UN Conference on Trade and Development. New York and Geneva: UNCTAD, 2014. 100 p.
7. Thrasher R. D., Gallagher K. P. Defending development sovereignty: the case for industrial policy and financial regulation in the trading regime. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis. Volume 1: Making the Case for Policy Space*. New York and Geneva: UNCTAD, 2015. P. 93-105.
8. Ferraz J. C., Kupfer D., Marques F. S. Industrial policy as an effective developmental tool: Lessons from Brazil. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: International Labor Organization, 2014. P. 291-305.
9. Sanderson H., Forsythe M. China's Superbank: Debt, Oil and Influence: How China Development Bank Is Rewriting the Rules of Finance. New York: Bloomberg Press, 2013. 203 p.
10. Nightingale P., Coad A. Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*. 2014. Vol. 23(1). P. 113-143.
11. Intarakummerd P. Best Policy Practices in Small and Medium-Sized Enterprise Innovation and Technology Transfers for ASEAN and East Asia. *Innovation, Technology Transfers, Finance, and Internationalization of SMEs' Trade and Investment*. 2015. № 14. P. 1-35.
12. Barry F., Topa B. The state, venture capital and domestic high-tech start-ups in a late-developing economy: Ireland. *UCD Centre for Economic Research Working Paper*. URL: <https://www.ucd.ie/economics/research/workingpapers/2006/WP06.25.pdf>.
13. ICT value added. OECD Innovation and Technology data. URL: <https://data.oecd.org/ict/ict-value-added.htm>.
14. Neven D. J., Seabright P., Grossman G. M. European Industrial Policy: The Airbus Case. *Economic Policy*. 1995. Vol. 10. № 21. P. 313-358.
15. Lo D., Wu M. The state and industrial policy in Chinese economic development *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: International Labor Organization, 2014. P. 307-326.
16. Felipe J., Rhee C. Issues in modern industrial policy (I): sector selection, who, how, and sector promotion. *Development and Modern Industrial Policy in Practice: edited by J. Felipe*. Cheltenham & Northampton: Asian Development Bank and Edward Elgar Publishing, 2015. P. 24-50.
17. Guadagno F. Industrial policies in lower-middle-income countries. E15 Initiative / International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum. URL: <http://e15initiative.org/publications/industrialpolicies-in-lower-middle-income-countries>.
18. Lee K. Industrial policies for upper-middle-income countries. E15Initiative / International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum. URL: <http://e15initiative.org/publications/industrial-policiesfor-upper-middle-income-countries>.
19. Марчишинець О. В., Марчишинець С. М. Індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій у реальний сектор економіки. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 16-22.
20. 2017/18 Knowledge Sharing Program with Ukraine: Final Reporting Workshop and Senior Policy Dialog. Kyiv: KSP, 2018. 79 p.
21. Zuniga-Vicente J., Alonso-Borrego C., Forcadell F., Galan J. Assessing the effect of public subsidies on firm R&D investment: A survey. *Journal of Economic Surveys*. 2014. Vol. 28(1). P. 36-67.
22. Cheon B. Y. Skills development strategies and the high road to development in the Republic of Korea. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: International Labor Organization, 2014. P. 213-218.
23. Agriculture, forestry, and fishing; Industry, including construction; Services (value added, % of GDP). The World Bank national accounts data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=UA>.

24. Merchandise trade matrix – product groups, exports in thousands of United States dollars, annual. UNCTAD Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739>.
25. Research and development expenditure (% of GDP). The World Bank national accounts data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=CN-KR-MY&view=chart>.
26. GDP per capita (constant 2010 US\$). The World Bank national accounts data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?locations=KR-CN-MY&view=chart>.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2019.

Khodzhaian A. O., Khodzhaian A. R. World practice of structural and sectoral transformations.

Background. Throughout the history of economic thought, structural changes were considered a key catalyst for economic growth and development. The world practice as well has accumulated a considerable empirical evidence of structural transformations in national economies. Despite the different specifics of structural reforms implementation, the common feature of successful experience in this field is the active participation of government in transformation processes. After all, only market forces themselves cannot always direct the processes of structural shifts in an effective way. This determines the topicality of revealing the most effective structural policies applied to provide outstripping economic development.

Analysis of recent research and publications. A number of Ukrainian scientists studied the international experience of structural changes in various economies. While paying tribute to their work, it should be noted that experience of providing structural shifts in the new industrialized countries of Eastern and Southeast Asia, Latin America and a number of other countries still lacks proper attention. This particular experience may be more relevant to Ukraine in the context of achieved development level and available resources for structural policy implementation.

The **aim** of article is to summarize and substantiate the most effective world practices and approaches to formation and implementation of policies to ensure structural and sectoral transformations in national economy.

Results. The international experience of forming and implementing economic policy aimed at optimizing the structure of national economies is revealed. The main directions of government economic regulation, which proved to have most considerable impact in achieving the goals of outstripping development through structural and sectoral shifts, are determined. The process of structural policy transformation in the countries throughout the world according to development level of productive forces is researched.

Conclusion. According to the results of empirical analysis, the most effective areas of government support in structural reforms implementation are following: a) financial support of structural shifts through state development banks and venture funds; b) establishment of state enterprises in strategic industries, demand boost for promising products through public procurements; c) promoting innovation activity of enterprises through subsidizing R&D, launching state research programs, opening technological parks and business incubators to attract knowledge intensive FDI; d) active development of market infrastructure, competitive environment and education system.

Keywords: structural policy, directions of structural policy of foreign countries, mechanisms of state policy of structural transformation.

REFERENCES

1. Mazaraki, A. A., Mel'nyk T. M., Yukhymenko, V. V. [et al.] (2014). *Stratehiya postkryzovoho rozvytku zovnishn'oekonomichnoho sektora Ukrayiny [Strategy of post-crisis development of the foreign economic sector of Ukraine]*. A. A. Mazaraki (Ed.). Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t [in Ukrainian].

2. Bytsyura, Yu. V. (2016). Strukturni zrushennya v ekonomitsi yevropeys'kykh krayin [Structural changes in the economy of European countries]. *Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo*, 3, 59-72 [in Ukrainian].
3. Honta, S. V. (2015). Strukturni transformatsiyi v post-sotsialistychnykh krayinakh skhidnoyi Yevropy: dosvid dlya Ukrayiny [Structural Transformations in Post-Socialist Countries in Eastern Europe: Experience for Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu*. Is. 1 (3), 38-42 [in Ukrainian].
4. Manzhuira, O. V. (2017). Zarubizhnyy dosvid strukturno-investytsiynoho rozvytku ekonomiky: perspektyvy dlya Ukrayiny [Foreign experience of structural and investment development of the economy: prospects for Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 5, 5-9 [in Ukrainian].
5. Shynkaruk, L. V. (2015). Vzayemozv'yazok strukturnykh transformatsiy ta ekonomichnoho zrostannya Ukrayiny [Interconnection of Structural Transformations and Economic Growth of Ukraine]. *Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal «Ékonomycheskiye nauky»*, 9, 180-185 [in Ukrainian].
6. Economic Development in Africa Report (2014). Catalyzing Investment for Transformative Growth in Africa. UN Conference on Trade and Development. New York and Geneva: UNCTAD [in English].
7. Thrasher, R.D., & Gallagher, K.P. (2015). Defending development sovereignty: the case for industrial policy and financial regulation in the trading regime. *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis*. Vol. 1: *Making the Case for Policy Space*. New York and Geneva: UNCTAD, 93-105 [in English].
8. Ferraz, J. C., Kupfer, D., & Marques, F. S. (2014). Industrial policy as an effective developmental tool: Lessons from Brazil. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: International Labor Organization, 291-305 [in English].
9. Sanderson, H., & Forsythe, M. (2013). *China's Superbank: Debt, Oil and Influence: How China Development Bank Is Rewriting the Rules of Finance*. New York: Bloomberg Press [in English].
10. Nightingale, P., & Coad, A. (2014). Muppets and gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*. Vol. 23 (1), 113-143 [in English].
11. Intarakumnerd, P. (2015). Best Policy Practices in Small and Medium-Sized Enterprise Innovation and Technology Transfers for ASEAN and East Asia. *Innovation, Technology Transfers, Finance, and Internationalization of SMEs' Trade and Investment*, 14, 1-35 [in English].
12. Barry, F., & Topa, B. The state, venture capital and domestic high-tech start-ups in a late-developing economy: Ireland. *UCD Centre for Economic Research Working Paper*. www.ucd.ie. Retrieved from <https://www.ucd.ie/economics/research/workingpapers/2006/WP06.25.pdf> [in English].
13. ICT value added / OECD Innovation and Technology data. www.data.oecd.org. Retrieved from <https://data.oecd.org/ict/ict-value-added.htm> [in English].
14. Neven, D. J., Seabright, P., & Grossman, G. M. (1995). European Industrial Policy: The Airbus Case. *Economic Policy*. Vol. 10, 21, 313-358 [in English].
15. Lo, D., & Wu, M. (2014). The state and industrial policy in Chinese economic development *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: International Labor Organization [in English].
16. Felipe, J. (2015). Rhee c. Issues in modern industrial policy (I): sector selection, who, how, and sector promotion. *Development and Modern Industrial Policy in Practice: edited by J. Felipe*. Cheltenham & Northampton: Asian Development Bank and Edward Elgar Publishing [in English].

17. Guadagno, F. Industrial policies in lower-middle-income countries. E15Initiative / International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum. *www.e15initiative.org*. Retrieved from <http://e15initiative.org/publications/industrialpolicies-in-lower-middle-income-countries> [in English].
18. Lee, K. Industrial policies for upper-middle-income countries. E15Initiative / International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum. *www.e15initiative.org*. Retrieved from <http://e15initiative.org/publications/industrial-policiesfor-upper-middle-income-countries> [in English].
19. Marchyshynets', O. V., & Marchyshynets', C. M. (2017). Industrial'ni parky yak instrument zaluchennya investytsiy u real'nyy sektor ekonomiky [Industrial parks as a tool for attracting investment into the real economy]. *Ekonomika i suspil'stvo*, 9, 16-22 [in Ukrainian].
20. 2017/18 Knowledge Sharing Program with Ukraine: Final Reporting Workshop and Senior Policy Dialog. Kyiv: KSP, 2018. 79 p. [in English].
21. Zuniga-Vicente, J., Alonso-Borrego, C., Forcadell, F., & Galan, J. (2014). Assessing the effect of public subsidies on firm R&D investment: A survey. *Journal of Economic Surveys*. Vol. 28 (1), 36-67 [in English].
22. Cheon, B.Y. (2014). Skills development strategies and the high road to development in the Republic of Korea. *Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: International Labor Organization [in English].
23. Agriculture, forestry, and fishing; Industry, including construction; Services (value added, % of GDP). The World Bank national accounts data. *www.data.worldbank.org*. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=UA> [in English].
24. Merchandise trade matrix – product groups, exports in thousands of United States dollars, annual. UNCTAD Statistics. *www.unctadstat.unctad.org*. Retrieved from <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739> [in English].
25. Research and development expenditure (% of GDP). The World Bank national accounts data. *www.data.worldbank.org*. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=CN-KR-MY&view=chart> [in English].
26. GDP per capita (constant 2010 US\$). The World Bank national accounts data. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?locations=KR-CN-MY&view=chart> [in English].

УДК 339.542.2 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)05](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)05)

ГАЛЬКО Світлана к. т. н., доцент кафедри товарознавства та митної справи Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: svetgal@gmail.com вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
ORCID: 0000-0002-2562-8326

ТЕРЕЩЕНКО Сергій заслужений економіст України, експерт Асоціації транспортно-експедиторських і логістичних організацій України «Укрзовніштранс»
E-mail: 5031883@ukr.net вул. Іоанна Павла II, 4/6А, офіс 301, Київ, 01042, Україна
ORCID: 0000-0001-7468-0000

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ: НОВІ ПРОЦЕДУРИ СОТ

Проаналізовано Угоду про спрощення процедур торгівлі, якою в рамках СОТ задано новий вектор розвитку міжнародної торгівлі в напрямку уніфікації та спрощення процедурних питань адміністрування світової торгівлі товарами. Відзначено, що акцент у міжнародній площині перейшов з тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі на процедурні заходи, тому саме процедурним питанням, питанням контролю за дотриманням формальностей при переміщенні товарів через митні кордони має приділятися першочергова увага на національних рівнях.

Ключові слова: СОТ, Угода про спрощення процедур торгівлі, спрощення процедур, процедури, митні процедури, адміністрування торгівлі товарами, міжнародна торгівля товарами.

Галько С., Терещенко С. Внешняя торговля товарами: новые процедуры ВТО. Проанализировано Соглашение об упрощении процедур торговли, которым в рамках ВТО задан новый вектор развития международной торговли в направлении унификации и упрощения процедурных вопросов администрирования мировой торговли товарами. Отмечено, что акцент в международной плоскости сместился с тарифных методов регулирования международной торговли на процедурные мероприятия, поэтому именно процедурным вопросам, вопросам контроля над соблюдением формальностей при перемещении товаров через таможенные границы должно уделяться первоочередное внимание на национальных уровнях.

Ключевые слова: ВТО, Соглашение об упрощении процедур торговли, упрощение процедур, процедуры, таможенные процедуры, администрирование торговли товарами, международная торговля товарами.

Постановка проблеми. Наявність міжнародних правил торгівлі товарами і їх дотримання забезпечують стабільність світової торгівлі та впевненість учасникам цього процесу. На сьогодні єдиною у світі міжнародною організацією, що займається глобальними правилами торгівлі, є Світова організація торгівлі (СОТ), головна функція якої – забезпечення максимально безперебійної, передбачуваної та вільної торгівлі.

Починаючи з 1947 р., багатосторонні перемовини і угоди, які підписувалися, стосувалися значною мірою торгівлі товарами. Однак за більше ніж сімдесят років у світовій торгівлі відбулося багато змін. Експорт товарів у 2018 р. зріс порівняно з 1948 р. майже в 300 разів при щорічному зростанні приблизно на 6 % значною мірою завдяки зусиллям провідних світових трейдерів щодо скорочення та усунення тарифів на багатосторонній основі [1]. Однак досі на міжнародному рівні в рамках СОТ тривають багатосторонні перемовини щодо спрощення процедур торгівлі товарами, і наразі здебільшого йдеться вже про нетарифні бар'єри для переміщення товарів у міжнародному ланцюгу поставки. Таким чином, відбулася еволюція наголосу в перемовинах СОТ – від зменшення тарифних бар'єрів торгуючих країн до уніфікації та спрощення процедурних питань адміністрування світової торгівлі товарами, що особливо актуально останніми роками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань міжнародної торгівлі, які є актуальними та активно обговорюваними в рамках СОТ, завжди займалися і продовжують займатися як політики, так і науковці усього світу. Протягом останніх років, після прийняття в рамках СОТ Угоди про спрощення процедур торгівлі (далі – Угоди СПТ), в економічній літературі з'явилися публікації, присвячені проблемам спрощення процедур торгівлі.

Варто виділити працю Н. Нойфельд [2], а також спільну працю «Торгові затрати та всеохоплююче зростання» [3] Р. Теха, М. Смітса, М. Садні Джаллаб та Ф. Чаудхрі, що розглядають вплив імплементації Угоди про спрощення процедур торгівлі СОТ на зменшення торгових витрат, сприяння зростанню, наголошуючи на важливості включення торгівлі в національні стратегії розвитку, а також потенційний вплив Угоди СПТ на економіку різних регіонів світу.

Х. Ву у своїй праці [4], досліджуючи стан сучасної багатосторонньої торговельної системи, наголошує на важливості всебічного сприяння міжнародній торгівлі з урахуванням Угоди СПТ.

Окремим аспектам спрощення процедур торгівлі, спричинених положеннями Угоди СПТ, приділяли увагу й українські науковці, зокрема: участі національних економік у глобальних ланцюгах доданої вартості – І. Гужва [5], інформатизації митних процедур – А. Крижанівська [6], механізму «єдиного вікна» – А. Романенко [7], балансу між митним контролем і спрощенням процедур міжнародної торгівлі – І. Бережнюк, І. Несторишен [8] та ін.

Разом з тим, зважаючи на важливість та широту цієї проблематики, питання сучасного розвитку міжнародної торгівлі, основних напрямків цього розвитку потребує подальшого всебічного вивчення, аналізу та осмислення.

Метою дослідження є аналіз інноваційних аспектів Угоди про спрощення процедур торгівлі як нового вектору розвитку міжнародної торгівлі товарами, запропонованого Світовою організацією торгівлі.

Матеріали та методи. Дослідження проводилось із застосуванням загальнонаукових методів: системного підходу, теоретичного узагальнення та порівняння, аналізу і синтезу. Інформаційною базою слугували чинні нормативно-правові акти України, у т. ч. Угода про спрощення процедур торгівлі, робочі матеріали СОТ, наукові статті та словники.

Результати дослідження. Результати ретроспективного аналізу багатосторонніх торговельних перемовин у рамках СОТ свідчать, що тривалий час на глобальному рівні економічної дипломатії об'єктом цих переговорів було зменшення тарифів. Зокрема, протягом перших п'яти раундів багатосторонніх переговорів обговорювалися винятково заходи тарифного регулювання торгівлі, і лише згодом, починаючи з шостого раунду, доволі повільно почали з'являтися результати обговорення і нетарифних заходів регулювання торгівлі [9]. Одним з наслідків уточнення та вдосконалення існуючих статей V, VIII і X ГАТТ 1947 р. стали результати переговорів про багатосторонні правила у сфері сприяння торгівлі Дохійського раунду, коли на конференції СОТ у Балі в грудні 2013 р. серед інших документів прийнято Угоду про сприяння торгівлі або, як вона тепер офіційно називається, «Угода про спрощення процедур торгівлі» [10] (англ. *Agreement on trade facilitation* [11]). Таким чином, ця угода стала ще однією складовою, що входить до Додатку 1А «Багатосторонні угоди з торгівлі товарами», та є правовою основою СОТ з 22 лютого 2017 р., тобто з моменту її ратифікації двома третинами країн-членів СОТ. Україною ця Угода ратифікована у листопаді 2015 р.

На *рис. 1* схематично представлено аналіз еволюції Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) [12] до сучасної Угоди СПТ.

Зокрема, як видно з *рис. 1*, ст. V ГАТТ 1947 «Свобода транзиту» розгорнута у двох статтях Угоди СПТ, при цьому коротке пояснення про те, що таке транзит, коли товари (включаючи багаж), а також судна та інші транспортні засоби знаходяться в транзитному русі, умови, які мають надаватися транзитному рухові, наведене у ст. V ГАТТ 1947, в Угоді СПТ деталізовано щодо таких питань:

- застосування правил і формальностей і документації для транзитних перевезень;
- незастосування обмежень транзитного руху, а також сприяння транзитному рухові, у тому числі, шляхом надання (за можливості) відокремлених об'єктів інфраструктури (окремих смуг руху, місць стоянки тощо);
- сприяння завчасному поданню й обробці документації і даних щодо транзитних вантажів;
- надання та застосування гарантій, використання митного супроводу або митного ескорту для транзитного руху;
- призначення національного координатора з питань транзиту тощо.



Рис. 1. Вдосконалення положень ГАТТ 1947, представлених в Угоді про спрощення процедур торгівлі

Джерело: побудовано авторами за даними [10–12].

Також в Угоді СПТ виокремлено та більш структуровано вимоги до інформації, яка має публікуватися членами СОТ для доступу урядам, трейдерам та іншим зацікавленим сторонам, наголошено на доступі та оновленні інформації через Інтернет, створенні і підтримці інформаційних пунктів (*enquiry points*), наданні завчасної можливості впливати на формування законодавства щодо переміщення, випуску і митного очищення товарів, забезпеченні регулярних консультацій між митними установами, торговцями та іншими зацікавленими сторонами.

Водночас, коротке згадування в ст. X ГАТТ 1947 про те, що розголошення конфіденційної інформації не потребується від будь-якої сторони угоди ГАТТ, переросло у велику статтю 12 Угоди СПТ з двадцятьма пунктами, якими передбачено заходи, що сприяють митному

співробітництву, обміну інформацією, можливості перевірки інформації, одночасно передбачено захист і конфіденційність інформації, умови надання/ненадання інформації за запитом країни-члена, ресурсні і фінансові витрати, що можуть виникати через необхідність надання інформації за запитами, права та обов'язки сторін митного співробітництва.

Найбільші уточнення в Угоді СПТ здійснено стосовно положень ст. VIII ГАТТ «Збори та формальності, пов'язані з імпортом та експортом». Положення цієї статті ГАТТ 1947 р. були змістовно розгорнуті та знайшли своє відображення у положеннях восьми окремих статей Угоди СПТ, причому переважна більшість з них присвячена митним формальностям, тобто процедурам, пов'язаним з міжнародною торгівлею товарами.

Враховуючи зміст Угоди СПТ, в її структурі можна виокремити чотири блоки/групи, які стосуються (рис. 2):

інформації (її публічності, доступності та обміну (сюди входять статті 1, 2 та 12);

підтримки адміністративних та інституційних можливостей учасників Угоди СПТ (сюди включаються усі статті розділу II, зокрема ст. 13–22);

координуючих органів Угоди СПТ на міжнародному та національному рівнях (ст. 23);

процедур міжнародної торгівлі (ст. 3–10).

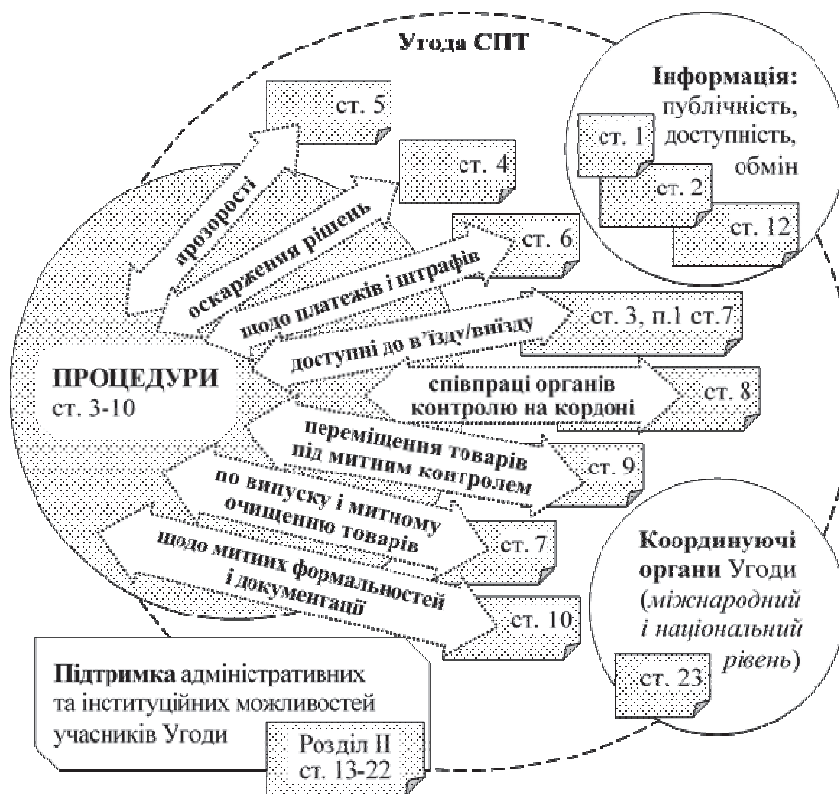


Рис. 2. Структура Угоди про спрощення процедур торгівлі

Джерело: побудовано авторами за даними [10; 11].

Процедура як термін, означає «офіційно встановлений чи узвичаєний порядок здійснення, виконання або оформлення чого-небудь» [13, с. 343], або ж «офіційно встановлені порядок і спосіб дій у процесі виконання певних видів діяльності» [14]. Отже, наразі увага СОТ зосереджена на уніфікації та гармонізації спрощених дій щодо державного контролю товарів, тобто на офіційно встановлених державами порядках щодо переміщення товарів через митні кордони.

Висновки. Хронологічний аналіз багатосторонніх торговельних переговорів у рамках СОТ, оцінка змісту Угоди про спрощення процедур торгівлі, що є невід'ємною складовою правової основи СОТ, а також окреслена структура цієї угоди дають змогу стверджувати, що питання регулювання на міжнародному рівні тарифних заходів контролю себе вичерпали. Реалії часу такі, що процедури в міжнародній торгівлі гальмуються адміністративними, дозвільними та іншими заходами, затягуються у часі та передбачають певні дії, реакцію на такі нетарифні заходи з боку урядів держав. Тобто акцент змістився з тарифних методів регулювання на процедурні заходи, тому саме процедурним питанням, питанням контролю за дотриманням формальностей при переміщенні товарів через митні кордони має надаватися першочергова увага на національних рівнях.

Таким чином, Угодою про спрощення процедур торгівлі в рамках СОТ задано новий вектор розвитку міжнародної торгівлі в напрямку уніфікації та спрощення процедурних питань адміністрування світової торгівлі товарами, зокрема процедур доступних до в'їзду/виїзду товарів, співпраці органів контролю на кордоні, переміщення товарів під митним контролем, по випуску і митному очищенню товарів, щодо прозорості, оскарження рішень, платежів і штрафів, митних формальностей і документації.

Осмилення та дослідження уніфікованих положень Угоди про спрощення процедур торгівлі повинно бути продовжено з метою їх співвіднесення з іншими міжнародними угодами та конвенціями, що визначають ключові положення щодо процедур, здійснюваних під час міжнародної торгівлі товарами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Anwarul Hoda. (2019). *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*. Cambridge University Press; 2 ed., 366 p.
2. Neufeld N. (2014). *The long and winding road: how WTO members finally reached a trade facilitation agreement*. WTO Staff Working Paper. ERSD-2014-06 (2014). 13 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201406_e.pdf.
3. WTO. (2016). *Trade Costs and Inclusive Growth: Cases Studies from WTO Chair Holders*. Edited by Robert Teh Maarten Smeets Mustapha Sadni Jallab Fatima Chaudhri. WTO Publications. 304 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade-costs-incl-growth_full_e.pdf.

4. Hao Wu. (2018). Trade Facilitation in the Multilateral Trading System: Genesis, Course and Accord. Routledge, 2018. 228p.
5. Гужва І. Ю. Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі як інструмент активізації участі України в глобальних ланцюгах доданої вартості. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2015. Вип. 29. С. 211-217. Серія: Економічні науки.
6. Крижанівська А. О. Інформатизація митних процедур в рамках Угоди зі спрощення процедур торгівлі. *Митна справа*. 2015. № 4 (100). С.18-23.
7. Романенко А. М. Роль механізму «єдиного вікна» у забезпеченні спрощення процедур міжнародної торгівлі. *Наукові праці МАУП*. 2014. Вип. 42. С. 223-228.
8. Несторишен І. В., Бережнюк І. І. Проблеми забезпечення балансу між митним контролем та спрощенням процедур міжнародної торгівлі. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2016. № 29. С. 46-53.
9. Галько С. В., Терещенко С. С. Генеральна угода з тарифів і торгівлі в контексті визначення митної вартості. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2009. № 6. С. 21-30.
10. Угода про спрощення процедур торгівлі, затверджена Протоколом про внесення змін до Марракеської угоди про заснування Світової організації торгівлі [Протокол ратифіковано Законом України № 745-VIII від 04.11.2015]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_053.
11. WTO (2013). Agreement on Trade Facilitation – Ministerial Decision – WT/MIN(13)/36-WT/L/911. 29 p. URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=121377,121378,121379,121380,121381,121382,121383,121384,121385,121387&CurrentCatalogueIdIndex=5&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True.
12. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947). URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_264.
13. Словник української мови: в 11 т. Т. 8. Київ: Наукова думка, 1977. 927 с.
14. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 2. Львів: Світ, 2006. 568 с.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2019.

Galko S., Tereshchenko S. Innovation of the WTO on procedures for foreign trade in goods.

Background. The existence and compliance of international rules for trade in goods suggested by the World Trade Organization (WTO) ensure the confidence and stability for international trade. Barriers for trading countries are pressing issues of the last decades at the global level, and the focus on tariff issues is no longer put today.

Analysis of recent researches and publications. Both politicians and scientists from all over the world have always been engaged in and continue to study the relevant and discussed in the framework of the WTO issues of international trade. At the same time, given the importance and breadth of this problem, the issues of the modern development of international trade, the main directions of such development, require further comprehensive study and analysis.

The ***aim*** of the article is the analysis of the innovative aspects of the Trade Facilitation Agreement (TFA), as a new vector for the development of international trade in goods suggested by the WTO.

Materials and methods. The study was conducted using general scientific methods: a systematic approach, theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis. The information base was the current regulatory legal acts of Ukraine, incl. Trade Facilitation Agreement, WTO working materials, scientific articles and dictionaries.

Results. *The WTO Trade Facilitation Agreement (entered into force on 22 February 2017) has become one of the consequences of clarification and improvement of existing articles V, VIII and X of the GATT 1947 and the result of lengthy multilateral negotiations on the rules in the field of trade facilitation.*

The Agreement on Trade Facilitation within the WTO sets a new vector for the development of international trade in the direction of unification and simplification of the procedural issues of administering world trade in goods, in particular, the procedures available to the entry / exit of goods, the cooperation of border control authorities, the movement of goods under customs control, release and customs clearance of goods, transparency, appeal of decisions, payments and fines, customs formalities and documentation.

Conclusion. *A chronological analysis of multilateral trade negotiations within the WTO, an assessment of the content of the Agreement on Trade Facilitation, which is an integral part of the WTO legal framework, as well as the structure of this agreement, outlined in the article, allow us to state that the issues of regulation at the international level of tariff control measures have been exhausted. As we can see, the emphasis in the international plane has shifted from tariff regulation methods to procedural measures, therefore the procedural issues, the control of compliance with formalities when moving goods through customs borders, should be given priority attention at the national levels.*

At the same time, the understanding and research of the unified provisions of the Agreement on Trade Facilitation should be continued in order to correlate them with other international agreements and conventions, which define the key provisions on behalf of procedures carried out in the course of international trade in goods.

Keywords: WTO, Trade Facilitation Agreement, simplification of procedures, procedures, customs procedures, administration of trade in goods, international trade in goods.

REFERENCES

1. Hoda, Anwarul. (2019). *Tariff Negotiations and Renegotiations under the GATT and the WTO: Procedures and Practices*. Cambridge University Press; 2 ed. [in English].
2. Neufeld, N. (2014). *The long and winding road: how WTO members finally reached a trade facilitation agreement*. WTO Staff Working Paper. ERSD -2014-06 (2014). 13 p. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201406_e.pdf [in English].
3. WTO. (2016). *Trade Costs and Inclusive Growth: Cases Studies from WTO Chair Holders*. Edited by Robert Teh Maarten Smeets Mustapha Sadni Jallab Fatima Chaudhri. WTO Publications. 304 p. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade-costs-incl-growth_full_e.pdf [in English].
4. Hao, Wu. (2018). *Trade Facilitation in the Multilateral Trading System: Genesis, Course and Accord*. Routledge [in English].
5. Guzhva, I. Ju. (2015). *Uгода SOT pro sproshhennja procedur torgivli jak instrument aktyvizacii' uchasti Ukrai'ny v global'nyh lancjugah dodanoi' vartosti [WTO Agreement on Facilitation of Trade Procedures as an instrument to enhance Ukraine's participation in global value added chains]*. *Visnyk Pryazovskogo derzhavnogo tehnicznego universytetu – Bulletin of the Priazovskyi State Technical University*. (Is. 29). (pp. 211-217) [in Ukrainian].
6. Kryzhaniv'ska, A. O. (2015). *Informatyzacija mytnyh procedur v ramach Ugody zi sproshhennja procedur torgivli [Informatization of customs procedures within the framework of the Agreement on Trade Facilitation]*. *Mytna sprava – Customs business*, 4 (100), 18-23 [in Ukrainian].
7. Romanenko, A. M. (2014). *Rol' mehanizmu «jedynogo vikna» u zabezpechenni sproshhennja procedur mizhnarodnoi' torgivli [The role of the «one window» mechanism in ensuring the simplification of international trade procedures]*. *Naukovi praci MAUP – Scientific works of IAPM*. (Is. 42), 223-228 [in Ukrainian].

8. Nestoryshen, I. V., & Berezhnjuk, I. I. (2016). Problemy zabezpechennja balansu mizh mytnym kontrolem ta sproshhennjam procedur mizhnarodnoi' torgivli [Problems of ensuring a balance between customs control and facilitation of international trade]. *Naukovi praci Kirovograds'kogo nacional'nogo tehničnogo universytetu. Ekonomichni nauky – Scientific works of the Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences*, 29, 46-53 [in Ukrainian].
9. Gal'ko, S. V., & Tereshhenko, S. S. (2009). General'na ugoda z taryfiv i torgivli v konteksti vyznachennja mytnoi' vartosti [General Agreement on Tariffs and Trade in the context of determining customs value]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv National University of Trade and Economics*, 6, 21-30 [in Ukrainian].
10. Ugoda pro sproshhennja procedur torgivli, zatverdzhena Protokolom pro vnesennja zmin do Marrakes'koi' ugody pro zasnuvannja Svitovoi' organizacii' torgivli. Protokol ratyfikovano Zakonom Ukrai'ny № 745-VIII vid 04.11.2015 [The Agreement on Trade Facilitation, as stipulated in the Protocol on the Amendment to the Marrakesh Agreement on Establishing the World Trade Organization. The protocol was ratified by the Law of Ukraine № 745-VIII, Dated 04.11.2015]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_053 [in Ukrainian].
11. WTO (2013). Agreement on Trade Facilitation – Ministerial Decision – WT/MIN(13)/36 – WT/L/911. 29 p. Retrieved from https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=121377,121378,121379,121380,121381,121382,121383,121384,121385,121387&CurrentCatalogueIdIndex=5&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True [in English].
12. General'na ugoda z taryfiv i torgivli (GATT 1947) [General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)]. Retrieved from http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_264 [in Ukrainian].
13. Slovnyk ukrai'ns'koi' movy [Dictionary of the Ukrainian language]. (1977). (Vol. 8). Kyi'v: Naukova dumka [in Ukrainian].
14. Mochernyj, S. V., Larina, Ja. S., Ustenko, O. A., & Jurij, S. I. (2006). Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk [Economic Encyclopedia Dictionary]. (Vol. 2). L'viv: Svit [in Ukrainian].

ЛЕБЕДЕВА Лариса к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: l.lebedeva@knute.edu.ua вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна
 ORCID: 0000-0001-8632-5460

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ У ДОСЛІДЖЕННЯХ ХХІ СТ.*

Проаналізовано еволюцію предмета дослідження економічної теорії на основі історичного методу, запропоновано предмет дослідження економічної теорії сучасності. Констатовано кризу економічної теорії та неокласичної парадигми економічних досліджень, визначено причини такої кризи. Виокремлено відмінності сучасної економіки знань від економіки індустріального суспільства. Проаналізовано та систематизовано сучасні дослідження вітчизняних та зарубіжних економістів щодо змін в економіці ХХІ ст. та їх відображення в економічній науці.

Ключові слова: парадигма економічної науки, предмет економічної теорії, економіка навколишнього середовища, поведінкова економіка, інституціональна економіка, еволюційна економіка, економіка знань.

Лебедева Л. Экономическая теория в исследованиях ХХІ в. Проанализирована эволюция предмета исследования экономической теории на основе исторического метода, предложен предмет исследования экономической теории современности. Констатирован кризис экономической теории и неоклассической парадигмы экономических исследований, определены причины такого кризиса. Выделены отличия современной экономики знаний от экономики индустриального общества. Проанализированы и систематизированы современные исследования отечественных и зарубежных экономистов по изменениям в экономике ХХІ в. и их отражении в экономической науке.

Ключевые слова: парадигма экономической науки, предмет экономической теории, экономика окружающей среды, поведенческая экономика, институциональная экономика, эволюционная экономика, экономика знаний.

Постановка проблеми. Економічна теорія нині відіграє важливу роль у житті суспільства, адже вона має не тільки описовий характер, а й є базою для формування економічної політики держави, включаючи розробку нормативно-правових документів, отже, є теоретичною основою в управлінні як на мікро-, так і макрорівні. Виходячи з цього, об'єктом економічної теорії є господарські процеси у суспільстві, його економічна система, основною функцією якої є забезпечення умов для досягнення економічної чи соціальної вигоди як окремими особами, групами осіб, так і суспільством у цілому. Якщо об'єкт економічної теорії визначити досить легко, то щодо її предмета, тобто певних його

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Парадигмальні та концептуальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.» (номер держреєстрації 0118U000126).

ознак та характеристик, існують розбіжності у думках економістів. Ці розбіжності пов'язані з різними підходами до розгляду основного завдання економічної теорії – дослідження економічних процесів на мікрорівні, тобто з позицій неокласики чи використання макроекономічного аналізу, з позицій кейнсіанства як основного інструменту досліджень. Також інституціональний підхід передбачає включення до предмета дослідження економічної теорії соціальних проблем у суспільстві. Думок та підходів до визначення того, вивченням чого саме повинна займатись економічна теорія, існує багато, отже, необхідно визначити причини її виникнення в історичній послідовності, адже зі зміною господарства змінювалась і теорія його дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблеми нової інформаційно-мережевої економіки та змін в економічних дослідженнях присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: В. Базилевича, В. Гейця, А. Гриценка, Ю. Зайцева, В. Лагутіна, Ю. Уманціва та ін. [1–6]. Сучасні напрями розвитку економічної теорії розглядали такі зарубіжні дослідники: Р. Айрес, А. Фанінг, М. Малмеус, І. Косме, М. Вейс та ін. [7–11]. Однак подальшого вивчення потребує новітня організація економічних відносин – постіндустріального суспільства, адже нова дійсність вимагає й нової парадигми її дослідження, потрібно уточнювати й предмет економічної теорії – науки, що покликана вивчати та досліджувати господарство країн, усі соціально-економічні відносини у процесі виробництва товарів та послуг, слугувати базою для розробки економічної політики держави з метою вирішення поточних та стратегічних проблем соціально-економічного розвитку.

Метою статті є дослідження еволюції предмета економічної теорії та його висвітлення у сучасних економічних дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених.

Матеріали та методи. Під час дослідження проаналізовано праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань теоретичного аналізу змін в економіці сучасності та його відображення у науковій економічній літературі. Застосовано методи аналізу та синтезу, системного підходу та історичного підходу при дослідженні змін в економіці та економічній теорії сучасності.

Результати дослідження. Остаточно як наука економічна теорія сформувалась у XVI ст., до цього періоду окремі економічні знання існували як складова етично-правових, філософських та інших учень. Економісти раннього часу предметом свого аналізу вважали пошук багатства, а отже, кожна школа цього періоду намагалась визначити правильну сферу господарювання, щоб приносила найбільшу матеріальну вигоду як окремим індивідам, так і державі в цілому.

Історично першою школою економічної теорії стала школа меркантилістів, що джерелом багатства вбачали зовнішню торгівлю, а саме накопичення грошей у державі. Під багатством вони розуміли накопичення золота та срібла в державі в результаті проведення протекціоністської політики. Отже, предметом дослідження економічної теорії

меркантилістів було обґрунтування зовнішньоторговельної політики держави для забезпечення найбільш ефективного використання обмежених ресурсів.

Школа фізіократів вбачала джерело багатства у сфері виробництва, а саме у праці на землі. Таким чином, предметом дослідження фізіократів став вибір умов та способів сільськогосподарського виробництва для найефективнішого використання обмежених ресурсів.

Класична школа економічної теорії, продовжуючи ідеї фізіократів, розглядала економічну теорію як науку про багатство, що створюється в процесі промислового виробництва. Класики досліджували багато питань формування та розвитку ринкової економіки, відображаючи господарські процеси XVIII ст. А. Сміт вважав предметом економічної науки економічний розвиток суспільства і зростання добробуту населення. При цьому розвиток економіки, на думку економіста, спирався на матеріальні ресурси суспільства та їх ефективне використання. Отже, представники класичної економічної теорії досліджували форми суспільного розвитку з метою ефективного використання обмежених ресурсів.

Цікаві особливості у дослідженні процесів господарювання суспільства мала німецька історична школа, що визнавала існування національних рис в економічному розвитку, які потрібно захищати через політику протекціонізму. Саме ця школа у подальшому стане підґрунтям для виникнення інституціоналізму. Таким чином, предметом дослідження економічної теорії стало обґрунтування вибору державної політики з урахуванням національних особливостей розвитку для ефективного використання обмежених ресурсів.

Марксистичні у своєму аналізі спиралися на антагонізм інтересів верств населення в епоху формування капіталізму, що становить основу прогресу суспільства, і досліджували виробничі відносини, що історично змінюються зі зміною способів виробництва. Отже, предметом економічної теорії, за К. Марксом, стало вивчення продуктивних сил суспільства та виробничих відносин, базою яких є відносини власності на засоби виробництва та продукт, що виготовляється з їх допомогою.

В епоху промислових революцій, бурхливого зростання економіки та посилення конкурентної боротьби між виробниками в економічну теорію запроваджуються методи математичного аналізу, формується мікроекономіка як складова загальної економічної теорії. Школа маржиналістів, використовуючи граничні величини в економічному аналізі, вважала своїм предметом дослідження проблеми вибору найкращого застосування ресурсів економічними суб'єктами з метою максимізації корисності.

Домінування в економічній теорії мікроаналізу, відстороненість держави від проведення економічної політики за часів «вільної конкуренції» призвели до виникнення глибокої кризи перевиробництва в індустріально розвинених країнах у кінці 20-х та початку 30-х років XX ст.

Економічна теорія вже не відповідала проблемам економічного розвитку того часу й вимагала перегляду. За таких обставин набула розвитку макроекономіка. Ідея «сильної держави», що народилася як наслідок Великої депресії у США, вперше озвучена Дж. М. Кейнсом у праці «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936), де переглянуто роль держави в економічному регулюванні в напрямку її зростання. Як основний об'єкт впливу запропоновано стимулювання сукупного попиту та інвестицій задля забезпечення стабільного економічного зростання та повної зайнятості. Таким чином, предметом дослідження економічної теорії за кейнсіанської школи стали методи та інструменти державного регулювання сукупного попиту для ефективного використання обмежених ресурсів.

З появою нового явища в економіці у кінці 70-х початку 80-х років ХХ ст. – стагфляції, тобто поєднання інфляції та високого рівня безробіття, набуває розвитку інший напрям в макроекономічному аналізі – монетаризм. Цей напрям у розвитку економічної теорії об'єктом свого аналізу вважав більш вузьку сферу дослідження, а саме кількість грошей в економіці. Використовуючи методи математичного аналізу, монетаристи вивели так зване «золоте правило», згідно з яким грошова маса мала зростати щорічно з темпами, що відповідали б зростанню валового національного продукту. Отже, предметом економічної теорії монетаризму було управління грошовою масою в економіці з метою ефективного використання обмежених ресурсів.

У 40–50-х роках ХХ ст. здійснено спробу поєднати кейнсіанський макроекономічний та неокласичний мікроекономічний аналіз у межах єдиної економічної теорії. Таким чином, американськими вченими започатковано школу неокласичного синтезу, що вважала предметом дослідження економічної теорії поєднання попиту та пропозиції як основних факторів, що формують ціну товару.

На початку ХХІ ст. набув розвитку міждисциплінарний підхід до дослідження економічних процесів та явищ – інституціоналізм. Причиною появи цієї школи прийнято вважати накопичення суперечностей у суспільстві у зв'язку з посиленням процесів концентрації та монополізації капіталу. Особливістю цієї школи став розгляд економічних проблем у їх взаємозв'язку з соціальними, етичними питаннями та суспільними звичаями. Уперше піднялось питання про доречність розгляду людини як «особи економічної», що діє виключно раціонально, вона була замінена на «особу соціальну».

У кінці ХХ ст. інституціоналізм набув популярності в економічній теорії. Було запропоновано корегування предмета економічної теорії згідно з положеннями цієї школи з «науки про вибір» до «науки про контракти», а ціль максимізації прибутку повинна була бути замінена на ціль зменшення витрат на управління контрактами. Крім того, у сучасному інституціоналізмі активно використовуються методи математичного аналізу, що притаманно неокласичній школі. Нині набули

особливої популярності такі теорії інституціоналізму, як теорія суспільного вибору Дж. Бьюкенена, теорія прав власності Р. Коуза, теорія людського капіталу Г. Беккера, економічна теорія організації Д. Норта, О. Уільямсона, Г. Саймона.

Основними відмінностями інституціонального підходу до дослідження, на відміну від класичного та кейнсіанського, є:

- заперечення економічної раціональності індивіда та визнання обмеженості інформації, що йому доступна, а отже, можливості прийняття ним оптимальних рішень;
- несприйняття тези про «повну зайнятість населення», адже, з точки зору інституціоналістів, у будь-якій економічній системі, навіть найбільш розвиненій є зачатки кризи, а отже, й ознаки циклічного безробіття;
- заперечення ідеї про мотив отримання прибутку як основний двигун діяльності людини, адже в сучасних умовах досить розповсюдженою є благодійність, волонтерство, гуманітарна допомога та ін.;
- визнання великої ролі – як у поведінці людей, так й в історичному розвитку – філософії, культури, моралі, ірраціональної поведінки, традицій, звичаїв, права, тобто інститутів.

Таким чином, наразі склалися три основні напрями економічної думки сучасності: неокласика, кейнсіанство та інституціоналізм. Неокласика відокремилася від класичної політекономії, що вивчає спільно-розділені економічні відносини методом сходження від абстрактного до конкретного, на основі мікроекономічної проблематики і методу локалізації; кейнсіанство виникло на базі макроекономічних підходів і методу агрегування; а інституціоналізм сформувався на основі фракталізації правил і норм суспільного життя як свого власного предмета [3, с. 22].

Дослідивши еволюцію предмета економічної теорії з XVI по XXI ст., можна стверджувати про існування трьох основних підходів до його трактування.

Підхід західної економічної думки (Економікс). Суть поглядів полягає в обґрунтуванні безмежності людських потреб, обмеженості ресурсів для їх задоволення та необхідності у зв'язку з цим пошуку ефективного способу їх використання, тим самим підвищуючи ефективність виробництва. Крім того, враховується оптимальність виробництва, з точки зору використання наявних ресурсів найбільш ефективним способом. Цілями економічної політики держави називаються повна зайнятість населення, помірна інфляція та стабільні темпи економічного зростання. Отже, предметом дослідження економічної теорії за цього підходу є вивчення діяльності економічних суб'єктів у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання благ з метою максимізації прибутку за умов обмеженості економічних ресурсів.

Політекономічний підхід, витoki якого знаходяться у класичній економічній теорії. Для цього підходу є характерним розгляд економічної системи суспільства через суперечність між продуктивними силами суспільства та виробничими відносинами. При цьому розглядаються не тільки зовнішні їх вияви, але й суспільна сутність, визначається роль відносин виробництва, власності у розвитку суспільства. Предметом політичної економії при цьому вважається «система спільно-розділених відносин з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання благ» [3, с. 19].

Системний підхід. Сутність цього підходу полягає в тому, що предметом вивчення економічної теорії є система економічних відносин суспільства, проблема ефективного використання ресурсів, особливо з точки зору екологічної безпеки, та методи вибору інструментів державної політики з метою забезпечення економічного зростання та розвитку.

У науковому колі економістів – як вітчизняних, так і зарубіжних, вже доволі довго обговорюється питання про застарілість положень неокласичної парадигми та її невідповідність економічним реаліям XXI ст. Зокрема, світова фінансова криза 2008–2009 рр., що мала серйозні економічні наслідки у вигляді скорочення національного виробництва, різкого зростання безробіття та збільшення державного боргу країн світу, суттєво похитнула позиції неокласичної парадигми. У відповідь на кризу у ряді країн запроваджено програми жорсткої економії, спрямовані на контроль дефіциту бюджету та зовнішньої заборгованості, з надією на те, що економіка може відновити темпи зростання. Але заходи жорсткої економії лише погіршили наслідки кризи та додатково зменшили сукупний попит. Отже, фінансова криза підкреслила недоліки існуючої парадигми економічної теорії, як на мікро-, так і на макро-економічному рівнях, та з точки зору забезпечення адекватного та належного розуміння того, як економіка працює. Як наслідок, сучасна економічна теорія не може бути надійною платформою для вирішення економічних проблем, на яку могло б спиратися керівництво країн. Зокрема, західні економісти підкреслюють [12], що домінуюча економічна парадигма нехтує складністю системних взаємодій в економіці, роллю та місцем поведінкових та психологічних факторів, що покладено в основу функціонування сучасних економік, а також системною залежністю економік країн від природних ресурсів.

Зарубіжні дослідники виокремлюють ті економічні підходи, які розкривають проблеми розвитку економіки сучасності, що повинно бути відображено у предметі економічної теорії XXI ст.

По-перше, серед західних економістів досить поширеним є дослідження впливу проблем: збереження навколишнього середовища, утилізації шкідливих відходів, економічного розвитку та добробуту людини (нерівномірність у розподілі доходів, бідність), стійкого розвитку, меж економічного зростання, державної екологічної політики

тощо на розвиток сучасних економік, чим займається спеціальна дисципліна – економіка навколишнього середовища (*Ecological economics*). Науковці, які досліджують ці проблеми, наполягають на необхідності включення економіки навколишнього середовища до домінуючої економічної парадигми [13]. Наприклад, хоча домінуюча теорія економічного зростання припускає, що зростання обсягів виробництва залежить від збільшення кількості працівників та продуктивності їх праці, капіталу та знань, сучасні дослідники [7] стверджують, що економічне зростання краще пояснюється так званою «корисною роботою» (*useful work*) як фактору виробництва.

У сучасних економіках корисна робота значною мірою залежить від наявності відносно дешевих та високоякісних енергоносіїв. Крім того, еколого-економічний аналіз свідчить, що перехід до стійкої економіки з низьким рівнем викидів вуглецю потребуватиме заміни цілі збільшення темпів економічного зростання як основної мети державної політики на ціль забезпечення екологічної рівноваги в країні та стійкого економічного розвитку [14]. Економісти йдуть навіть далі у цьому питанні й пропонують переходити до сучасної державної політики низького або нульового зростання [8; 10] та від'ємного зростання [11; 15], обґрунтовуючи свою позицію тим, що економічний зріст не може підтримуватися безмежно на планеті з обмеженими ресурсами.

По-друге, дослідження з поведінкової економіки (*behavioral economics*) детально показали обмежену раціональність людей при прийнятті економічних рішень і залежність від упереджень та поведінки інших людей. Наприклад, для людей значно важливіше уникнути втрат у даний час, ніж отримати потенційну вигоду чи мінімізувати значні витрати в майбутньому [16]. Цей тип поведінки не враховується в моделі раціональної економічної людини як чи передбачення або принаймні раціональне очікування, які покладено в основу більшості макроекономічних моделей.

По-третє, інституціоналісти наголошують на визначній ролі, яку відіграють інститути, включаючи законодавчі обмеження та соціальні норми у сучасних економіках [17]. Наприклад, приватна власність має вагоме значення не тільки у забезпеченні засобами обміну, але й слугує основою для залучення капіталу, є центральною категорією у поточних економічних викликах [18]. Так, кредитування позичальників у США при купівлі житла, по якому вони не змогли продовжувати виплати, було однією з причин фінансової кризи, оскільки сек'юритизація цих кредитів поширювала ризики в усьому світі. Той факт, що роль банків і фінансове регулювання значною мірою ігнорується у макроекономічних моделях центрального банку може допомогти пояснити, чому ці інститути недостатньо враховані при формуванні економічної політики.

По-четверте, еволюційні економісти (*evolutionary economists*) стверджують, що технологічні та інституційні зміни в економічних системах слід розглядати як динамічні еволюційні процеси, не намага-

ючись їх пояснити з точки зору загальної рівноваги [19]. Це означає, що зміни в економіці можуть бути дуже ситуативними та вимагати прийняття неоптимальних рішень у державній політиці, як-то підтримка інновацій на ранніх стадіях розвитку.

Вітчизняні економісти також зробили вагомий внесок у дослідженнях проблеми становлення нової парадигми економічної теорії, сутності економіки XXI ст. та його відображення у предметі економічних досліджень. Так, особливостями нової парадигми економічної теорії на сьогодні є «її гуманістична «людиноцентрична» спрямованість, загальнонауковий, системний характер, за допомогою якого можна подолати «міжсистемні оболонки» методології досліджень закономірностей економічного розвитку та на основі з'ясування механізмів взаємовпливів різних сфер суспільного життя, відшукати найефективніші важелі впливу на економіку, забезпечивши, зміни на краще у становищі всіх суб'єктів господарської діяльності, суспільства, членів соціуму в цілому» [20, с. 13].

Актуальним є питання розвитку предмета економічної теорії та включення до її складу політичної економії глобалізованого суспільства: «потреба пізнання діалектики взаємозв'язків, взаємовпливів різних національних економік одна на одну, різних політичних систем, різних систем національних інтересів з позицій пізнання об'єктивної логіки економічного розвитку світового суспільства, системи мотивації, яка забезпечить синергетичний ефект не тільки для ядра розвинених країн, але для абсолютної їх більшості, до того ж, як на національному, так і на індивідуальному рівні, стає основою формування предмета політичної економії глобалізованого суспільства, його специфічних особливостей» [4, с. 107].

Сучасна економіка знань відрізняється від предмета «економікс» не менше, ніж економіка первісного або традиційного суспільства, адже результати виробництва в ній не обмінюються ні за законом граничної корисності, ні за законом вартості. Продукти інтелектуальної діяльності, у т. ч. програмні продукти, розповсюджуються без витрат та продаються за диференційованими цінами, які залежать від уявлення продавця про його вартість і соціального статусу покупця. З одного боку, зростає частка суспільних благ, що розповсюджуються безкоштовно, а з іншого, – з'являються товари модних брендів, що продаються за завищеною ціною, яка зовсім не відповідає ціні аналогів або навіть товарів з кращою якістю. Товари та послуги стають настільки різноманітними, що для споживача просто неможливо раціонально їх порівняти, виходячи зі своїх об'єктивних потреб і доходів. Загалом, дослідження основних змін, пов'язаних зі становленням та розвитком економіки знань та постіндустріального суспільства, більш детально розглянуто у [21; 22].

Економіка сучасності є складною адаптивною системою, що постійно змінюється, яка значно відрізняється від моделі, що аналізу-

ється в межах неокласичної парадигми. До того ж, зміни в економіці, пов'язані з провідною роллю інновацій та знань, що повинні враховуватися при визначенні предмета сучасної економічної теорії, включають такі риси:

- економіка є відкритою динамічною системою, що не перебуває у рівновазі. Економіка як жива система, що еволюціонує у більш складну систему з різноманітними видами виробництва і споживання, рідко може досягнути стану рівноваги. Більш того, в процесі еволюції вона все більше віддаляється від цього стану, адже її розвиток має нелінійний характер, для якого характерною є велика турбулентність. Отже, оскільки економіка є живою системою, предметом економічної науки має бути вивчення закономірностей її розвитку і, відповідно, механізмів її ускладнення й утримання стійкості в процесі підвищення різноманітності господарської діяльності та її результатів;

- економіка складається з неоднорідних економічних суб'єктів, які не приймають оптимальних рішень, але здатні вчитися й адаптуватися з часом;

- економічні суб'єкти взаємодіють через різні мережі;

- макромоделі виникають із взаємодії економічних суб'єктів мікрорівня, які, у свою чергу, впливають на побудову макромоделі;

- інформація та знання змінюють процес виробництва, перетворюючись в один з основних його факторів.

Таким чином, предметом економічної теорії сучасності є процес розвитку відкритих динамічних економічних систем, які побудовані на основі мережевих зв'язків між економічними суб'єктами, що діють адаптивно, комбінуючи обмежені економічні ресурси.

Висновки. Предмет економічної теорії змінювався з ускладненням господарського життя суспільства. Починаючи від уявлень про вивчення торгівлі, відносин виробництва, дослідження виробничих відносин та продуктивних сил, значення грошової маси в економіці до визначення інститутів суспільства та їх ролі в економічному зростанні, економічна теорія завжди намагалася віддзеркалювати соціально-економічні відносини суспільства. Результати дослідження еволюції предмета економічної теорії з XVI по XXI ст. свідчать про існування трьох основних підходів до його трактування: підхід західної економічної думки «Економікс», політекономічний та системний, які по-різному трактують предмет економічної теорії.

На думку багатьох економістів, як вітчизняних, так і зарубіжних, економічна наука знаходиться зараз на кризовому етапі розвитку. Домінуюча неокласична парадигма застаріла та не відповідає економіці XXI ст. Економіка сучасності є складною адаптивною системою, яка постійно змінюється та значно відрізняється від моделі, що аналізується в межах неокласичної парадигми. Проблеми пошуку макро-

економічної рівноваги, відсутність оптимальних рішень економічних суб'єктів, мережевої організації суспільства, неможливість точної оцінки товарів за існуючої теорії вартості, велика роль інформації та знань як факторів виробництва повинні бути враховані при визначенні предмета сучасної економічної теорії.

Проаналізувавши чотири основні підходи зарубіжних економістів, які розкривають проблеми розвитку економіки сучасності, а саме: економіка навколишнього середовища, поведінкова економіка, інституціональна економіка, еволюційна економіка, дійдемо висновку щодо необхідності включення предмета їх досліджень до сучасної економічної теорії. Отже, предметом економічної теорії сучасності є процес розвитку відкритих динамічних економічних систем, які побудовані на основі мережевих зв'язків між економічними суб'єктами, що діють адаптивно, комбінуючи обмежені економічні ресурси. Оновлення предмета економічної теорії є необхідним, адже без відображення проблем сучасності, будучи просто теорією «шкільної дошки», перспектив для виходу з кризи для цієї науки не існує.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В. Економічна наука та освіта в епоху системних трансформацій: нові виклики і запити до фундаментальної теорії. *Економіка України*. 2016. № 8. С. 78-93.
2. Геєць В. Політико-економічні засади дослідження сучасного суспільства. *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 5-13.
3. Гриценко А. Політична економія розділено-спільного світу: історія і сучасність. *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 14-29.
4. Зайцев Ю., Москаленко М. Політична економія глобалізованого суспільства. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2018. № 1. С. 95-113.
5. Лагутін В. Можливості інституційного аналізу суспільної стабільності та розвитку. *Вісник Київського торговельно-економічного університету*. 2018. № 3 (119). С. 37-52.
6. Уманців Ю., Міняйло О. Економічна політика держави в умовах глобальних трансформацій. *Економіка України*. 2018. № 9. С. 37-49.
7. Robert U. Ayres, Jeroen C. J., M. van den Bergh, Dietmar Lindenberger, Benjamin Warr. The underestimated contribution of energy to economic growth. *Structural Change and Economic Dynamics*. 2013. Vol. 27. P. 79-88. URL: <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2013.07.004>.
8. Fanning, A. L., O'Neill, D. W. (2019). The Wellbeing-Consumption paradox: Happiness, health, income, and carbon emissions in growing versus non-growing economies. *Journal of Cleaner Production*, 212, 810-821.
9. Malmaeus J. Mikael, Alfredsson Eva C. Potential Consequences on the Economy of Low or No Growth – Short and Long Term Perspectives. *Ecological Economics*. 2017. Vol. 134. p. 57-64.
10. Cosme, I., Santos, R., and O'Neill, D. W. Assessing the degrowth discourse: A review and analysis of academic degrowth policy proposals. *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 149. p. 321-334.

11. Martin Weiss, Claudio Cattaneo. Degrowth – Taking Stock and Reviewing an Emerging Academic Paradigm. *Ecological Economics*. Vol. 137, 2017, pp. 220-230.
12. Timothy J. Foxon. Responding to the financial crisis: Need for a new economics. *Environmental Innovation and Societal Transitions*. 2013. № 6. p. 126-128.
13. Common M., Stagl S. *Ecological Economics: An Introduction*. Cambridge University Press, 2005. 560 p.
14. Jackson T., Victor P. Towards an Ecological Macroeconomics, INET Annual Plenary Conference: Paradigm Lost: rethinking economics and politics, Berlin, April 2012. URL: <https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/victor-peter-berlin-paper-draft-w-Tim-Jackson.pdf>.
15. Heikkinen T. (De)growth and welfare in an equilibrium model with heterogeneous consumers. *Ecological Economics*. Vol. 116, August 2015, P. 330-340.
16. Kahneman D., Thinking, fast and slow. Farrar, Straus & Giroux, 2011. 499 p.
17. North D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990. 152 p.
18. Griethuysen, P. Bona diagnosis, bona curatio: How property economics clarifies the degrowth debate. *Ecological Economics*. 2012. 84 (0). p. 262-269.
19. Freeman C., Louca F. As times goes by. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution. Oxford University Press, 2001. 407 p.
20. Зайцев Ю., Савчук В. Сучасна парадигма методології досліджень постіндустріального суспільства. *Вчені записки*. 2009. № 11. С. 3-13.
21. Лебедева Л. В. Нова політична економія – теоретична концепція дослідження постіндустріального суспільства. *Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць*. 2014. Вип.31. С. 306-314.
22. Лебедева Л. В. Про методологію дослідження постіндустріальної економіки. *Вісник Київського торговельно-економічного університету*. 2013. № 2 (88). С. 28-39.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2019.

Lebedeva L. Economic theory in the studies of the XXI century.

Background. *The study of the process of evolution of the subject of economic theory is primarily due to the need to identify the subject of the contemporary economic theory, which requires correction in connection with the rising problems of the modern economy and the need for their adequate assessment and analysis.*

The aim of the article is to study the evolution of the subject of economic theory and its coverage in contemporary economic studies of domestic and foreign scientists.

Materials and methods. *The research is based on the works of domestic and foreign scientists on theoretical analysis of changes in the modern economy and its reflection in the scientific economic literature. The methods of analysis and synthesis, the system approach and historical approach in the study of changes in the economy and the economic theory of modernity have been applied.*

Results. *The article analyzes the evolution of the subject of the study of economic theory on the basis of the historical method, and outlines three main directions of contemporary economic thought: neoclassicism, Keynesianism, and institutionalism. Subject of the study of the contemporary economic theory has been proposed, which is the process of development of open dynamic economic systems, which are based on network links between economic subjects operating in an adaptive way, combining limited economic resources.*

The distinctions of modern knowledge economy from the economy of industrial society are distinguished. The modern researches of domestic and foreign economists on

changes in the economy of the XXI century and its reflection in economic science are analyzed and systematized.

The crisis of economic theory and the neoclassical paradigm of economic researches are stated, and the causes of such a crisis are determined.

Conclusion. *It is established that the dominant neoclassical paradigm is obsolete and does not correspond to the modern knowledge economy. Today's economy is a complex adaptive system that is constantly changing, which differs significantly from the model analyzed within the neoclassical paradigm, by the following parameters: the economy is an open dynamic system, that is not in equilibrium; the economy consists of heterogeneous economic subjects who do not make optimal decisions, but are able to learn and adapt over time; economic subjects interact using different networks; macro models arise from the interaction of economic entities in the micro level, which in turn influence the construction of macro model; information and knowledge change the production process, becoming one of its main factors.*

Keywords: paradigm of economic science, subject of economics, environmental economics, behavioral economics, institutional economics, evolutionary economics, knowledge economy.

REFERENCES

1. Bazylevych, V. (2016). Ekonomichna nauka ta osvita v epohu systemnyh transformacij: novi vyklyky i zapyty do fundamental'noi' teorii' [Economic science and education in the era of systemic transformations: new challenges and requests to fundamental theory]. *Ekonomika Ukrainy – Ukraine economy*, 8, 78-93 [in Ukrainian].
2. Gejec', V. (2015). Polityko-ekonomichni zasady doslidzhennja suchasnogo suspil'stva [Political and economic principles of research of modern society]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 3, 5-13 [in Ukrainian].
3. Grycenko, A. (2015). Politychna ekonomija rozdileno-spil'nogo svitu: istorija i suchasnist' [Political economy of a divided, common world: history and modernity]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 3, 14-29 [in Ukrainian].
4. Zajcev, Ju., & Moskalenko, M. (2018). Politychna ekonomija globalizovanogo suspil'stva [Political economy of a globalized society]. *Problemy ekonomiky ta politychnoi' ekonomii' – Problems of economy and political economy*, 1, 95-113 [in Ukrainian].
5. Lagutin, V. (2018). Mozhlyvosti instyucijnogo analizu suspil'noi' stabil'nosti ta rozvytku [Possibilities of institutional analysis of social stability and development]. *Visnyk Kyi'vs'kogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv University of Trade and Economics*, 3 (119), 37-52 [in Ukrainian].
6. Umanciv, Ju., & Minjajlo, O. (2018). Ekonomichna polityka derzhavy v umovah global'nyh transformacij – Economic policy of the state in the conditions of global transformations. *Ekonomika Ukrainy – Ukraine economy*, 9, 37-49 [in Ukrainian].
7. Ayres, Robert U., C. J., Jeroen, M. van den Bergh, Lindenberger, Dietmar, & Warr, Benjamin (2013). The underestimated contribution of energy to economic growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, 27, 79-88. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2013.07.004> [in English].
8. Fanning, A. L., & O'Neill, D. W. (2019). The Wellbeing-Consumption paradox: Happiness, health, income, and carbon emissions in growing versus non-growing economies. *Journal of Cleaner Production*, 212, 810-821 [in English].
9. Malmaeus, J. Mikael, & Alfredsson, Eva C. (2017). Potential Consequences on the Economy of Low or No Growth – Short and Long Term Perspectives. *Ecological Economics*, 134, 57-64 [in English].

10. Cosme, I., Santos, R., and O'Neill, D. W. Assessing the degrowth discourse: A review and analysis of academic degrowth policy proposals. *Journal of Cleaner Production*. 2017, 149, 321-334 [in English].
11. Weiss, Martin, & Cattaneo, Claudio (2017). Degrowth – Taking Stock and Reviewing an Emerging Academic Paradigm. *Ecological Economics*, 137, 220-230 [in English].
12. Foxon, Timothy J. (2013). Responding to the financial crisis: Need for a new economics. *Environmental Innovation and Societal Transitions*. 6, 126-128 [in English].
13. Common, M., & Stagl, S. (2005). *Ecological Economics: An Introduction*. Cambridge University Press [in English].
14. Jackson, T., & Victor, P. (2012). Towards an Ecological Macroeconomics, INET Annual Plenary Conference: Paradigm Lost: rethinking economics and politics, Berlin, April. Retrieved from <https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/victor-peter-berlin-paper-draft-w-Tim-Jackson.pdf> [in English].
15. Heikkinen, T. (2015). (De)growth and welfare in an equilibrium model with heterogeneous consumers. *Ecological Economics*, 116, August, 330-340 [in English].
16. Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus & Giroux [in English].
17. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press [in English].
18. Griethuysen, P. (2012). Bona diagnosis, bona curatio: How property economics clarifies the degrowth debate. *Ecological Economics*, 84, 262-269 [in English].
19. Freeman, C., & Louca, F. (2001). *As times goes by. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford University Press [in English].
20. Zajcev, Ju., & Savchuk, V. (2009). Suchasna paradygma metodologii' doslidzhen' postindustrial'nogo suspil'stva [Modern paradigm of the methodology of post-industrial society research]. *Vcheni zapysky – Scientific notes*, 11, 3-13 [in Ukrainian].
21. Lebedeva, L. V. (2014). Nova politychna ekonomija – teoretychna koncepcija doslidzhennja postindustrial'nogo suspil'stva. Formuvannja rynkovoї ekonomiky [New political economy – the theoretical concept of the study of post-industrial society. Formation of a market economy]. *Zbirnyk naukovykh prac' – Collection of scientific works*, 31, 306-314 [in Ukrainian].
22. Lebedeva, L. V. (2013). Pro metodologiju doslidzhennja postindustrial'noi' ekonomiky [On the Methodology for the Study of Post-Industrial Economics]. *Visnyk Kyi'vs'kogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv University of Trade and Economics*, (88), 28-39 [in Ukrainian].

УДК 339.9:339.166.5 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)07](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)07)

УМАНЦІВ Галина к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: guman27@ukr.net
ORCID: 0000-0002-5410-1363 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

МАРТИНІВ Ірина к. е. н., молодший науковий співробітник науково-дослідної частини Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: martyniv.irina@gmail.com
ORCID: 0000-0002-3811-683X вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ*

Проаналізовано сучасні тенденції розвитку сфери інтелектуальної власності. Досліджено глобалізаційний вимір процесів формування інтелектуальної власності та розкрито місце України у цих процесах. Систематизовано показники міжнародних рейтингів, які відображають динаміку інтелектуально-інноваційної діяльності країн. Розглянуто роль українських суб'єктів на світовому ринку інформаційних технологій та динаміку показників, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, глобалізація, роялті, інформаційні технології.

Уманцев Г., Мартынив И. Глобальное измерение развития интеллектуальной собственности. Проанализированы современные тенденции развития сферы интеллектуальной собственности. Исследовано глобализационное измерение процессов формирования интеллектуальной собственности и раскрыто место Украины в этих процессах. Систематизированы показатели международных рейтингов, отражающих динамику интеллектуально-инновационной деятельности стран. Рассмотрены роль украинских субъектов на мировом рынке информационных технологий и динамика показателей, связанных с использованием интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, глобализация, роялти, информационные технологии.

Постановка проблеми. Сучасна концепція розвитку економіки та суспільства уособлює у собі Четверту промислову революцію («Індустрія 4.0»), яка характеризується переходом від звичайної автоматизації виробництва та використання інформаційних технологій у виробництві до об'єднання в мережу ресурсів, інформаційних потоків, об'єктів та людини. Саме тому господарська діяльність вітчизняних підприємств в умовах постіндустріалізації економіки постійно модернізується та змінюється, зокрема в частині створення та використання

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Облікове забезпечення управління вартістю бізнесу» (номер державної реєстрації 0118U000131).

© Уманців Г., Мартинів І., 2019

об'єктів інтелектуальної власності. Концепція Індустрії 4.0 полягає у підвищенні зв'язаності мереж, що використовують речі та Інтернет-послуги через кібер-фізичні системи (тобто фізичні речі, які контролюються дротовими і бездротовими комп'ютерними алгоритмами за допомогою штучного інтелекту для активізації автоматизованих дій) [1; 2]. Завдяки цьому зростають витрати на процеси досліджень та розробок інновацій (НДДКР), що обумовлює активізацію інноваційної діяльності на підприємствах усіх сфер та галузей, розвивається ринок інтелектуальної власності, підвищуються показники експорту та імпорту роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи праці науковців стосовно проблем становлення та розвитку інтелектуальної власності, встановлено, що глобалізаційні фактори істотно впливають на динаміку та вектор процесів, пов'язаних з розробкою та використанням об'єктів, що є результатом креативної діяльності. Проблеми становлення та розвитку інтелектуальної власності в умовах глобалізації досліджено у працях українських та закордонних вчених. Особливості розвитку Індустрії 4.0, яка характеризується широким впровадженням конвергентних технологій, відображені у науковій праці Р. Бурігта, К. Кріста [1], В. Буданова [2]. Оцінку стану сфери інновацій в Україні надано у працях В. Гейця [3], Т. Кваші, Т. Писаренко [4], І. Репіної [5]. Аналізу специфіки цифрових технологій, які обумовлюють зміни характеру праці, компетенцій людських ресурсів, специфікації прав власності, створення вартості та бізнес-моделей господарювання, присвячено публікації О. Гриценко [6]. Глобалізаційні процеси, пов'язані із розвитком ринку інтелектуально-інформаційних технологій, стали предметом досліджень А. Мазаракі, М. Бойко, А. Охріменко [7], С. Мельниченко [8], Т. Дейнеки [9]. Окремі аспекти, пов'язані із дослідженням інвестицій в інноваційну діяльність у вигляді венчурного капіталу, висвітлено у наукових працях О. Фоміної [10]. Дослідження місця України на світовому ринку високотехнологічних послуг здійснено Т. Мельник [11].

Зважаючи на існуючий науковий доробок з обраного напрямку дослідження, постійні трансформаційні процеси та стрімкий розвиток сфери інтелектуальної власності, виникає потреба у постійному дослідженні основних тенденцій як світового, так і вітчизняного ринків інтелектуальної власності. Це надає можливість оперативно аналізувати тенденції розвитку сфери інтелектуальної власності, показники глобальних індексів України у світовому рейтингу, визначати переваги та недоліки обраного курсу інноваційного розвитку нашої країни, розміри інвестицій в інноваційні проекти з метою виявлення попиту інвесторів на результати інтелектуальної діяльності, капіталізації отриманих результатів інтелектуальної діяльності у складі нематеріальних активів підприємств, завдяки чому відслідковується динаміка до збільшення ринкової вартості вітчизняних підприємств саме за рахунок нематеріальної складової.

Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку ринку інтелектуальної власності у глобальному просторі.

Матеріали та методи. Теоретико-методологічною основою статті є наукові праці українських та зарубіжних вчених з проблем розвитку інтелектуальної власності, матеріали цілого ряду аналітичних, дослідницьких структур, а також звіти провідних компаній світу. Вагома частка статистично-інформаційного забезпечення окреслених питань завдячує статистичним виданням Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), Державної служби статистики України та доповідям експертів міжнародних рейтингів *Global Innovation Index*, *Bloomberg Innovation Index*, *Global Competitiveness Index*, *Innovation Union Scoreboard*, *Global Talent Competitiveness Index*.

З метою узагальнення основних показників глобальних індексів та рейтингів використано методи наукового пізнання – аналіз, синтез, дедукцію та індукцію, порівняння, узагальнення та систематизації, табличні та графічні методи. Системний підхід застосовано для створення комплексного підходу до аналізу ринку інтелектуальної власності у глобальному вимірі.

Результати дослідження. Глобальне проникнення інформаційних технологій у всі сфери життя на основі розвитку мережі Інтернет, цифрових баз, поширення нейрокомп'ютерної інтеграції поступово перетворюється на домінуючий тренд світового розвитку [8, с. 6–9]. Формування єдиного інформаційного простору перетворюється на визначальний фактор глобалізації. Йдеться про те, що виникнення інформаційної глобалізації пов'язане з розвитком інтелектуально-інформаційних технологій [6, с. 80–85; 9, с. 174–185]. При цьому стає очевидним, що «поширення технологічних мегатрендів є результатом глобалізації» [7, с. 15].

Активізація інтелектуально-інноваційної діяльності з подальшою комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності та позитивні зрушення в економіці відображена у міжнародних рейтингах, найбільш авторитетними серед яких є Глобальний індекс інновацій (*Global Innovation Index*), Індекс інноваційного розвитку агентства *Bloomberg* (*Bloomberg Innovation Index*), Глобальний індекс конкурентоспроможності (*Global Competitiveness Index*), Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (*Innovation Union Scoreboard*), Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (*Global Talent Competitiveness Index*) (табл. 1) [12, с. 39].

Проаналізувати особливості впливу інновацій на ВВП можна за допомогою рейтингу *Bloomberg Innovation Index*, який враховує інтенсивність досліджень та розробок, додану вартість продукції, продуктивність економіки, ефективність інтелектуальних сфер. У 2016 р. зазначений рейтинг очолювали Південна Корея, Німеччина, Швеція, Швейцарія, Японія, Сінгапур, Фінляндія, США, Данія та Франція. Показово при цьому, що ВВП Південної Кореї у 2015 р. збільшився на 2,3 %,

Німеччини – на 1,7 %, Швеції – на 4,1 %, Сінгапура – на 2,1 %. У цьому ж рейтингу Україна перебувала на 41 місці, між Латвією та Болгарією [13]. Водночас, протягом 2017–2018 рр. позиції України у рейтингу *Bloomberg Innovation Index* мають негативну динаміку (табл. 2).

Таблиця 1

**Глобальні лідери у сфері інновацій за регіонами у 2018 р.
(за даними *Global Innovation Index*)**

Регіон	Країна	Показник	Середній по регіону
Північна Америка	США	59,81	56
	Канада	52,98	
Європа	Швейцарія	68,40	47
	Нідерланди	63,32	
	Швеція	63,08	
Західна Африка та Західна Азія	Ізраїль	56,79	34
	Кіпр	47,83	
	ОАЕ	42,58	
Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія	Сінгапур	59,83	44
	Республіка Корея	56,63	
	Японія	54,95	
Латинська Америка та Карибський басейн	Чилі	37,79	30
	Коста-Ріка	35,72	
	Мексика	35,34	
Африка від Сахари до півдня	Південна Африка	35,13	25
	Маврикій	31,31	
	Кенія	31,07	
Центральна та Західна Азія	Індія	35,18	28
	Іран	33,44	
	Казахстан	31,42	

Джерело: [12, с. 39].

Таблиця 2

**Глобальний інноваційний індекс
Bloomberg Innovation Index для України**

Показник	2017	2018
Загальний ранг	42	46
Витрати на НДДКР у співвідношенні до ВВП	44	47
Технологічні можливості	47	48
Продуктивність праці	50	50
Кількість високотехнологічних підприємств	34	32
Ефективність вищої освіти	4	21
Концентрація дослідників	44	46
Патентна активність	27	27

Джерело: [4, с. 10].

Слід звернути увагу на те, що у 2018 р. показник ефективності вищої освіти в Україні, за рейтингом *Bloomberg Innovation Index*, зріс більше ніж у 5 разів. Попри зменшення показника кількості високо-технологічних підприємств прослідковується позитивна динаміка збільшення витрат на НДДКР у співвідношенні до ВВП. За даними рейтингу *Global Competitiveness Index*, на сьогодні найбільшу кількість коштів на дослідження та розробки виділяють США, які щорічно витрачають на науку 405 млрд дол. США (до 2,7 % ВВП). За розмірами фінансування науково-дослідної роботи за США слідує Китай, що витрачає 338 млрд дол. США на рік (2,1 % ВВП), Японія виділяє 160 млрд дол. США (3,67 % ВВП). Водночас, в Україні у 2015 р. на дослідження виділено 16 млрд грн (0,8 % ВВП), що забезпечило їй 76 місце у світі за обсягом інвестицій у наукові дослідження [14].

За даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність (*The Global Competitiveness Report*) 2016–2017 рр., Україна опустилася на шість позицій у рейтингу і посіла 85 місце серед 138 досліджених країн. Очолує ж рейтинг уже восьмий рік поспіль Швейцарія. За його ж даними 2017–2018 рр., Україна піднялася на 4 позиції в рейтингу й посіла 81 місце серед 137 досліджуваних країн. На одну позицію нижче розташувався Бутан, а на 80 позицію перемістилася Бразилія. Казахстан та Польща за цей період погіршили свої позиції за показниками конкурентоспроможності й посіли у загальному рейтингу 57 та 39 місця відповідно. Молдова навпаки помітно покращила свій рейтинг й перемістилася з 100 місця на 89 [4; 15].

Оскільки рейтинг *Global Competitiveness Index* формується із декількох підіндексів, варто проаналізувати ті, що безпосередньо стосуються сфери інтелектуальної власності. Відтак, у 2017–2018 рр. відбулося падіння на 9 позицій показника за підіндексом «Інновації», в якому Україна посіла 61 місце. Найбільше падіння відзначено за критеріями «Державні закупівлі новітніх технологій і продукції» – з 82 на 96 позицію рейтингу, «Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері НДДКР» – з 57 на 73 позицію. Натомість за критерієм «Наявність учених та інженерів» Україна піднялася з 29 місця у 2016 р. на 25 у 2017–2018 рр. [4, с. 12].

Згідно з даними доповіді «Європейське інноваційне табло 2017» значення показника Інноваційного індексу (*Innovation Union Scoreboard*) для України у 2016 р. становило 28,9 %, що свідчить про падіння на 4,2 % порівняно з 2010 р. Україна належить до групи країн «повільні інноватори» [16] (усі країни, що входять до табло залежно від значень узагальнюючого індексу, об'єднані у чотири групи: «інноваційні лідери», «сильні інноватори», «помірні інноватори» та «повільні інноватори» [4, с. 12]). Попри це, в Україні спостерігається позитивна динаміка щодо кількості промислових зразків, обсягу експорту знаннємістких послуг та зростання кількості міжнародних спільних публікацій. Запорукою цього є, передусім, збільшення витрат на НДДКР (табл. 3).

**Витрати на виконання НДДКР в Україні
(у фактичних цінах) у 2010–2017 рр., млрд грн**

Рік	Усього,	У тому числі на виконання		
		наукових досліджень		науково-технічних (експериментальних) розробок
		фундаментальних	прикладних	
2010	8107,1	2175,0	1589,4	4342,7
2011	8513,4	2200,8	1813,9	4498,7
2012	9419,9	2615,3	2023,2	4781,4
2013	10248,5	2698,2	2061,4	5488,9
2014*	9487,5	2452,0	1882,7	5152,8
2015*	11003,6	2460,2	1960,6	6582,8
2016*	11530,7	2225,7	2561,2	6743,8
2017*	13379,3	2924,5	3163,2	7291,6

* Без урахування тимчасово окупованих територій.

Джерело: [17].

Згідно із даними, наведеними у табл. 3, відмічається помітне збільшення витрат на виконання НДДКР в Україні. При цьому найбільшу частку таких витрат (у середньому 50 %) займають витрати саме на науково-технічні (експериментальні) розробки.

Наразі глобальною тенденцією є зростання витрат на НДДКР з метою створення та подальшої комерціалізації наукових знань. Відбувається зростання не лише абсолютних витрат на НДДКР, а й відносних, тобто їх частки у ВВП. У 2000–2011 рр. у країнах ОЕСР наукомісткість ВВП зросла з 2,17 % до 2,4 %, у країнах ЄС – з 1,74 % до 1,98 %, у Китаї – з 0,9 % до 1,98 %, тобто більше, ніж удвічі [3; 18]. Частка витрат на НДДКР у 2005–2014 рр. у світі загалом належала таким напрямкам бізнесу, як комп'ютери та електроніка, охорона здоров'я, автомобільний транспорт, промислове виробництво, програмне забезпечення та Інтернет, хімічна промисловість та енергетика, аерокосмічна та оборонна промисловість, товари широкого вжитку, телекомунікації та ін. У 2016 р. найбільшу частку сукупних витрат на НДДКР у ВВП мали Швеція (3,25 %), Австрія (3,09 %), Німеччина (2,94 %), Данія (2,87 %), Фінляндія (2,75 %) [5, с. 20].

Результати аналізу щорічної доповіді американської дослідницької компанії *Strategy& «Global Innovation 1000»* за 2018 р. свідчать, що загальний світовий обсяг витрат на НДДКР збільшився на 11,4 % та досяг рекордного рівня у 782 млрд дол. США, що відображає збільшення витрат на НДДКР у всіх регіонах і майже в усіх галузях промисловості. Виокремлюючи високоефективних новаторів, встановлено, що 88 компаній, які належали до такої групи у 2017 р., мали зростання у 2,6 раза більше, ніж інші компанії рейтингу *«Global Innovation 1000»*

з 2012 по 2017 р., і зростання ринкової капіталізації у 2,9 раза. Водночас, інтенсивність витрат на НДДКР була нижчою, ніж їх галузева медіана. Прикладом таких компаній є *Apple, Stanley Black&Decker, Adidas* та ін. [19].

Цілковито обґрунтованим є підхід О. Фоміної, яка зазначає, що однією з форм інвестування в інноваційну діяльність є венчурний капітал, що інвестується у проекти з високим ступенем ризику (особливо капітал, інвестований у новостворене підприємство або в розширення бізнесу вже існуючої компанії в обмін на її акції). Попри наявність великого ступеня ризиковості (оскільки кошти надаються на безповоротній, безвідсотковій основі і не можуть бути вилучені протягом усього терміну дії договору), венчурне інвестування є одним із найбільш прибуткових [10, с. 13].

Із розвитком ринку венчурного капіталу у нашій країні спостерігаються позитивні зрушення, які характеризуються попитом на венчурне фінансування – у 2017 р. цей ринок становив близько 300 млн дол. США, що втричі більше, ніж у 2016 р. У 2017 р., порівняно з 2016 р., відбулось у 2,5 раза більше продажів на венчурному ринку [20]. До найвідоміших венчурних фондів та компаній, які працюють в Україні, слід віднести *Western NIS Enterprise Fund*, що за 10 останніх років профінансував 31 інноваційне підприємство України на загальну суму 150 млн дол. США; *Ukrainian Growth Funds (UGF)* інвестував близько 55 млн у 75 компаній; Фонд прямих інвестицій «Україна», який надав фінансову допомогу 31 підприємству на суму понад 22,5 млн дол. США [5, с. 21–22].

Іноземні інвестори звернули увагу на Україну як на новий технологічний ринок з можливостями розвитку новітніх технологій та оптимізації бізнес-процесів, на якому розпочали свою діяльність відомі стартапи, серед яких *Viewdle, Pikaba.com, Mashable, modnaKasta, APCT, Preply, SendPulse, Zakaz.ua* та ін. У 2017 р. в Україні налічувалося 219 стартапів, що дозволяє нашій країні посідати 42 місце серед 186 країн (за даними світового рейтингу *Startup Ranking*). ТОП-10 за кількістю стартапів представлено на *рис. 1* [5, с. 24].

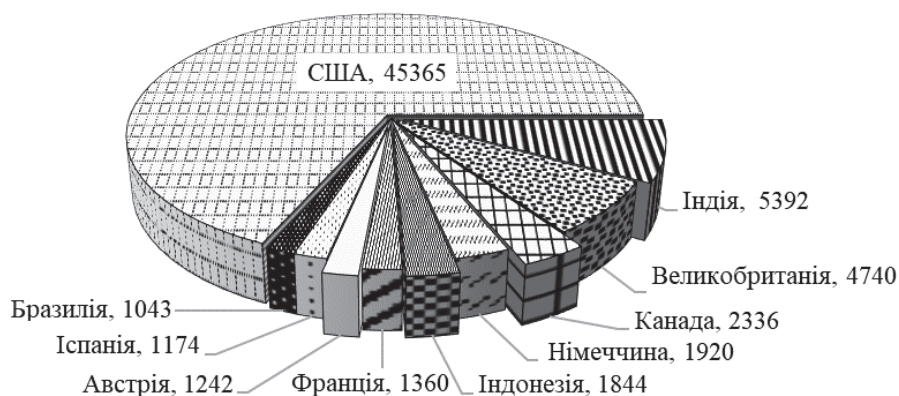


Рис. 1. Країни-лідери за кількістю стартапів

Джерело: побудовано авторами за даними [5, с. 24].

У дослідженні, проведеному Європейським патентним офісом спільно з Офісом інтелектуальної власності ЄС у 2016 р., зазначається, що за результатами діяльності галузей, в яких торгівлі інтелектуальної власності відведено домінуючу роль, відзначаються високі показники імпорту (85 %) та експорту (93 %), при цьому сальдо торговельного балансу сягає 96,4 млрд євро протягом 2011–2013 рр. Варто зазначити, що торгівля об'єктами інтелектуальної власності в ЄС виявилася стійкою до економічної кризи та навіть демонструє зростання показників порівняно з 2010 р. [21].

Середній обсяг експорту з України роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, протягом 2011–2014 рр. становив 97,4 млн дол. США, у 2015–2017 рр. знизився до 36,1 млн; а темпи зростання у 2012–2014 рр. та у I кв. 2018 р. (до попереднього періоду) перевищували 100,0 %, у 2015–2017 рр. стали менше 100 % (у 2015 р. – лише 52 %) [4, с. 70]. У структурі експорту високотехнологічних послуг за 2017 р. роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, склали 28,1 млн дол. США, тобто 0,27 % загального обсягу України щодо зовнішньої торгівлі послугами [11, с. 31].

Одним із способів використання об'єктів інтелектуальної власності є ліцензування, яке передбачає повне або часткове передавання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності. Кількість зареєстрованих ліцензійних договорів, якими оформлюється такі відносини між суб'єктами господарювання, також є одним із показників, що відображає ситуацію на ринку інтелектуальної власності. З 2010 р. в Україні спостерігається досить стабільна динаміка щодо реєстрації ліцензійних договорів (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка кількості ліцензійних договорів в Україні у 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [22].

Аналіз даних рис. 2 показує, що у 2017 р. в Україні зареєстровано на 12 % договорів щодо розпорядження майновими правами на об'єкти промислової власності більше, ніж у 2010 р. Інформацію про зареєстровані договори щодо розпорядження майновими правами на об'єкти промислової власності в Україні деталізовано у табл. 4.

Таблиця 4

**Динаміка кількості реєстрації в Україні договорів
щодо розпорядження майновими правами
на об'єкти промислової власності [22]**

Вид договору	Винаходи				Корисні моделі				Промислові зразки				Знаки для товарів і послуг			
	2010	2015	2016	2017	2010	2015	2016	2017	2010	2015	2016	2017	2010	2015	2016	2017
Усього	223	179	148	122	197	121	111	116	70	107	70	125	1395	1679	1823	1747
Невиключні ліцензії	5	1	3	3	13	2	4	15	4	3	4	15	133	74	50	119
Виключні ліцензії	4	–	4	3	6	3	2	6	1	1	1	2	54	30	31	22
Одиничні ліцензії	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	3	–	2	1
Передача права	75	103	96	94	55	51	55	69	65	103	62	108	1205	1575	1740	1605
«Відкриті» ліцензії	139	75	45	22	123	65	50	26	–	–	3	–	–	–	–	–

Проведений на основі результатів досліджень Асоціації «IT Ukraine» та Офісу ефективного регулювання (BRDO) аналіз свідчить, що сфера інформаційних технологій України є другою найбільшою галуззю з експорту послуг, яка забезпечує при цьому 20 % усього обсягу експорту послуг. Саме ІТ-компанії сплатили до бюджету нашої країни у 2017 р. понад 4,1 млрд грн податків. Зважаючи на те, що більшість фахівців у ІТ-сфері ведуть свою діяльність на спрощеній системі оподаткування та зареєстровані як фізичні особи-підприємці, надходження до бюджету від сплати єдиного податку таких фахівців перевищує 3,2 млрд грн. При цьому 80–85 % витрат ІТ-компаній нашої країни припадає саме на оплату праці [23]. За даними *IT Outsourcing News*, у 2015 р. близько 100 тис. українських програмістів формують висококваліфіковані команди на світовому ринку [24].

У 2017 р. на вітчизняному ринку нараховувалося більше 127 тис. фахівців [23]. Найбільше всього ІТ-фахівців з України залучають США – 80 % усієї кількості. Серед таких компаній *Cisco* (транснаціональна компанія, яка спеціалізується на розробці та продажу сіткового обладнання), *Oracle* (друга за величиною доходу компанія-виробник програмного забезпечення) [24–26]. Азійськими представниками, які залучають українських ІТ-фахівців, є *Rakuten* (японська компанія, що спеціалізується на електронній комерції) та *Samsung Group* (південнокорейська група компаній, відома як виробник високотехнологічних компонентів, зокрема інтегральних мікросхем, телекомунікаційного обладнання та побутової техніки) [24; 27–28].

Висновки. Україна активно інтегрується у світовий ринок інтелектуальної власності. Відзначається позитивна динаміка кількості реєстрації ліцензійних договорів щодо розпоряджання майновими правами на об'єкти промислової власності, обсягів експорту роялті та інших послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності. Про тенденції зростання ефективності вищої освіти в Україні свідчить підвищення позиції у рейтингу *Bloomberg Innovation Index*, а також за критерієм «Наявність учених та інженерів» у рейтингу *Global Competitiveness Index*.

Враховуючи зацікавленість іноземних інвесторів у сфері інформаційних технологій, яка демонструє позитивну динаміку протягом останніх років, дослідження у зазначеному напрямі слід зосередити на пошуку механізмів подальшої активізації процесів інтеграції України у глобальний ринок інтелектуальної власності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Buritt, R., Christ, K. Industry 4.0 and environmental accounting: a new revolution? *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*. 2016. Vol.1. P. 23-38.
2. Budanov V. Industry 4.0: socio-economic junctures. *Economic annals-XXI*. 2017. № 168. P. 33-37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2017_168_8.
3. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь; за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
4. Писаренко Т. В., Кваша Т. К. та ін. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка. Київ: УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.
5. Репіна І. М. Трансформаційний аналіз та прогноз розвитку інноваційного підприємництва в Україні. *Економіка України*. 2018. № 11-12 (684-685). С. 19-28.
6. Гриценко О. А. Цифрова економіка: сучасні виклики для економістів та правознавців. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2. С. 77-90.
7. Мазаракі А., Бойко М., Охріменко А. Форсайт розвитку національної туристичної системи. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 3. С. 5-22.
8. Мельниченко С. Ринок інформаційних технологій: реалії України. *Товари і ринки*. 2018. № 1. С. 5-15.
9. Дейнека Т. А. Соціально-економічні суперечності процесу глобалізації суспільства (політико-економічний аналіз): монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 510 с.
10. Фоміна О. В. Концептуальні основи обліку венчурної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 24. С. 12-16.
11. Мельник Т. М. Зовнішня торгівля послугами в контексті постіндустріального розвитку України. *Економіка України*. 2018. № 9. С. 26-36.
12. Доклад Генерального директора Ассамблеям ВОИС 2018 г. URL: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4353>.
13. Рейтинг *Innovation Index*. URL: <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries>.
14. Звіт про глобальну конкурентоспроможність. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>.
15. The *Global Competitiveness Report 2017-2018*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>.

16. *European Innovation Scoreboard* 2017. URL: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829>.
17. Статистична інформація «Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт» Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. *Science and Engineering Indicators* 2014. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14>.
19. What the Top Innovators Get Right. With careful attention to six key areas, companies can make the most of their R&D investment and outpace the competition. The 2018 Global Innovation 1000 study. URL: <https://www.strategy-business.com/feature/What-the-Top-Innovators-Get-Right?gko=e7cf9>.
20. Перспективи ринку венчурних і прямих інвестицій в Україні. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html>.
21. Joint EPO-EUIPO study highlights economic benefits of IP for Europe. URL: <https://www.epo.org/news-issues/news/2016/20161025.html>.
22. Наукова та інноваційна діяльність України (2018). Статистичний збірник Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
23. IT-сфера стала другою в Україні по експорту послуг. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/437600/it-sfera-stala-vtoroj-v-ukraine-po-eksportu-uslug>.
24. Україна на першому місці в Європі з IT-аутсорсингу. URL: https://www.eduget.com/news/ukraina_na_pershomu_misci_v_ievropi_z_it-outsorsingu-1345.
25. Thought Leadership, Research, Business Insights. Офіційний сайт компанії Cisco. URL: <https://www.cisco.com/c/en/us/about/thought-leadership-business-insights.html>.
26. What Tech Industry Analysts are Saying About Oracle. Офіційний сайт компанії Oracle. URL: <https://www.oracle.com/corporate/analystrelations/reports/#services>.
27. Our Businesses. Офіційний сайт компанії Rakuten. URL: <https://global.rakuten.com/corp/about/company>.
28. Сфера бізнесу. Офіційний сайт групи компаній Samsung Group. URL: <https://www.samsung.com/ua/aboutsamsung/business-area/consumer-electronics>.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2019.

Umantsiv H., Martyniv I. Global measurement of intellectual property development.

Background. The modern concept of the development of economy and society embodies the Fourth Industrial Revolution («Industry 4.0»), which is characterized by the transition from the usual automation of the production and use of information technology in production to the network of resources, information flows, objects and human. This increases the cost of research and innovation development processes that stimulate innovation in enterprises of all spheres and industries, promote the development of the intellectual property market, and increase the rates of export and import of royalties and other services related to the use of intellectual property.

Analysis of recent research and publications. Analyzing the work of scientists on the problems of the formation and development of intellectual property, it has been established that globalization factors have a significant impact on the dynamics and vector of processes associated with the development and use of objects, which is the result of creative activity. Problems of the formation and development of intellectual property in the context of globalization processes are investigated in the scientific works of such Ukrainian and foreign scientists as V. Heyets, O. Grytsenko, T. Deineka, M. Boyko, V. Budanov, R. Buritt, T. Kvasha, K. Christie, A. Mazaraki, T. Melnyk, S. Melnichenko, A. Ohrimenko, T. Pisarenko, I. Repina, O. Fomina.

Taking into account the constant transformation processes and the rapid development of the intellectual property sector, there is a need for constant research of the main tendencies of both world and domestic intellectual property markets, the place of indicators of global indices of Ukraine in the world rating, issues of financing innovative projects, capitalization of the results of intellectual activity in the intangible assets of enterprises, main indicators of commercialization of intellectual property objects.

The **aim** of the article is to study the main trends in the development of the intellectual property market in the global space.

Results. The analysis makes it possible to conclude that today the global trend is to increase the cost of research and development in order to create and further commercialization of scientific knowledge. There is an increase in not only absolute costs of research and development, but also relative, that is, their share in GDP. Based on the generalization and systematization of the results of the research of the Association «IT Ukraine» and the Office of Effective Regulation, the article concludes that Ukraine's information technology sector is the second largest export service sector, which accounts for 20 % of the total exports of services. There is a positive dynamics in the number of industrial designs, the volume of exports of knowledge-rich services and the growth of the number of international joint publications in Ukraine.

One of the ways to use intellectual property objects is licensing, which involves the full or partial transfer of property rights to intellectual property objects. The number of registered licensing agreements that make such relationships between business entities is also one of the indicators that reflects the situation on the intellectual property market. It was found that trade in intellectual property objects in the EU was resistant to economic crisis and showed growth.

Conclusion. The analysis makes it possible to conclude that Ukraine is actively integrating into the world intellectual property market. On the basis of the study of the peculiarities of the development of the field of intellectual property in our country, we can note a number of positive aspects in this area. These include, in particular, the growth of the indicator of the efficiency of higher education in Ukraine by the Bloomberg Innovation Index rating, raising the position of Ukraine on the criterion «Availability of scientists and engineers» in the Global Competitiveness Index, the positive dynamics of the number of industrial designs, the volume of exports of knowledgeable services and the growth of the number of international joint publications, increase in the number of trademark certificates issued to residents, increase of patent activity, and the Ukrainian sphere of information technologies demonstrates positive dynamics for many years.

Keywords: intellectual property, globalization, royalty, information technology.

REFERENCES

1. Buritt, R., & Christ, K. (2016). Industry 4.0 and environmental accounting: a new revolution? *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility*. (Vol.1), (pp. 23-38) [in English].
2. Budanov, V. (2017). Industry 4.0: socio-economic junctures. *Economic annals-XXI*, 168, 33-37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2017_168_8 [in English].
3. *Innovacijna Ukrai'na 2020: nacional'na dopovid' [Innovative Ukraine 2020: national report]* (2015). V. M. Gejec' ta in. (Eds.). Kyi'v: NAN Ukrai'ny [in Ukrainian].
4. Pysarenko, T. V., Kvasha, T. K. et al. (2018). *Stan innovacijnoi' dijal'nosti ta dijal'nosti u sferi transferu tehnologij v Ukrai'ni u 2017 roci: analitychna dovidka [The state of innovation activities and activities in the field of technology transfer in Ukraine in 2017: analytical reference]*. Kyi'v: UkrINTEI [in Ukrainian].

5. Rjepina, I. M. (2018). Transformacijnyj analiz ta prognoz rozvytku innovacijnogo pidpryjemnyctva v Ukrai'na [Transformational analysis and forecast of the development of innovative entrepreneurship in Ukraine]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 11-12 (684-685), 19-28 [in Ukrainian].
6. Grycenko, O. A. (2018). Cyfrova ekonomika: suchasni vyklyky dlja ekonomistiv ta pravoznavciv [Digital Economics: contemporary challenges for economists and lawyers]. *Ekonomichna teorija ta pravo – Economic theory and law*, 2, 77-90 [in Ukrainian].
7. Mazaraki, A., Bojko, M., & Ohrimenko, A. (2018). Forsajt rozvytku nacional'noi' turystychnoi' systemy [Foresight development of the national tourism system]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv National University of Trade and Economics*, 3, 5-22 [in Ukrainian].
8. Mel'nychenko, S. (2018). Rynok informacijnyh tehnologij: realii' Ukrai'ny [Information technology market: the realities of Ukraine]. *Tovary i rynky – Goods and markets*, 1, 5-15 [in Ukrainian].
9. Dejneka, T. A. (2018). *Social'no-ekonomichni superechnosti procesu globalizacii' suspil'stva (polityko-ekonomichnyj analiz) [Socio-economic contradictions in the process of globalization of society (political and economic analysis)]*. Kyi'v: KNEU [in Ukrainian].
10. Fomina, O. V. (2017). Konceptual'ni osnovy obliku venchurnoi' dijalnosti [The conceptual basis of accounting for venture capital activities]. *Investycii': praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 24, 12-16 [in Ukrainian].
11. Mel'nyk, T. M. (2018). Zovnishnja torgivlja poslugamy v konteksti postindustrial'nogo rozvytku Ukrai'ny [Foreign trade in services in the context of postindustrial development of Ukraine]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 9, 26-36 [in Ukrainian].
12. Doklad General'nogo direktora Assamblejam VOIS 2018 g. [Report by the General Director to the WIPO Assemblies]. Retrieved from <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4353> [in Russian].
13. Rejting *Innovation Index* [Innovation Index Rating] (2015). Retrieved from <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries> [in Russian].
14. Zvit pro global'nu konkurentospromozhnist' [*Global Competitiveness Report*] (2016). Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016> [in Ukrainian].
15. The *Global Competitiveness Report 2017-2018*. Retrieved from <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf> [in English].
16. *European Innovation Scoreboard* (2017). Retrieved from <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/24829> [in English].
17. Statystychna informacija «Vytraty na vykonannja naukovykh doslidzhen' i rozrobok za vydamy robot» Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny [Statistical information «Costs for research and development by types of work» of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
18. *Science and Engineering Indicators* (2014). Retrieved from <http://www.nsf.gov/statistics/seind14> [in English].
19. What the Top Innovators Get Right. With careful attention to six key areas, companies can make the most of their R&D investment and outpace the competition. The 2018 Global Innovation 1000 study (2018). Retrieved from <https://www.strategy-business.com/feature/What-the-Top-Innovators-Get-Right?gko=e7cf9> [in English].
20. Perspektyvy rynku venchurnykh i prjamykh investycij v Ukrai'ni [Prospects for the market of venture capital and direct investment in Ukraine]. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html> [in Ukrainian].

21. Joint EPO-EUIPO study highlights economic benefits of IP for Europe. Retrieved from <https://www.epo.org/news-issues/news/2016/20161025.html> [in English].
22. Naukova ta innovacijna dijal'nist' Ukrai'ny (2018) [Scientific and innovative activity of Ukraine]. *Statystychnyj zbirnyk Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny – Statistical collection of the State Statistics Service of Ukraine*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm [in Ukrainian].
23. IT-sfera stala vtoroj v Ukraine po jeksportu uslug [The IT sphere became the second in Ukraine on export services]. (n.d.). *news.finance.ua*. Retrieved from <https://news.finance.ua/ru/news/-/437600/it-sfera-stala-vtoroj-v-ukraine-po-eksportu-uslug> [in Russian].
24. Ukrai'na na pershomu misci v Jevropi z IT-outsorsyngu [Ukraine is on the first place in Europe with IT outsourcing]. (n.d.). *eduguet.com*. Retrieved from https://www.eduguet.com/news/ukraina_na_pershomu_misci_v_ievropi_z_it-outsorsingu-1345 [in Ukrainian].
25. Thought Leadership, Research, Business Insights. Oficijnyj sajt kompanii' *Cisco* [Official site of the company *Cisco*]. (n.d.). *cisco.com*. Retrieved from <https://www.cisco.com/c/en/us/about/thought-leadership-business-insights.html> [in English].
26. What Tech Industry Analysts are Saying About Oracle. Oficijnyj sajt kompanii' *Oracle* [Oracle Official Site]. (n.d.). *oracle.com*. Retrieved from <https://www.oracle.com/corporate/analystrelations/reports/#services> [in English].
27. Our Businesses. Oficijnyj sajt kompanii' *Rakuten* [The official website of *Rakuten*]. (n.d.). *global.rakuten.com*. Retrieved from <https://global.rakuten.com/corp/about/company> [in English].
28. Sfera biznesu. Oficijnyj sajt grupy kompanij *Samsung Group* [The field of business. Official website of the group of companies *Samsung Group*]. (n.d.). *samsung.com.ua*. Retrieved from <https://www.samsung.com.ua/aboutsamsung/business-area/consumer-electronics> [in English].

ФІНАНСИ, ОПОДАТКУВАННЯ, АУДИТ

УДК 336.717 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)08)

МАЗАРАКІ Анатолій д. е. н., професор, ректор Київського національного
E-mail: rector@knteu.kiev.ua торговельно-економічного університету
ORCID: 0000-0001-5283-8444 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ВОЛОСОВИЧ Світлана д. е. н., професор, професор кафедри фінансів
E-mail: volosovich_sv@ukr.net Київського національного
ORCID: 0000-0003-3143-7582 торговельно-економічного університету
..... вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ДОМІНАНТИ FINTECH НА РИНКУ ПЛАТІЖНИХ ПОСЛУГ

Досліджено взаємозв'язок між безготівковими розрахунками та розвитком національної економіки. Уточнено дефініцію альтернативних платіжних послуг. Виявлено чинники впливу на розвиток альтернативних платіжних послуг. Здійснено свот-аналіз застосування інструментів фінансових технологій у сфері платіжних послуг. Розкрито перспективи розвитку фінансових технологій у платіжній індустрії.

Ключові слова: фінансові технології, альтернативні платіжні послуги, штучний інтелект, блокчейн, великі дані, криптовалюта, транскордонні платежі.

Мазараки А., Волосович С. Доминанты FinTech на рынке платежных услуг. Исследована взаимосвязь между безналичными расчетами и развитием национальной экономики. Уточнена дефиниция альтернативных платежных услуг. Выявлены факторы влияния на развитие альтернативных платежных услуг. Осуществлен свот-анализ применения инструментов финансовых технологий в сфере платежных услуг. Раскрыты перспективы развития финансовых технологий в платежной индустрии.

Ключевые слова: финансовые технологии, альтернативные платежные услуги, искусственный интеллект, блокчейн, большие данные, криптовалюта, трансграничные платежи.

© Мазараки А., Волосович С., 2019

Постановка проблеми. Розвиток технологічних інновацій, потреб споживачів щодо швидкості та зручності розрахунків, а також зростання обсягів реалізації товарів і послуг бізнесу обумовили поширення безготівкових платежів. Цей процес помітно почав активізуватися з 1990-х років. У XXI ст. на модернізацію безготівкових платежів значно вплинули досягнення фінансових технологій, очікування та фінансова поведінка споживачів, регуляторні зміни. Завдяки застосуванню технологічних інновацій нині споживачі отримали можливість вибору різноманітних платежів при здійсненні розрахунків за отримані товари, роботи та послуги. Розвиток інструментів фінансових технологій обумовив виникнення альтернативних платіжних послуг та нових їх оферентів, посилення конкуренції на ринку платіжних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній науковій літературі є досить багато досліджень щодо розвитку платіжних послуг на основі досягнень фінансових технологій. До них належать розробки Л. Е. Армі, Дж. Ліпова, Н. Дж. Веба [1], А. Пола, О. Фрайді [2], Ф. Бруно [3], М. Ріндерера [4], І. Гасана, Т. Де Рензіс та Г. Шміделя [5], Х.-Х. Ті та Х.-Б. Онга [6]. Більшість праць вітчизняних науковців стосуються досліджень загальних проблем безготівкових платежів (В. Міщенко, М. Ніконова [7], І. Чекан [8]).

Лише в небагатьох працях аналізуються окремі види альтернативних платіжних послуг або можливостей впровадження деяких інструментів фінансових технологій у платіжній індустрії. Зокрема, О. Князева та Н. Осеньчук розглядали можливості поширення мобільного банкінгу в Україні [9].

Проте попри високий рівень існуючих теоретичних розробок, подальшого вивчення потребують проблеми інституційних трансформацій на ринку платіжних послуг в умовах активізації розвитку фінансових технологій.

Метою статті є визначення пріоритетів розвитку технологічних інновацій у сфері платіжних послуг в умовах активізації процесів глобалізації.

Матеріали та методи. Теоретичним та методологічним підґрунтям для написання статті стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців стосовно альтернативних платіжних послуг та застосування інструментів *FinTech* у платіжній індустрії. Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, аналізу та синтезу, що дало змогу уточнити дефініцію альтернативних платіжних послуг, виявити чинники впливу на розвиток альтернативних платіжних послуг, обґрунтувати перспективи використання інструментів *FinTech* у платіжній індустрії.

Результати дослідження. Платіжна індустрія є важливим сегментом ринку фінансових послуг, що швидко розвивається. Дослідження *Global Findex* свідчать, що у 2017 р. 69 % дорослих людей у світі (3,8 млрд осіб) мали банківський рахунок. Цей показник у 2014 р. становив 62 %,

а у 2011 р. – лише 51 %. Протягом 2014–2017 рр. рахунки відкрили 515 млн осіб, а упродовж 2011–2017 рр. – 1,2 млрд осіб [10], що у подальшому обумовлює скорочення готівкових розрахунків. Як зазначають В. Міщенко та М. Ніконова, активізація безготівкових роздрібних платежів сприятиме збільшенню ліквідності банківського сектора, доступності кредитів для населення, а отже, поживленню розвитку економіки в цілому [7, с. 20–21].

Безготівкові розрахунки порівняно з готівковими більшою мірою сприяють захисту коштів від грабіжників та пошкоджень купюр від впливу різних чинників. Водночас, вони є гігієнічними для продавців [2]. Як видно з *рис. 1*, у 2017 р. невеликі частки готівки у розрахунках притаманні для США, Канади, Китаю, Німеччини, Франції, Бразилії.



Рис. 1. Частка готівкових платежів у різних країнах у 2017 р., %

Джерело: побудовано авторами за [11].

За даними соціологічного опитування, готівкові розрахунки залишаються популярними у деяких розвинених країнах, зокрема, у Німеччині, 48 % респондентів широко використовують банкомати, незважаючи на широку доступність нових цифрових форм платежів. В Іспанії цей показник становить 47 %, Великобританії – 42 %, Франції та Італії – 40 %, США – 34 %, Угорщині – 29 % [12]. За даними Національного банку України, на вітчизняному ринку частка безготівкових розрахунків за допомогою платіжних карток у 2017 р. становила лише 39,3 % [13].

Нині зростає частка безготівкових платежів за рахунок як розширення традиційних, так і впровадження альтернативних їх видів. Активізація використання мобільних телефонів та Інтернету для здійснення фінансових операцій сприяла зростанню частки власників рахунків, які надсилають або отримують платежі в цифровій формі. Так, якщо цей показник у глобальному масштабі у 2014 р. становив 67 %, то вже у 2017 р. він зріс до 76 %. У країнах, що розвиваються, протягом 2014–2017 рр.

він зріс з 57 до 70 % [10]. В Україні у 2017 р. розрахунки у мережі Інтернет склали 38,8 % від загального обсягу розрахунків за допомогою платіжних карток [13].

І. Гасан та Г. Шмідель у 2012 р. виявили, що збільшення електронних роздрібних платежів стимулює економічне зростання, споживання та торгівлю в європейських країнах [5]. При цьому результати дослідження, проведеного Х.-Х. Ті та Х.-Б. Онгом у 2016 р., свідчать, що розвиток безготівкових платежів (крім карткових платежів) позитивно впливає на економічне зростання у довгостроковій перспективі [6].

Активізація процесів діджиталізації обумовили невідповідність традиційних способів безготівкових розрахунків очікуванням клієнтів. У результаті протягом останніх років платіжна індустрія активно адаптується до змін потреб споживачів шляхом виникнення та розвитку альтернативних платіжних послуг, підґрунтям яких є інструменти *FinTech*. Під *FinTech* розуміють інноваційні технології, які використовуються фінансовими інститутами, органами державного управління, торговельними організаціями для задоволення потреб споживачів фінансових, адміністративних послуг та товарів в умовах розвитку економіки споживання [14]. Часто під альтернативними платіжними послугами розуміються всі способи оплати, які використовуються як альтернатива платежам за допомогою кредитної картки, і не використовуються в таких глобальних мережевих схемах, як *Visa*, *Mastercard* або *American Express* [11]. Тобто альтернативні платежі – це способи безготівкових розрахунків із застосуванням інструментів фінансових технологій, які пропонуються банками, *FinTech*-компаніями або соціальними мережами в умовах розвитку економіки споживання.

Наслідки впровадження альтернативних платіжних послуг можна проаналізувати через теорію дифузії інновацій, яку обґрунтував у 1962 р. Е. М. Роджерс, підкреслюючи, що інновації з часом поширюються серед членів соціальної системи через взаємодію між особами [15]. Це пояснює розповсюдження альтернативних платіжних послуг, виходячи з пошуку суб'єктами господарювання інноваційних шляхів зростання прибутку, а споживачами – зручних транзакцій. Л. Е. Армі, Дж. Ліпов, Н. Дж. Веб стверджують, що при виборі альтернативних платежів споживачі, як правило, сплачують меншу суму при здійсненні покупки [1]. Таким чином, це усуває стимул здійснювати злочини, пов'язані з грошовими операціями. Деякі дослідження свідчать, що легкість транзакції за допомогою різних режимів оплати збільшить доходи продавців товарів, підвищить оперативну ефективність та знизить їх експлуатаційні витрати [16].

В окремих країнах сприйняття суспільством альтернативних платежів відбувається по-різному, що й пояснює поширення тих чи інших їх видів. Так, за даними дослідження *Ecobank Research*, майже 60 % активних мобільних грошових рахунків в усьому світі розташовані лише в країнах Африки на південь від Сахари [11].

Яскравим прикладом успішності мобільних платежів є *M-Pesa*, що працює в Кенії. У цій єдиній країні світу, де мобільні платежі використовує половина населення країни, 59 % споживачів стверджують, що вони є найбезпечнішим способом здійснення транзакції, що пояснюється ефектом зворотної петлі, коли значна частка їх користувачів впливає на безпеку сприйняття платежів. Водночас, таку позицію займає лише 1 % споживачів в Японії, 2 % – Великобританії та 4 % – у Німеччині [17]. Найбільше стурбовані безпекою мобільних платежів споживачі з початковою освітою – 68 % порівняно з 54 % споживачів із середньою та вищою освітою [17]. Це обумовлено тим, що вони можуть бути менш обізнаними щодо функцій безпеки, пов'язаних із мобільними платежами. Лише 13 % продавців відзначили, що мобільні платежі є найбезпечнішим варіантом оплати на тлі того, що приблизно три чверті вважають розрахунок готівкою способом захисту конфіденційності свого бізнесу та клієнтів [17]. Водночас, за деякими прогнозами, до 2019 р. обсяг мобільних платежів досягне 1 трлн дол. США [18]. У табл. 1 представлено види альтернативних платіжних послуг та їх коротку характеристику.

Таблиця 1

Види альтернативних платіжних послуг

Групи альтернативних платежів	Характеристика	Приклади платіжних систем
Банківські перекази (<i>Bank Transfers</i>) у режимах <i>online</i> та <i>offline</i>	Банківські перекази у режимі <i>online</i> : споживачі платять за товари через свій інтернет-банкінг або банк, що вказаний на сторінці постачальника. Як правило, авторизація є негайною	<i>iDeal, Safetypay, eNets, Przelewy24, Sofort Banking, Privat-24, Оцад-24</i>
	Банківські перекази у режимі <i>offline</i> : клієнти здійснюють посилення на оплату із затримкою авторизації. При цьому покупці отримують контрольний номер під час процесу здійснення купівлі. За допомогою свого інтернет-банкінгу покупці використовують посилення для завершення транзакції	<i>Dineromail, SafetyPay</i>
<i>Direct Debits</i>	Використовуються, як правило, при здійсненні таких недорогих або періодичних транзакцій, як, наприклад, підписки. Для продавців є ризик відкриття платежів	<i>ELV, SEPA DD</i>
<i>E-wallets</i>	Вони є легким та безпечним для використання способом оплати, який стає все більш популярним у всіх секторах	<i>Alipay, Tenpay, Qiwi, PayPal, EasyPay, Yandex.Money, Google Wallet</i>
<i>Mobile</i>	Платежі операторів мобільного зв'язку: стають все важливішими на ринках, що розвиваються, таких як Африка. Покупці здійснюють оплату, вказавши номер телефону	<i>Boku</i>
	Мобільні гаманці: зростає вибір варіантів оплати. Проте вони ще мало здатні до глобального охоплення	<i>Apple Pay, GooglePay</i>
Інші альтернативні платежі	Схеми місцевих карт, <i>e</i> -рахунки, криптовалюти та інші нові технології	<i>MisterCash, Zong, UnionPay, Klarna, Carte Bleue, AfterPay, Bitcoin,</i>

Джерело: складено авторами за [19].

Оферентами альтернативних платіжних послуг є банки, фінтех-компанії та соціальні мережі. Як правило, перевагу у сфері е-комерції отримують оференти, які працюють поза межами традиційної карткової системи з одночасним задоволенням суміжних потреб споживачів. При цьому одні компанії акцентують увагу на процесі оформлення замовлень як найбільшій мотивації споживачів (*Amazon, Flipkart, Mercado Libre*), інші наголошують на зниженні витрат при прийнятті замовлень (*Walmart, Starbucks*) або використовують платежі як платформний бізнес, доповнений додатковими послугами (*Adyen, Klarna, Shopify та Stripe*) [3]. Багато небанківських компаній, що надають альтернативні платіжні послуги, застосовують безсторонність у процедурі оформлення розрахунків. Це стосується, наприклад, використання послуги таксі *Uber*, коли платіж відбувається автоматично без нагадування про це. Таким чином, акцент робиться на замовленні та споживанні послуги, а не на її оплаті, що психологічно позитивно впливає на певний сегмент споживачів.

Користувачами альтернативних платіжних послуг стали понад 130 млн осіб у понад 200 країнах світу [20]. В Європі 40 % споживачів та 74 % малих та середніх підприємств активно змінюють банки, що їх обслуговують, у разі відсутності можливості платити у режимі реального часу [21].

Застосування цифрових платежів здійснюється у сферах: е-комерції; переказів між фізичними особами; розрахунків між суб'єктами господарювання; державних фінансів. За підсумками 2017 р., глобальні доходи від платіжних послуг становили 1,9 трлн дол. США, що, за оцінкою *McKinsey*, забезпечило найбільший щорічний приріст протягом 2013–2017 рр. – 11 % [3]. При цьому домінує Азійсько-Тихоокеанський регіон, на який припадає понад 900 млрд дол. США, що становить майже половину глобального доходу від платіжних послуг, хоча ще шість років тому на нього припадало лише 25 % [3]. Це відбувається на тлі активізації альтернативних платіжних послуг. Так, у 2017 р. у США альтернативні платіжні послуги склали 25 % у їх загальному обсягу, Європі – 40 %, Китаї – 75 %, Індії – 60 % [3].

Значний поштовх цьому дала популяризація е-комерції, обсяги якої зростають щорічно на 10–20 % та тлі незмінності обсягів реалізації товарів у магазинах або навіть їх скорочення на 5 % на деяких ринках [4]. Наприклад, у Данії 80 % дорослого населення використовують додаток *Mobile Pay (Danske Bank)*, який спочатку був запущений як однорангова система, для платежів як у цифровій торгівлі, так і придбанні товару в магазинах [3]. Усе популярнішими стають транс-кордонні платежі як у торгівлі споживчими товарами, так і в комерційних операціях. Цьому сприяє запроваджена у 2017 р. *SWIFT* глобальної платіжної інновації *GPI*, яка збільшує їх швидкість, прозорість та можливість повного відстеження платежів із перспективою зупинки платежу у випадку шахрайства чи помилки.

Торговці зазначають операційні та фінансові переваги платежів у реальному часі, стверджуючи, що з часом вони замінять використання платіжних карток. Цю позицію підтримують 77 % опитаних торговців у США, 100 % – у Нідерландах, 82 % – в Азії та 90 % – в Таїланді, Малайзії та Індії [22]. Водночас, 78 % продавців вважають, що платежі в режимі реального часу можуть допомогти знизити витрати, більш ніж на 20 % та забезпечать поліпшення обслуговування клієнтів [22]. Ще 82 % роздрібних торговців та 80 % телекомунікаційних компаній вбачають потенціал для використання платежів у реальному часі в контексті забезпечення покращання досвіду роботи з клієнтами [22].

Чинники впливу на розвиток альтернативних платежів можна поділити на економічні, технологічні та соціально-психологічні (рис. 2).



Рис. 2. Чинники сприйняття альтернативних платежів

Джерело: побудовано авторами.

У сфері надання платіжних послуг можуть застосовуватися різноманітні інструменти *FinTech*, зокрема, великі дані (*Big Data*), штучний інтелект (*AI*), біометрія, блокчейн, мобільний доступ, інтернет. Завдяки використанню великих даних можлива інтеграція складних та різноманітних функцій платіжних платформ, що сприяє, з одного боку, підвищенню їх внутрішньої ефективності за рахунок поліпшення оцінки ризику, попередження та виявлення шахрайства, з іншого, – наданню зовнішніх послуг торговцям, зокрема щодо прогнозування та аналітики. Використання *Big Data* є потужним інструментом для швидкого виявлення шахрайства у режимі реального часу, виявлення випадків відмивання грошей та створення моделей на основі історії даних для попереднього визначення ризиків. Використовуючи всі доступні для них платіжні дані, офренти платіжних послуг можуть допомогти торговцям краще зрозуміти своїх клієнтів, здійснити їх сегментацію та вдосконалити програми лояльності для них. *Big Data* надає можливість для оферента платіжних

послуг створювати один статус власника картки в кількох облікових записах та каналах користування, що дає змогу здійснювати перехресні продажі, розширювати коло клієнтів та поліпшувати сегментацію споживачів.

Важливість *штучного інтелекту (AI)* у платіжній індустрії передусім обумовлюється тим, що до 2020 р. 85 % взаємодії з клієнтами в роздрібному бізнесі будуть керуватися *AI* [23]. На тлі зростання кількості та обсягів платіжних трансакцій штучний інтелект сприяє виявленню торговцями шахрайських дій покупців. У 2017 р. у Північній Америці торговці в ручному режимі перевірили 79 % трансакцій на предмет шахрайства. Це великі витрати на тлі того, що лише 1,49 % операцій є шахрайськими [24]. Технологія *AI* в платежах використовується через чатботи для спілкування з покупцями, надання пропозицій споживачам та збору інформації. Чатботи підвищують рівень обслуговування клієнтів і можливості роздрібної торгівлі. Деякі дослідження засвідчують, що затримка платежів негативно впливає на 77 % дрібних постачальників, оскільки вони мають доступ до дорогих короткострокових фінансів і зацікавлені у швидких продажах [25].

Очікується, що до 2020 р. роздрібні витрати через інтернет речей досягнуть 2,5 млрд дол. США. Це обумовить подальшу оптимізацію стратегій роздрібних онлайн-торговців, зокрема, й у сфері отримання платежів за товари [13]. У *табл. 2* представлено частку користувачів інтернет та онлайн-покупців у різних країнах.

Таблиця 2

Частка користувачів інтернет і покупців у різних країнах у 2017 р.

Країна	Населення, млн осіб	Частка користувачів інтернет, %	Частка онлайн-покупців, %
Бразилія	211,0	66,0	41,0
Мексика	130,0	51,0	40,0
Канада	36,3	90,0	62,0
США	326,4	94,0	78,0
Великобританія	65,1	94,0	81,0
Нідерланди	16,9	95,0	95,0
Франція	66,5	86,0	65,0
Німеччина	81,7	89,0	79,0
Польща	38,0	68,0	56,0
Туреччина	80,0	56,0	55,0
Китай	1388,0	57,0	58,0
Японія	126,0	96,0	76,0
Індія	1342,0	25,0	17,0
ПАР	55,8	64,0	47,0

Джерело: побудовано авторами за [11].

Як видно з *табл. 2*, безумовними лідерами щодо частки залученого населення до купівлі через інтернет є Нідерланди, Великобританія, Німеччина, США, Японія. Проте потужний потенціал у розширенні

інтернет-торгівлі та альтернативних платежів мають Китай, Індія та Бразилія, де у віковій структурі населення значну частку становлять меленіали.

Розвиток альтернативних платіжних послуг, з одного боку, створює можливості для здорової конкуренції на платіжному ринку, а з іншого – несе певні загрози, передусім, щодо шахрайських дій. Шахрайство нині залишається однією з основних проблем альтернативних платіжних послуг. Для торговців вартість кожного долара збитків від шахрайства, починаючи з 2016 р., становить 15 % та продовжує щорічно зростати. У 2017 р. кожен долар шахрайства продавцям коштував 2,77 дол. США [26]. Суттєвою проблемою платежів є дружне шахрайство, що займає 86 % у структурі карткових спорів, яке, на думку ФБР, належить до третьої за величиною проблеми електронної комерції [27]. Оскільки боротьба з кіберзлочинцями є реальною і постійною, такі технології, як токенізація, біометрія, штучний інтелект допомагають ідентифікації клієнтів, безпечності транзакцій та мінімізації збитків від шахрайства. Підґрунтям токенізації є система шифрування даних, в якій інформація міститься в токенах – цифрових ідентифікаторах, що сприяють захисту персональних даних та інформації про транзакції. Таким чином, *токенізація* – це процес, за допомогою якого первинний номер рахунку замінюється сурогатним значенням, що називається токеном.

Біометрія є унікальною фізичною характеристикою людини, що можна використовувати для автоматичної автентифікації. Розпізнавання відбитків пальців – найвідоміша методика біометрії, проте, у дослідженні *Juniper Research* 2016 р. включено кілька інших біометричних ідентифікаторів, включаючи розпізнавання обличчя, голосу, райдужної оболонки ока та ехокардіограми, збільшення використання яких очікується. Ці технології у 2016 р. були доступними на 190 млн мобільних пристроїв, включаючи смартфони та портативні комп'ютери, і до 2021 р. їх кількість має зрости до 600 млн [28]. Активізація використання біометрії у платіжних рішеннях зумовлена, в основному, тим, що біометричні пристрої стають стандартними для смартфонів, хоча їх також можна вбудувати в банкомати, платіжні термінали та носії. За даними дослідницької групи «*Biometrics*», очікується, що у 2020 р. біометричні показники у сфері фінансових послуг складатимуть третину загального ринку біометричних рішень [29]. Водночас, за результатами досліджень, проведених на замовлення *Visa* та *Populas*, дві третини європейців готові використовувати біометричні методи для безпечних платежів. *Business Insider* прогнозує, що до 2021 р. 99 % американських смартфонів будуть включені до біометрії [30]. Перевагами застосування біометрії при здійсненні платежів є забезпечення безпеки транзакцій, їх спрощення та підвищення ефективності, зокрема у зниженні витрат на адміністрування паролів. Це стосується втрат часу на пошук загублених токенів або намагання запам'ятати паролі. Очікується, що біометрія матиме

великий вплив на платіжні картки в найближчі роки. Зростання безконтактних платежів, які, за даними *Visa*, зросли з однієї з кожних восьми глобальних операцій, що обробляються компанією, до однієї з п'яти операцій протягом другого кварталу 2018 р., становить інтерес до додавання автентифікації за відбитками пальців на картки [29].

Водночас, зростає роль *штучного інтелекту* у сфері платіжних послуг. Для вирішення простих питань при здійсненні платежів, зокрема здійснення сповіщень, споживачі віддають перевагу автоматизації, на відміну від складних ситуацій, які вимагають «живого» втручання. Результати досліджень, проведених у США у вересні 2017 р., свідчать, що 45 % респондентів фактично використовували віртуального помічника, чатбот або іншу систему штучного інтелекту для здійснення платежу, 45 % не використовували, а 10 % респондентів не змогли визначитися із відповіддю [31].

В умовах перманентного зростання обсягів електронної комерції, технологія машинного навчання, підґрунтям якої є штучний інтелект, сприяє виявленню шахрайства, що зменшує витрати на відкликання платежів [30]. Нині це є суттєвою проблемою інтернет-продавців, яка часто поєднується з крадіжками. У дослідженні *LexisNexis* встановлено, що кожен долар втрат від шахрайства у 2016 р. коштував продавцям 2,4 дол. США за відкликання платежів, зборів та заміни товарів [32]. Одним з інструментів вирішення цієї проблеми є застосування платежів *криптовалютою*, де кожна транзакція перевіряється, записується та зберігається на блокчейні. При цьому сама транзакція не містить конфіденційної інформації та у подальшому її неможливо змінити, що унеможлиблює традиційні шахрайства з кредитними картками та ризики крадіжки особистих даних, пов'язані з кредитними картками. Одними з перших, хто почав застосовувати криптовалюту для розрахунків в електронній комерції стали торговці технологіями, електронікою та ювелірними виробами, тобто сфери, в яких ризики відмов від платежу та крадіжки персональних даних є найвищими. Як показує досвід *Sharps Pixley*, дилера у сфері торгівлі золотими злитками, обсяги його продажів зростають у разі використання біткоїну для придбання золота. Так, у березні 2018 р. він зафіксував найкращі щомісячні продажі у розмірі 10 млн фунтів стерлінгів на тлі застосування цього способу розрахунків [33]. Водночас, за 2017 р. використання платежів у криптовалюті зросло на 300 % при придбанні авіаквитків, оплати готелів, подій та інших витрат, більша частина яких придбана через інтернет [33]. Перспективним є використання криптовалютних платежів благодійними організаціями на міжнародному рівні. Зокрема, така можливість отримання пожертв є у системі оздоровлення Святої Марії для дітей зі складними станами. У 2018 р. донор з *Pineapple Fund* пожертвував 5 млн дол. США у біткоїнах на відкриту медичну фундацію, яка фінансує дослідження хронічних комплексних захворювань [33].

У табл. 3 представлено переваги, недоліки, загрози та можливості застосування інструментів *FinTech* у платіжних послугах.

Таблиця 3

Swot-аналіз застосування інструментів *FinTech* у платіжних послугах

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
Висока швидкість трансакцій	Складність систем для використання торговцями
Простота використання споживачем	Наявність певних ризиків здійснення трансакцій
Високий рівень сприйняття корисності платежу	Недостатність державного регулювання
Розуміння позитивного соціального впливу при їх виборі	
Відсутність плати за обслуговування або її встановлення на мінімальному рівні	
<i>Загрози</i>	<i>Можливості</i>
Порушення конфіденційності особистих даних клієнта	Зростання обсягів продажів для торговців
Загрози шахрайських дій при здійсненні трансакцій	Зменшення часу продавця на обробку запиту клієнтів
Отримання критичного обсягу реалізації для торговців, що потягне за собою несприятливий рівень доходів	Швидкого доступу споживачів до товарів, що реалізуються на географічно віддалених ринках
Порушення безпеки трансакцій	Зростання обсягів транскордонної торгівлі

Джерело: розроблено авторами.

Нині вбачаються чотири перспективних напрями розвитку застосування *FinTech* у сфері платіжних послуг.

Посилення міжнародного характеру платежів. Цьому сприяють очікування споживачів, що платежі будуть незалежними від їх географічного місця розташування, внаслідок чого розширюються або розробляються нові системи, які відповідають правилам роботи 24/7. У результаті спостерігатиметься подальше зростання обсягів транскордонної торгівлі товарами, розрахунки в якій стають швидшими і прозорішими порівняно з ситуацією, коли у трансакції залучено кілька банків, що вимагає значно більших витрат на врегулювання та відстеження платежів, що впливатиме на зростання гонорарів оферентам послуг. Певною мірою вирішенню цих проблем сприятиме глобальна ініціатива *SWIFT* щодо інновацій у галузі платежів (*GIP*), що поліпшує транскордонні платежі шляхом збільшення прозорості та швидкості. Водночас, існує потенціал для взаємозв'язків між національними системами платежів у режимі реального часу з використанням стандартів *ISO 20022*, незважаючи на те, що існує багато проблем, пов'язаних з відсутністю уніфікації систем здійснення платежів у різних країнах.

Крім цього, існує можливість взаємозв'язку з мережами мобільних платежів, особливо з тими, що знаходяться в країнах з перехідною економікою, де часто до здійснення платежів залучаються оференти послуг мобільного зв'язку для здійснення платежів. Наприклад, у Європі, згідно із звітом Європейської поштової служби *PostNord* у 2017 р. з 260 млн осіб, які здійснювали покупки в інтернеті, 186 млн робили це на зарубіжних веб-сайтах [11].

Зростання популярності платежів у режимі реального часу (Real-time payments – RTP), завдяки їх негайності та швидкості з боку не лише споживачів, але й торговців. За даними дослідження *ACI Worldwide* та *Opum*, у 2018 р. 65 % торговців зацікавлені у прийнятті *RTP* порівняно із 57 % у 2017 р. Одним із чинників, що зумовили такі зміни у ставленні продавців до *RTP*, є розвиток їх банківської інфраструктури та інфраструктури платіжних організацій [11]. При цьому 78 % продавців вважають, що *RTP* забезпечить поліпшення якості обслуговування їх клієнтів порівняно з 59 % у 2017 р. [11]. Це пов'язано з тим, що *RTP* створюють споживачам можливість оптимізувати контроль за своїми фінансами та забезпечити повернення коштів, що залишається проблемою як споживачів, так і продавців. Це найбільше стосується торговельних та телекомунікаційних компаній, де обсяги повернення коштів є особливо великими. Як наслідок, 82 % роздрібних торговців та 80 % телекомунікаційних компаній вважають, що *RTP* мають значний потенціал для розрахунків із споживачами. У регіональному аспекті найбільш оптимістичними є торговці в Індії, Малайзії та Таїланді, 90 % яких акцентують увагу на корисності *RTP* для поліпшення досвіду клієнтів щодо оплати [11].

Зростання інтегрованості платежів в інші види діяльності, внаслідок чого вони стають більш автоматизованими та практично невидимими з точки зору споживачів. Ця інтеграція ще більше посилюється завдяки постійному фокусу на швидшому та мобільнішому здійсненні платежів завдяки доступності пристроїв та мобільності споживачів. Діджиталізація платежів дає змогу обмінюватися додатковою інформацією разом із платіжною базою.

Розширення регулювання платіжних послуг в цілому та альтернативних зокрема з метою створення більш інтегрованих та стійких систем. Актуалізація необхідності формування системи безпеки та цілісності платіжних систем обумовлена посиленням впливу кіберзлочинів, шахрайства та відмивання грошей на платіжну індустрію та її ринкову інфраструктуру внаслідок поширення застосування криптовалют, інтернету речей та штучного інтелекту. Розв'язанню проблем безпеки цифрових платежів сприяла Директива Європейського Союзу щодо платіжних послуг (*PSD2*), що набула чинності з 13 січня 2018 р. Вона стала підґрунтям для формування інноваційного європейського платіжного ландшафту шляхом припинення монополії банків у сфері платіжних послуг. Директива *PSD2* відкриває ринок електронних платежів новим,

інноваційним та клієнтоорієнтованим компаніям. Європейський платіжний простір не є єдиним, де створюються правове підґрунтя для підвищення безпечності платежів. У Сінгапурі у серпні 2017 року створено Раду платежів (*Payments Council*) – Орган грошово-кредитного регулювання Сінгапуру (*Monetary Authority of Singapore – MAS*), яка сприятиме безпечності, зрозумілості та простоті здійснення електронних платежів шляхом розробки інструкцій для забезпечення безпеки споживачів електронних платежів. Водночас, Орган грошово-кредитного регулювання Гонконгу (*Hong Kong Monetary Authority – HKMA*) розробив тристоронню стратегію підвищення рівня кібербезпеки у банках Гонконгу у межах своєї ініціативи з підтримки кібербезпеки (*Cybersecurity Fortification Initiative*). План *HKMA* передбачає створення надійної системи оцінки для визначення необхідного рівня стійкості, а також тренінгових ініціатив та загальної платформи для обміну інформацією щодо можливих загроз банками. Федеральний резервний банк США у червні 2015 р. започаткував діяльність Оперативної групи з безпеки платежів (*Secure Payments Task Force*) для підтримки своєї стратегії щодо вдосконалення платіжної системи США, зосередившись на трьох основних складових: визначення цілей забезпечення безпеки платежів для галузі; консультування Федерального резерву щодо фінансування розвитку безпеки та координація підходів до швидких та безпечних платежів з Оперативною групою із швидких платежів (*Faster Payments Task Force*) [34].

Розширення регулювання забезпечує стійкість інфраструктури платіжної індустрії, зменшення ризиків, впровадження інновацій та в кінцевому рахунку – модернізацію сфери платіжних послуг.

Висновки. Активізація розвитку платіжної індустрії зумовлена необхідністю регулярно здійснювати платежі суб'єктами господарювання та фізичними особами, звуженням сфери готівкових розрахунків унаслідок їх недоліків та відповідними заходами з боку регуляторів. Завдяки впровадженню інструментів фінансових технологій спостерігається, з одного боку, розширення альтернативних платежів, а з іншого – впровадження окремих інструментів *FinTech* у традиційних безготівкових розрахунках. Це відбувається на тлі значних інституційних трансформацій платіжної індустрії. Одним з пріоритетів розвитку технологічних інновацій у платіжній індустрії є розширення кола Oferentів, що надають альтернативні платіжні послуги, до яких належать банки, фінтех-компанії та соціальні мережі. На відміну від банків, діяльність небанківських Oferentів платіжних послуг спрямована на покращання взаємодії з клієнтами та надання цінності кінцевому споживачеві. Ці гравці часто говорять про те, що є додатковою перевагою для споживачів, і про те, як зробити їх досвід більш сумісним з комерцією, орієнтованою на розширення ланцюжку вартості.

Якщо на початковому етапі впровадження інструментів фінансових технологій у платіжну індустрію спостерігалася активізація конкурентної боротьби між банками та небанківськими Oferентами послуг, то нині

одним з пріоритетів розвитку технологічних інновацій є активна модернізація банками своїх послуг на основі досягнень *FinTech*. Цьому сприяє й посилення регуляторних вимог у сфері платіжних послуг, що відбувається в окремих регіонах світу. Серед пріоритетів застосування фінансових технологій у платіжній індустрії є підвищення безпеки платіжних послуг на основі гармонійного поєднання фінансових технологій та жорстких регулятивних вимог до Oferentів платіжних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Armev L. E., Lipow J., Webb N. J.* The impact of electronic financial payments on crime. *Information Economics and Policy*. 2014. № 29. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167624514000432?via%3Dihub>.
2. *Paul A., Friday O.* Nigeria's cashless economy: the imperatives. URL: <http://www.ijmbs.com/22/akhalumeh.pdf>.
3. *Bruno Ph.* Global payments – where are we heading? Exclusive interview with McKinsey. URL: https://www.thepayers.com/interviews/global-payments-where-are-we-heading-exclusive-interview-with-mckinsey/775549-38?utm_campaign=20181025-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content.
4. *Rinderer M.* The role of payment acceptance in driving ecommerce growth strategies. URL: http://www.thepayers.com/expert-opinion/the-role-of-payment-acceptance-in-driving-ecommerce-growth-strategies/767633?utm_campaign=20170116-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content.
5. *Hasan I., De Renzis T., Schmiedel H.* Retail payments and economic growth. URL: <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/7811/170343.pdf?sequence=1>.
6. *Tee H.-H., Ong H.-B.* Cashless payment and economic growth. URL: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-016-0023-z>.
7. *Мищенко В., Ніконова М.* Розвиток безготівкових роздрібних платежів і технологій самообслуговування клієнтів банків в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 1. С. 20-25.
8. *Чекан І. О.* Безготівкові розрахунки – сучасний спосіб оплати. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: зб. наукових праць; ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. Острог: Вид-во Національного університету «Острозька академія», 2014. Вип. 27. С. 121-124.
9. *Князева О. А., Осеньчук Н. І.* Тенденції та перспективи розвитку безготівкових платежів в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 6 (46). С. 438-442.
10. 10 reasons to be optimistic that full financial inclusion is possible through digital payments. URL: <https://www.betterthancash.org/tools-research/reports/ten-reasons-to-be-optimistic-that-full-financial-inclusion-is-possible-through-digital-payments>.
11. *Sabie A., Moisa B., M. van Stiphout.* Payment Methods Report 2018 Innovations in the Way We Pay. URL: <https://www.thepayers.com/reports/payment-methods-report-2018-innovations-in-the-way-we-pay/r773260>.
12. *Groenfeldt T.* ATM Turns 50 – The Peak Of Financial Innovation, According To Paul Volcker. URL: <https://www.forbes.com/sites/tomgroenfeldt/2017/08/10/atm-turns-50-the-peak-of-financial-innovation-according-to-paul-volcker/2/#7c0a56477f29>.
13. За останні п'ять років частка безготівкових розрахунків картками в Україні зросла більше ніж утричі. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64288337.
14. *Мазаракі А., Волосович С.* FinTech у системі суспільних трансформацій. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 2. С. 5-18.

15. *Rogers E.M.* Diffusion of innovations, Fourth Edition. The Free Press, New York. URL: <https://www.d.umn.edu/~lrochfor/ireland/dif-of-in-ch06.pdf>.
16. *Alliance S.C.* Contactless payment and the retail point of sale: applications, technologies and transaction models. URL: https://www.it.iitb.ac.in/~tijo/seminar/Contactless_Pmt_Report.pdf.
17. The future of money: how digital payments are changing global commerce. URL: <https://www.frontiersofdigitalfinance.com/fintalk/future-money-digital-payments-changing-global-commerce>.
18. *McGrath M.* Forbes Fintech 50 2018: The Future Of Payments. URL: <http://www.forbes.com>.
19. Discover the world's payments. – London. URL: <http://www.worldpay.com/sites/default/files/WPGlobal-Alternative-Payment-Methods-Brochure.pdf>.
20. Fraud challenges in global expansion – Lessons from Travian Games. URL: https://www.thepayers.com/interviews/fraud-challenges-in-global-expansion-lessons-from-travian-games/770848-38?utm_campaign=20171115-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content.
21. *Scaffidi D.* The Next Stage of Real-Time Payments Evolution is Here. URL: https://www.aciworldwide.com/insights/expert-view/2018/april/the-next-stage-of-real-time-payments-evolution-is-here?mkt_tok=eyJpIjoiTURRNVI6VTVaRFpoTmpCaiIsInQiOiIrXC9LWDRqWHdNNE9iMVIEZEILVXhWQXFXdGdyYXNNVmVGZkZ3TkY0a3hscDZyMlcrTIN5V1hVVFQzcWY5TkNhUjBQUzVUa3B6ZWc0QmdReHQzTXZqTWZ6OWdBQHF5YllTWDRlUzY5OSs1a2paVXNiVENzejNISjM0WlZLazBjT2cifQ%3D%3D.
22. 8 out of 10 global merchants believe real time payments will replace cards. URL: <http://www.paymentscardsandmobile.com/8-out-of-10-global-merchants-believe-real-time-payments-will-replace-cards>.
23. *Shaw D.* The rise and rise of artificial intelligence in payments. URL: <https://www.miurasystems.com/latest/the-rise-and-rise-of-artificial-intelligence-in-payments>.
24. *Ohlhausen R.* Artificial intelligence in the payments industry. URL: <https://www.ppro.com/blog/artificial-intelligence-in-the-payments-industry>.
25. Artificial intelligence enables instant payments to suppliers. URL: <http://www.paymenteye.com/2018/04/25/artificial-intelligence-enables-instant-payments-to-suppliers>.
26. The cost for each dollar of fraud losses up to 15 percent for merchants. URL: https://www.thepayers.com/digital-identity-security-online-fraud/the-cost-for-each-dollar-of-fraud-losses-up-to-15-percent-for-merchants/771123-26?utm_campaign=20171207-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content.
27. You Can Win the War on Friendly Fraud. URL: <http://hs.ethoca.com/winning-the-war-on-friendly-fraud-research-report>.
28. Voice and facial recognition to be used in over 600 million mobile devices by 2021, Juniper Research. URL: <https://www.juniperresearch.com/press/press-releases/voice-and-facial-recognition-to-be-used-in-over-60>.
29. *Sjöholm F.* Biometrics presents new possibilities for card payments. URL: <https://www.thepayers.com/thought-leader-insights/biometrics-presents-new-possibilities-for-card-payments/773828>.
30. *Brown Ch.* How biometrics will impact payments. URL: <https://due.com/blog/how-will-biometrics-impact-payments>.
31. The growing role of artificial intelligence in consumer payments. URL: https://www.interactions.com/wp-content/uploads/2017/11/INT_WP_AIandConsumerPayments_11-28-17.pdf.

32. Faden M. Machine learning Helps Payment Services Detect Fraud. URL: <https://www.americanexpress.com/us/content/foreign-exchange/articles/payment-services-fraud-detection-using-AI>.
33. Singh S. An overview on cryptocurrencies usage in payments, ecommerce, gaming, and travel. URL: https://www.thepayers.com/expert-opinion/an-overview-on-cryptocurrencies-usage-in-payments-ecommerce-gaming-and-travel/775348?utm_campaign=20181015-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content.
34. Deutsche Bank Global Transaction Banking Piecing together the global payments puzzle Towards a more secure, fast, efficient, transparent and global network. URL: http://gtb.db.com/docs_new/Deutsche_Bank_Whitepaper_Piecing_together_the_global_payments_puzzle_Oct2018.pdf.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2019.

Mazaraki A., Volosovych S. FinTech dominants in the market of payment services.

Background. The development of technological innovations, the needs of consumers in terms of speed and convenience of calculations and business in relation to the growth of volumes of sales of goods and services led to the proliferation of cashless payments. FinTech has caused the emergence of alternative payment services and their new providers, increasing competition in the payment services market.

Analysis of recent researches and publications revealed that, despite the high level of existing theoretical developments, the problems of institutional transformations in the payment services market in the context of the intensification of the development of financial technologies needs further study.

The **aim** of the article is to determine the priorities of technological innovations in the field of payment services in the conditions of activation of globalization processes.

Materials and methods. The theoretical and methodological basis for writing the article was the works of domestic and foreign scholars on alternative payment services and the use of FinTech tools in the payment industry. The research was conducted using the methods of theoretical generalization, comparative analysis, analysis and synthesis, which made it possible to clarify the definition of alternative payment services, to identify the factors influencing the development of alternative payment services, to substantiate the prospects of using FinTech tools in the payment industry.

Results. In recent years, the payment industry has been actively adapting to the changing needs of consumers through the emergence and development of alternative payment services based on FinTech tools. Alternative payments are methods of cashless settlements using financial technology tools offered by banks, FinTech companies or social networks in the context of the development of the consumption economy. The development of alternative payments is influenced by economic, technological and socio-psychological factors. FinTech tools such as large data, artificial intelligence, biometrics, block chain, mobile access, and the Internet can be used in the area of providing payment services. The threat to FinTech's use in the payment industry is a breach of the confidentiality of client's personal data, fraudulent actions in the course of transactions and the receipt of critical sales volumes for traders and violation of transaction security. The ability to use FinTech in the payment industry includes sales growth for merchants, reducing the seller's time for customer request processing, fast access by consumers to products sold in geographically distant markets, and increase in cross-border trade volumes.

Conclusion. Thanks to the introduction of financial technology tools, on the one hand, there is an expansion of alternative payments, and on the other – the introduction of certain financial technology tools in traditional cashless settlements. This occurs

against the backdrop of significant institutional transformations in the payment industry. If at the initial stage of the introduction of financial technology tools into the payment industry there was an intensification of competition between banks and non-bank service providers, now banks are actively upgrading their services based on FinTech's achievements.

Keywords: financial technologies, alternative payment services, artificial intelligence, block chain, large data, crypto-currency, cross-border payments.

REFERENCES

1. Armev, L. E., Lipow, J., Webb, N. J. (2014). The impact of electronic financial payments on crime. *Information Economics and Policy*, 29. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167624514000432?via%3Dihub> [in English].
2. Paul, A., Friday, O. Nigeria's cashless economy: the imperatives. (n.d.). *www.ijmbs.com*. Retrieved from <http://www.ijmbs.com/22/akhalumeh.pdf> [in English].
3. Bruno, Ph. Global payments – where are we heading? Exclusive interview with McKinsey. (n.d.). *www.thepayers.com*. Retrieved from https://www.thepayers.com/interviews/global-payments-where-are-we-heading-exclusive-interview-with-mckinsey/775549-38?utm_campaign=20181025-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content [in English].
4. Rinderer, M. The role of payment acceptance in driving ecommerce growth strategies. (n.d.). *www.thepayers.com*. Retrieved from http://www.thepayers.com/expert-opinion/the-role-of-payment-acceptance-in-driving-ecommerce-growth-strategies/767633?utm_campaign=20170116-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content [in English].
5. Hasan, I., De Renzis, T., Schmiedel, H. Retail payments and economic growth. (n.d.). *www.helda.helsinki.fi*. Retrieved from <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/7811/170343.pdf?sequence=1> [in English].
6. Tee, H.-H., Ong, H.-B. Cashless payment and economic growth. (n.d.). *www.jfin-swufe.springeropen.com*. Retrieved from <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-016-0023-z> [in English].
7. Mishhenko, V., Nikonova, M. (2013). Rozvytok bezgotivkovykh rozdrubnykh platezhiv i tehnologij samoobslugovuvannja klijentiv bankiv v Ukraini [Development of cashless retail payments and technologies of self-service of clients of banks in Ukraine]. *Visnyk Nacional'nogo banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 1, 20-25 [in Ukrainian].
8. Chekan, I. O. (2014). Bezgotivkovi rozrahunky – suchasnyj sposib oplaty [Non-cash payments are a modern way of payment]. *Naukovi zapysky Nacional'nogo universytetu «Ostroz'ka akademija» – Scientific notes of the National University of «Ostroh Academy»: collection of scientific works. Ostrog: Vyd-vo Nacional'nogo universytetu «Ostroz'ka akademija». (Vol. 27). (pp. 121-12) [in Ukrainian].*
9. Knjazjeva, O. A., Osen'chuk, N. I. (2017). Tendencii' ta perspektyvy rozvytku bezgotivkovykh platezhiv v Ukraini [Trends and prospects for the development of cashless payments in Ukraine]. *Molodyj vchenyj – Young scientist*, 6 (46), 438-442 [in Ukrainian].
10. 10 reasons to be optimistic that full financial inclusion is possible through digital payments. (n.d.). *www.betterthancash.org*. Retrieved from <https://www.betterthancash.org/tools-research/reports/ten-reasons-to-be-optimistic-that-full-financial-inclusion-is-possible-through-digital-payments> [in English].
11. Sabie A., Moisa B., M. van Stiphout. Payment Methods Report 2018 Innovations in the Way We Pay. (n.d.). *www.thepayers.com*. Retrieved from <https://www.thepayers.com/reports/payment-methods-report-2018-innovations-in-the-way-we-pay/r773260> [in English].

12. *Groenfeldt, T.* ATM Turns 50 – The Peak Of Financial Innovation, According To Paul Volcker. (n.d.). *www.forbes.com*. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/tomgroenfeldt/2017/08/10/atm-turns-50-the-peak-of-financial-innovation-according-to-paul-volcker/2/#7c0a56477f29> [in English].
13. Za ostanni p'jat' rokiv chastka bezgotivkovykh rozrahunkiv kartkamy v Ukraini zrosla bil'she nizh utrychi [Over the past five years, the share of cashless payments by cards in Ukraine has grown more than three times]. (n.d.). *www.bank.gov.ua*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64288337 [in Ukrainian].
14. *Mazaraki, A., Volosovych, S.* (2018). FinTech u systemi suspil'nykh transformacij [FinTech in the system of social transformations]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of the Kyiv National University of Trade and Economics*, 2, 5-18 [in Ukrainian].
15. *Rogers, E. M.* Diffusion of innovations, Fourth Edition. The Free Press, New York. (n.d.). *www.d.umn.edu*. Retrieved from <https://www.d.umn.edu/~lrochfor/ireland/dif-of-in-ch06.pdf> [in English].
16. *Alliance, S. C.* Contactless payment and the retail point of sale: applications, technologies and transaction models. (n.d.). *www.it.iitb.ac.in*. Retrieved from https://www.it.iitb.ac.in/~tijo/seminar/Contactless_Pmt_Report.pdf [in English].
17. The future of money: how digital payments are changing global commerce. (n.d.). *www.frontiersofdigitalfinance.com*. Retrieved from <https://www.frontiersofdigitalfinance.com/fintalk/future-money-digital-payments-changing-global-commerce> [in English].
18. *McGrath, M.* Forbes Fintech 50 2018: The Future of Payments. *www.forbes.com*. Retrieved from <http://www.forbes.com> [in English].
19. Discover the world's payments. – London. (n.d.). Retrieved from <http://www.worldpay.com/sites/default/files/WPGlobal-Alternative-Payment-Methods-Brochure.pdf> [in English].
20. Fraud challenges in global expansion – Lessons from Travian Games. (n.d.). *www.thepayers.com*. Retrieved from https://www.thepayers.com/interviews/fraud-challenges-in-global-expansion-lessons-from-travian-games/770848-38?utm_campaign=20171115-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content [in English].
21. *Scaffidi, D.* The Next Stage of Real-Time Payments Evolution is Here. (n.d.). *www.aciworldwide.com*. Retrieved from https://www.aciworldwide.com/insights/expert-view/2018/april/the-next-stage-of-real-time-payments-evolution-is-here?mkt_tok=eyJpIjoiTURRNVI6VTVaRfpoTmPCaiIsInQoiIfrXC9LWdNqWHdNNE9iMVIEZEILVXhWQXFxdGdyYXNNVmVGZkZ3TkY0a3hscDZyMlcrTIN5V1hVVFQzcWY5TkNhUjBQUzVUa3B6ZWc0QmdReHQzTXZqTWZ6OWdBOHF5YlITWDIxUzY5OSs1a2paVXNiVENzejNISjM0WIZLazBjT2cifQ%3D%3D [in English].
22. 8 out of 10 global merchants believe real time payments will replace cards. (n.d.). *www.paymentscardsandmobile.com*. Retrieved from <http://www.paymentscardsandmobile.com/8-out-of-10-global-merchants-believe-real-time-payments-will-replace-cards> [in English].
23. *Shaw, D.* The rise and rise of artificial intelligence in payments. (n.d.). *www.miurasystems.com*. Retrieved from <https://www.miurasystems.com/latest/the-rise-and-rise-of-artificial-intelligence-in-payments> [in English].
24. *Ohlhausen, R.* Artificial intelligence in the payments industry. (n.d.). *www.ppro.com*. Retrieved from <https://www.ppro.com/blog/artificial-intelligence-in-the-payments-industry> [in English].
25. Artificial intelligence enables instant payments to suppliers. (n.d.). *www.paymenteye.com*. Retrieved from <http://www.paymenteye.com/2018/04/25/artificial-intelligence-enables-instant-payments-to-suppliers> [in English].

26. The cost for each dollar of fraud losses up to 15 percent for merchants. (n.d.). *www.paymenteye.com*. Retrieved from https://www.paymenteye.com/digital-identity-security-online-fraud/the-cost-for-each-dollar-of-fraud-losses-up-to-15-percent-for-merchants/771123-26?utm_campaign=20171207-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content [in English].
27. You Can Win the War on Friendly Fraud. (n.d.). *www.hs.ethoca.com*. Retrieved from <http://hs.ethoca.com/winning-the-war-on-friendly-fraud-research-report> [in English].
28. Voice and facial recognition to be used in over 600 million mobile devices by 2021, Juniper Research. (n.d.). *www.juniperresearch.com*. Retrieved from <https://www.juniperresearch.com/press/press-releases/voice-and-facial-recognition-to-be-used-in-over-60> [in English].
29. *Sjöholm, F.* Biometrics presents new possibilities for card payments. (n.d.). *www.thepayers.com*. Retrieved from <https://www.thepayers.com/thought-leader-insights/biometrics-presents-new-possibilities-for-card-payments/773828> [in English].
30. *Brown, Ch.* How biometrics will impact payments. (n.d.). *www.due.com/blog*. Retrieved from <https://due.com/blog/how-will-biometrics-impact-payments> [in English].
31. The growing role of artificial intelligence in consumer payments. (n.d.). *www.interactions.com*. Retrieved from https://www.interactions.com/wp-content/uploads/2017/11/INT_WP_AIandConsumerPayments_11-28-17.pdf [in English].
32. *Faden, M.* Machine learning Helps Payment Services Detect Fraud. (n.d.). *www.americanexpress.com*. Retrieved from <https://www.americanexpress.com/us/content/foreign-exchange/articles/payment-services-fraud-detection-using-AI> [in English].
33. *Singh, S.* An overview on cryptocurrencies usage in payments, ecommerce, gaming, and travel. (n.d.). *www.thepayers.com*. Retrieved from https://www.thepayers.com/expert-opinion/an-overview-on-cryptocurrencies-usage-in-payments-ecommerce-gaming-and-travel/775348?utm_campaign=20181015-automatic-newsletter&utm_medium=email&utm_source=newsletter&utm_content [in English].
34. Deutsche Bank Global Transaction Banking Piecing together the global payments puzzle Towards a more secure, fast, efficient, transparent and global network. (n.d.). *www.gtb.db.com*. Retrieved from http://gtb.db.com/docs_new/Deutsche_Bank_Whitepaper_Piecing_together_the_global_payments_puzzle_Oct2018.pdf [in English].

УДК 336.14:352(4) DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)09](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)09)

КАНЕВА Тетяна к. е. н., доцент кафедри фінансів, декан факультету фінансів та банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: kaneva_tatjana@ukr.net
ORCID: 0000-0002-3302-9593 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ДРЕПІН Антон аспірант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: antdrepin@gmail.com
ORCID: 0000-0002-7000-1274 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Систематизовано та узагальнено досвід формування місцевих бюджетів у країнах Європи із розвиненими та трансформаційними економіками. Досліджено стан децентралізації їх бюджетних систем за видатками і доходами з огляду на досягнутий рівень економічного розвитку. Охарактеризовано роль інноваційних фінансових практик, зокрема формування бюджетів участі і програмно-цільового методу на рівні адміністративно-територіальних одиниць.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетна децентралізація, податкові надходження, методи планування бюджету, бюджет участі.

Канева Т., Дрепін А. Европейский опыт формирования местных бюджетов. Систематизирован и обобщен опыт формирования местных бюджетов в странах Европы с развитыми и трансформационными экономиками. Исследовано состояние децентрализации их бюджетных систем по расходам и доходам, учитывая достигнутый уровень экономического развития. Охарактеризована роль инновационных финансовых практик, в частности формирования бюджетов участия и программно-целевого метода на уровне административно-территориальных единиц.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджетная децентрализация, налоговые поступления, методы планирования бюджета, бюджет участия.

Постановка проблеми. У контексті вдосконалення вітчизняної бюджетної системи доцільними видаються систематизація, аналіз та адаптація зарубіжного досвіду щодо механізмів підвищення ефективності функціонування місцевих бюджетів та забезпечення на цій основі стійкого ендогенного економічного зростання. Особливої уваги заслуговують процеси бюджетної децентралізації з огляду на багаторічний досвід її реалізації в європейських країнах. Масштаб та характер перерозподілу через бюджетну систему валового внутрішнього продукту в частині співвідношення повноважень центральних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування є наслідком розвитку системи державних фінансів.

Спільною характеристикою еволюції бюджетних відносин більшості країн світу у другій половині ХХ ст. стало посилення фінансової автономії територіальних громад. Однак держави зі збіговою часткою доходів і видатків місцевих бюджетів у ВВП можуть принципово різнитися за темпами економічного розвитку та рівнями добробуту. Не лише обсяг повноважень, закріплених за рівнем місцевих бюджетів, а й якість інституційного забезпечення ресурсорозподільних процесів впливають на результат суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування місцевих бюджетів у розвинених країнах досліджували Т. Баскаран, І. Диновська, С. Дж. Кереола, Р. Доуенс, Д. Моретті, М. Свідронова, І. Емерлінг, О. Йонсен, П. Капланова, Г. Каррас, Д. Фурсері, Х. Уоллманн, А. Копаньська [1–10]. Можливості адаптації зарубіжного досвіду щодо формування місцевих бюджетів у контексті децентралізації вивчали вітчизняні автори, зокрема: В. Дем'янишин, Л. Лисяк, І. Луніна, А. Мазаракі, І. Чугунов [11–15]. Мінливість економічного середовища обумовлює необхідність подальших досліджень та узагальнення зарубіжного досвіду формування місцевих бюджетів.

Метою статті є систематизація підходів до формування місцевих бюджетів у європейських країнах, враховуючи особливості соціально-економічного розвитку та конфігурацію моделі міжбюджетних відносин.

Матеріали та методи. Теоретико-методологічну базу роботи становлять наукові праці вчених України та зарубіжжя з обраної проблематики. Її комплексний характер зумовив необхідність застосування специфічних і загальнонаукових методів, зокрема: системного підходу, компаративного та статистичного аналізу, синтезу, узагальнення та систематизації, наукової абстракції.

Результати дослідження. Роль та значення місцевих бюджетів у національній фінансовій системі є предметом спеціального вивчення з середини 1950-х років, про що свідчить доробок Дж. Б'юкенена, Г. Таллока, Р. Масгрейва, А. Пікока, У. Оутса, Ч. Тібу [16–21] та інших теоретиків. У сучасному західному науковому дискурсі сформовано широкий спектр оцінок бюджетної децентралізації від апологетичних до помірно критичних. Визначено, що характер і сила її впливу на економічне зростання залежить від вихідного рівня розвитку країни на момент прийняття рішення щодо відповідних процесів, а також інституційної матриці публічних фінансів, щільності комунікації владних органів із громадськістю, досягнення консенсусу стосовно параметрів фіскального середовища.

У неокласичній моделі Солоу–Свана (*Solow–Swan model*) бюджетна автономія регіонів розглядається як значимий чинник, що детермінує технологічний коефіцієнт, асоційований з певним способом забезпечення стійкого довгострокового економічного зростання [22–23]. З початку 1970-х років американський дослідник У. І. Оутс систематично вивчав теорію і практику формування місцевих бюджетів на засадах фіскального федералізму переважно у країнах з розвинутою економікою, наголошуючи

на доцільності наділення органів місцевого самоврядування широким спектром фінансових повноважень, що має автоматично (безумовно) приводити до підвищення якості суспільних послуг, раціоналізації міжрегіонального розподілу ресурсів на основі гіпотези Ч. М. Тібубу (*Tiebout hypothesis*) і поліпшення відтворювальних пропорцій [20]. У серії незалежних та спільних досліджень У. Тіссен, М. Еллер, А. Аймі, Р. Ебель, С. Ялмаз, аналізуючи основні макропоказники розвинених та деяких емерджентних економік у 1970–1990 рр., дійшли висновку, що бюджетна децентралізація, зокрема у сфері здійснення видатків, суттєво прискорює темпи економічного зростання.

На базі аналізу трансформаційних економік у 1980–1990 рр. Р. М. Бірд та Ф. Вайянкур [29] переконливо довели, що провадження децентралізаційних процесів є лише передумовою, а не запорукою інтенсифікації їх розвитку. Контroversійні висновки щодо дії децентралізації на темпи економічного зростання за результатами емпіричних досліджень для аналогічного періоду отримали Дж. Уоллер та К. Філліпс, Х. Мартінес-Васкес та Р. МакНаб, П. Бодман [30–32]. Існує низка робіт, автори яких наголошують на негативному впливі відповідних процесів на темпи економічного зростання, що виявили Г. Давуді, Г. Зі [33], А. Родрігес-Поуз, Р. Ескурра [34], Т. Баскаран та Л. Фелд [1]. Цей результат не обов'язково свідчить про недоцільність забезпечення фінансової автономії місцевих бюджетів, а доводить, що будь-яка модель трансформацій має обмеження.

Первинне уявлення про специфіку побудови і функціонування бюджетних систем у країнах Європи можна сформулювати на основі аналізу динаміки частки видатків та доходів місцевих бюджетів у ВВП. Загальне оцінювання досягнутого рівня бюджетної децентралізації може бути здійснено винятково із застосуванням інструментарію аналізу інституційного середовища кожної національної системи публічних фінансів. Фінансові системи більшості країн з розвиненою економікою (*табл. 1*) впродовж 1998–2017 рр. характеризувалися відносною стабільністю масштабу перерозподілу ВВП через спектр місцевих бюджетів.

Для транзитивних економік характерна помітна волатильність у межах 4–5 в. п. за 20 років. Для скандинавських країн частка видатків локальних бюджетів стабільно перевищувала 20 % ВВП, причому в 2013–2017 рр. цей показник порівняно з 1998–2002 рр. зріс на 1,3 в. п.; частка бюджетних доходів у ВВП відповідно зросла на 1,4 в. п. Слід зазначити, що для країн Північної Європи характерна модель активної участі держави у забезпеченні економічної та соціальної стабільності, що знаходить відображення в особливій побудові їх бюджетних систем.

Для Італії, Польщі, Хорватії, Чехії, Великобританії, Угорщини та Франції зазначені індикатори впродовж всього періоду перевищували 10,0 %. Для Угорщини за п'ятирічкою спостерігалось суттєве звуження масштабу перерозподілу валового внутрішнього продукту через систему місцевих бюджетів на 5,1 в. п. за видатками і 4,0 в. п. за доходами у 2013–2017 рр. проти 1998–2002 рр.

**Частка видатків та доходів місцевих бюджетів
у ВВП країн Європи у 1998–2017 рр., %**

Регіон/країна	1998–2002		2003–2007		2008–2012		2013–2017		1998–2017	
	доходи	видатки	доходи	видатки	доходи	видатки	доходи	видатки	доходи	видатки
Країни Скандинавії	20,9	20,4	20,4	20,3	21,6	21,2	22,2	21,8	21,3	20,9
Фінляндія	17,8	17,6	19,0	18,5	22,1	21,6	23,0	22,5	20,5	20,0
Італія	14,0	13,6	15,0	14,3	15,4	15,2	14,5	14,6	14,7	14,5
Польща	13,0	12,5	13,2	13,1	14,2	13,5	13,2	13,1	13,4	13,0
Хорватія*	13,3	13,3	12,7	12,5	12,0	11,9	12,0	11,9	12,3	12,2
Чехія	10,8	10,7	12,4	12,2	12,2	11,9	11,0	11,6	11,6	11,6
Великобританія	10,3	9,9	11,6	11,4	12,7	12,3	10,4	10,2	11,2	11,0
Угорщина	12,2	11,9	12,5	12,1	11,3	11,2	7,1	7,9	10,8	10,8
Франція	9,6	9,7	10,6	10,4	11,6	11,3	11,5	11,4	10,8	10,7
Країни Балтії	8,1	9,2	9,1	8,9	10,5	10,2	9,0	9,1	9,2	9,3
Бенілюкс	8,7	8,7	8,8	8,8	9,2	9,0	8,6	8,6	8,8	8,8
Словенія	8,2	8,2	8,5	8,4	9,5	9,3	9,0	9,0	8,8	8,7
Австрія	8,5	8,5	8,0	8,0	8,4	8,2	8,4	8,4	8,3	8,2
Румунія	5,0	5,1	7,8	7,7	9,7	9,1	9,2	9,6	7,9	7,9
Німеччина	7,4	7,2	7,2	7,1	7,7	7,6	7,8	7,9	7,5	7,5
Ірландія	12,5	12,3	9,3	9,4	5,5	5,4	2,6	2,7	7,5	7,5
Болгарія	7,2	7,1	6,5	6,5	7,1	6,9	8,3	8,2	7,3	7,2
Іспанія	5,9	5,9	6,0	5,9	6,7	6,2	5,9	6,5	6,1	6,1
Словаччина	3,2	3,0	6,5	6,6	6,8	6,4	6,8	7,0	5,8	5,7
Греція	3,8	3,8	3,2	3,2	3,6	3,6	3,4	3,8	3,5	3,6

* з 2001 р.

Джерело: розраховано та складено автором за даними Eurostat [35].

Найнижчим рівнем перерозподілу ВВП для цієї вибірки країн характеризувалися Іспанія, Словаччина та Греція. Слід відзначити принципovu незіставність показника для Чехії і Словаччини. Якщо першу із зазначених країн можна віднести до групи із достатньо високим ступенем фіскальної автономії, то другу – до групи централізованих бюджетних систем. Найвідчутніше зниження показників за весь період характерне для Ірландії, тобто прослідковувалися централізаційні тенденції. Примітним є і факт, що в унітарній Ірландії та Німеччині в середньому за 1998–2017 рр. збіглися значення масштабу перерозподілу ВВП через дохідну та видаткову частини місцевих бюджетів, а в 2017 р. обидві країни характеризувалися практично однаковим показником модифікованого валового національного продукту для Ірландії та ВВП на душу населення для Німеччини. Однак для Німеччини бюджетний індикатор перерозподілу ВВП характеризувався низькою волатильністю (в межах 0,3–0,5 в. п. упродовж 20 років), очевидно внаслідок жорсткої інституційної визначеності у сфері публічних фінансів та багаторічних традицій ефективного місцевого самоврядування.

Значна частина аналізованого періоду для країн вибірки характеризувалася домінуванням в їх зовнішньоекономічній доктрині євроцентричних тенденцій, про що свідчили три хвилі розширення ЄС. Поглиблення економічної та політичної інтеграції неминуче потребує гармонізації норм законодавства держави-претендента на вступ відповідно до трендів наднаціональних інтеграційних об'єднань. Дослідники вказують на щільний зв'язок процесів децентралізації та глобалізації. П. Капланова, аналізуючи досвід Словаччини напередодні та після її приєднання до ЄС 1 травня 2004 р., визначає посилення фіскальної автономії адмінутворень як значущої та обов'язкової передумови інтеграції: гармонізація бюджетно-податкових норм і практик одночасно спрощує та каталізує євроцентризм [21].

До основних перешкод ефективному провадженню бюджетного федералізму в країнах Центральної та Східної Європи слід віднести систематичну реалізацію ризиків макроекономічної нестабільності, незрілість інфраструктури публічних фінансів, рудиментарність практик централізованого директивного планування, дублювання фінансових функцій різних рівнів влади тощо. Еволюція бюджетних відносин у країнах з емерджентними економіками відбувалася із стратегічним пріоритетом щодо раціонального розподілу адміністративно-політичних та фіскальних функцій між центральними та місцевими органами влади із врахуванням регіональної структури та міжнародної спеціалізації національної економіки. Фінансові ресурси місцевих бюджетів при цьому здебільшого спрямовуються на розвиток територіальної громади, охорону та відновлення довкілля, комунальні, захисні та соціальні, зокрема освітні та медичні, послуги.

Загальною характеристикою розвитку бюджетного федералізму в країнах Європи було стійке переважаєння рівня децентралізації за видатками над відповідним показником за доходами. При зіставних пропорціях перерозподілу ВВП через видаткові та дохідні частини місцевих бюджетів, одержані останніми міжбюджетні трансферти сприяли фіскальному вирівнюванню й усуненню міжрегіональних диспропорцій, штучному збалансуванню системи. Середні рівні децентралізації бюджетних систем країн Європи зведено на *рис. 1*. Розмах варіації за видатковим індикатором становить 61,1 в. п., за дохідним – 28,8 в. п.

Відчутно низькі параметри бюджетної децентралізації, притаманні Кіпру та Мальті, можуть бути раціонально пояснені специфікою адміністративно-територіального устрою. Помірні значення фіскальної автономії зафіксовано і в Греції (середня децентралізація за доходами на рівні 0,7 % та 7,1 % – за видатками), що пояснюється переважно природно-географічними умовами та сецесійними ризиками. У цій країні навіть впроваджено модель безпосереднього фінансового забезпечення державою місцевих самоврядних органів на основі механізму *Central Autonomous Resources* з метою підтримки довгострокової стійкості локальних фінансів, що є елементом програми макропруденційного

стратегічного управління. Загалом, у 1998–2017 рр. для більшості країн вибірки характерна висока фіскальна децентралізація: понад 10 % за видатками та 5 % за доходами.

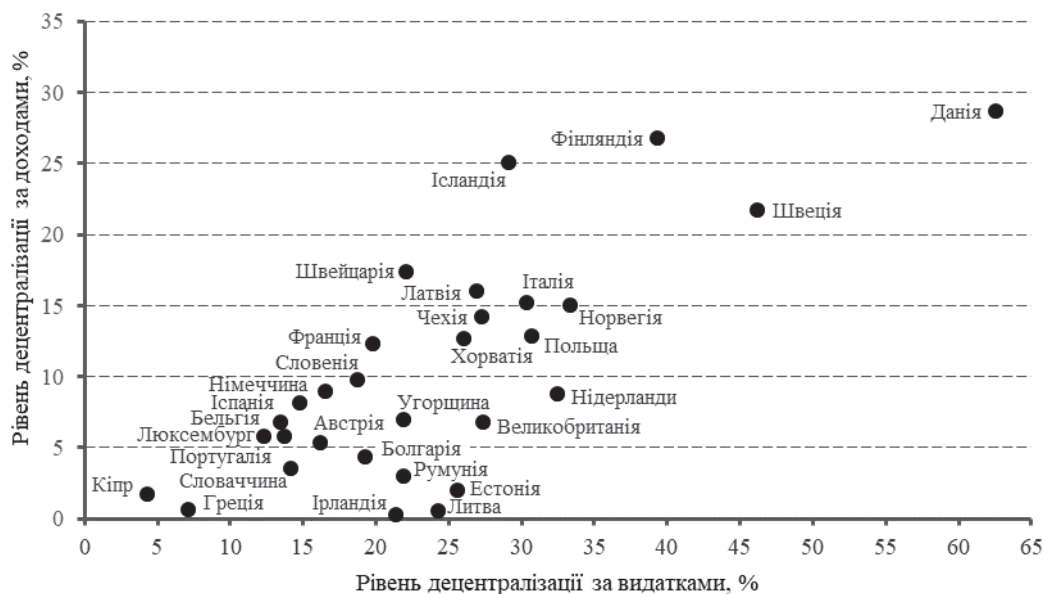


Рис. 1. Бюджетна децентралізація за доходами та видатками в країнах Європи у 1998–2017 рр., %

Джерело: розраховано та побудовано авторами за даними Eurostat [35].

Найвищі ступені децентралізації притаманні для Фінляндії та країн Скандинавії, чії моделі фіскального простору ще з середини ХХ ст. асоціюються із соціально-ринковою економікою, стійкими та високими темпами розвитку, належним рівнем життя населення. Значний масштаб перерозподілу ВВП через систему публічних фінансів, зокрема її потужний і ситуативно-адаптивний локальний сегмент, підкріплено у цій групі країн високим рівнем якості відповідного інституційного супроводу, що дає змогу збалансувати індивідуальні та публічні інтереси.

Середній рівень бюджетної децентралізації за видатками впродовж аналізованого відрізка часу в країнах Європи становив 23,2%. Максимально наближені до нього національні індикатори зафіксовано у країнах із відчутно різними параметрами економічного розвитку та незіставними інституційними традиціями фіскальної автономії. Серед зазначеної групи високим рівнем громадського добробуту виділяються Великобританія (відхилення +4,1 в. п.), а також Швейцарія (–1,2 в. п.) і Франція (–3,4 в. п.). Іншу групу складають деякі постсоціалістичні країни, зокрема Болгарія (–3,9 в. п.), Хорватія (+2,8 в. п.), Угорщина (–1,4 в. п.), а також Румунія (–1,3 в. п.) та країни Балтії (у середньому +2,3 в. п.), що досягли помітного результату шляхом стратегічних поступальних перетворень у фіскальній сфері. Середній рівень децентралізації за доходами місцевих бюджетів – 9,9%. Максимально наближені до цього індикатори зафіксовано в Німеччині (відхилення –0,9 в. п.), Нідерландах (–1,1 в. п.) та Словенії (–0,2 в. п.).

Оскільки податкові надходження становлять найважливішу частину доходів місцевих бюджетів у переважній більшості країн, рівень податкової автономії адміністративно-територіальних утворень потребує спеціального вивчення. За результатами емпіричних досліджень, чутливість громадськості до застосування відповідних фіскальних інструментів є надзвичайно високою: неадекватний поточний склад та стратегія реформування податкової системи в контексті гармонізації партикулярного економічного законодавства із нормами наднаціональних об'єднань може одночасно дестабілізувати як публічні, так і приватні фінанси. Для податків характерна універсальність, а завдання удосконалення фіскального простору полягає у планомірному підвищенні довіри громадськості до фінансової політики держави, консенсусному сприйнятті чинних ставок та методик оцінювання баз оподаткування.

Податкові системи країн Європи мають специфіку. Впродовж 1998–2017 рр. в окремих державах надходження від сплати ПДВ частково зараховувалися до місцевих бюджетів: у Німеччині – 0,1 % ВВП, Іспанії – 0,5 % ВВП, Італії – 0,4 % ВВП, Португалії – 0,3 % ВВП, а у Чехії, починаючи з 2001 р., – 1,9 % ВВП. Ця практика малопоширена, що доводить доцільність закріплення цього податку – через особливості адміністрування – за рівнем центрального бюджету. Надходження від сплати податків на споживання впродовж аналізованого періоду включалися до доходів місцевих бюджетів практично всіх країн Європи, крім Нідерландів та Швеції. За дослідженням Г. Карраса та Д. Фурсері, впродовж 1965–2003 рр. ця група податків була визначальною для фінансових систем Австрії, Греції, Ісландії, Ірландії, Португалії та Іспанії [8]. На початку XXI ст. її фіскальний потенціал скоротився, статистично значимими податки на споживання залишилися для місцевих бюджетів Чехії та Угорщини (по 1,7 % ВВП кожної країни відповідно), Франції (1,4 % ВВП), Італії (1,2 % ВВП), Польщі (0,9 % ВВП) та Іспанії (0,8 % ВВП) [36].

Стабільно високу значимість у контексті формування надходжень місцевих бюджетів європейських країн становили дві групи фіскальних інструментів: податки на виробництво та імпорт товарів і послуг; податки на дохід та багатство, зокрема майнові. Середнє значення частки першої із зазначених груп у ВВП країн Європи становило 1 %. При цьому найбільші значення цього показника характерні для Франції (4,1 % ВВП), Італії (4,3 %) та Ісландії (1,9 % ВВП). Частка майнових податків, закріплених за місцевими бюджетами, у ВВП є низьковолатильною, що відображено у серії досліджень [7; 8]. Група податків на дохід та багатство стійко зберігає високу частку у ВВП, особливо це характерно для країн Північної Європи, зокрема 9,6 % для Фінляндії, 12 % для Данії, 13,6 % для Швеції. Натомість для Мальти, Кіпру, Греції ваговий індикатор відповідної групи прямує до нуля, що інтегрується до концепції побудови їх фіскального простору.

Р. Масгрейв констатував, що локальні владні органи повинні володіти повноваженнями із оподаткування найімобільніших баз, що має оптимізувати трансакційні витрати на їх адміністрування. Майнове оподаткування становить центральну науково-практичну проблематику в контексті формування дохідної частини місцевих бюджетів. Закріплення вказаної групи саме за локальними бюджетами є раціональним та виправданим через просторову визначеність та імобільність бази. При цьому перелік категорій майна специфікується залежно від країни; типовими групами оподаткованої власності є земельні ділянки, в т. ч. використовувані для агропромислового виробництва, житлове та нежитлове нерухоме майно, зокрема об'єкти туристично-рекреаційного призначення тощо. Базою оподаткування у різних системах є не лише ринкова вартість нерухомого майна, а й інші його параметри. Податки на майно та споживання, за результатами численних досліджень, є достатньо стійкими до циклічних коливань [7; 8; 16; 29].

Фінансовий базис функціонування системи місцевих бюджетів може бути суттєво зміцнений шляхом трансформації підходу до детермінації бази майнового оподаткування. Зазвичай площа об'єкта нерухомого майна помірно корелює з його вартістю, принципове ж значення зберігає економічна зональність та призначення відповідного майна. Диференціація ставок оподаткування від 0,1 до майже 3 % вартості об'єкта оподаткування свідчить також про наявність національних інституційних традицій формування та виконання місцевих бюджетів. Методологія визначення бази майнового оподаткування суттєво відрізняється у країнах з розвинутою і трансформаційною економіками. Якщо для першої категорії детермінація бази здійснюється переважно на основі ринкової (у Данії) чи кадастрової вартості майна (в Італії та Франції), то для другої – або вартості, або площі об'єкта (наприклад, для Польщі). Особливого значення набуває проблема актуалізації баз оподаткування. Навіть для країн з розвинутою економікою характерними є певні лаги оновлення інформації стосовно вартості об'єктів власності, а це прямо впливає на зниження фіскальної ефективності майнового оподаткування в контексті формування дохідної частини місцевих бюджетів. Встановлення диференційованих ставок залежно від способу використання майна є виправданим економічно, проте за недосконалості процедур державного фінансового аудиту і моніторингу породжує ризик недоотримання місцевими бюджетами податкових надходжень.

Визначальними характеристиками системи місцевих бюджетів у країнах Європи є рівень залучення мешканців територіальних громад до процесів їх обговорення, формування і виконання, а також відповідність обсягу і спектру надаваних публічними установами послуг динамічній структурі громадських запитів і потреб. Спосіб алокації публічних фінансів визначає рівень довіри платників податків до проваджуваної як у державі загалом, так і в її конкретному регіоні фіскальної

політики, породжуючи феномен податкової конкуренції між різними юрисдикціями і раціоналізуючи рух ресурсів. Серед типових механізмів забезпечення громадського контролю й транспарентності локальних фінансів у країнах з розвиненими і трансформаційними економіками широко застосовуваним є партисипативне бюджетування: бюджети участі формуються з початку 1990-х у Великобританії, Франції, Німеччині, Італії, а із розширенням фіскальної автономії і в країнах Центральної та Східної Європи, зокрема Польщі, Чехії, Словаччині, Хорватії тощо. Існує декілька альтернативних стандартних моделей партисипативного бюджетування, зокрема «Порту-Алегрі, адаптована для Європи», «Консультацій з публічних фінансів», «Наближеності участі» тощо.

За визначенням ООН, партисипативний бюджет або бюджет участі є спеціальним механізмом, завдяки якому мешканці адміністративної одиниці безпосередньо вирішують або суттєво впливають на процес прийняття рішень щодо способу використання фінансових ресурсів відповідного територіального утворення [36]. За даними авторського колективу під керівництвом І. Сінтомера, лише з 1993 по 2008 рр. кількість партисипативних бюджетів в Європі зросла більш ніж у 100 разів, а за останні 5 років аналізованого періоду – подвоїлась [37].

Для Східної та Центральної Європи запровадження партисипативного бюджетування на рівні муніципалітетів характеризувалося недостатньою обізнаністю мешканців щодо їх реальної спроможності впливати на розподіл місцевих фінансів. Наприклад, у 2015 р. у м. Пазин (Хорватія) тільки 6,8 % мешканців брали участь у публічному обговоренні регіональних фінансових проектів, приймаючи відповідні рішення, внаслідок чого бюджет участі склав лише 0,4 % муніципального бюджету. В інших хорватських регіонах частка бюджету участі коливалася приблизно в тих самих межах, хоча спостерігалися й поодинокі випадки, коли частка партисипативного бюджету становила 7,5 % бюджету м. Рієка. У Польщі для муніципалітетів характерна неоднозначна динаміка широти охоплення мешканців механізмом партисипативного бюджетування та масштабу перерозподілу ресурсів через нього. Бюджети участі діють у 80 % польських міст з населенням понад 300 тис. осіб, 60 % міст з населенням понад 100 тис. осіб, але лише в 0,2–0,3 % малих населених пунктів. Попри розвиток вказаного механізму, масштаб реального залучення громадян не перевищує 25 %. Так, у м. Гданську в 2015 р. порівняно з 2014 р. частка мешканців, що взяли участь у публічному обговоренні бюджету участі, скоротилася на 3,5 в. п. з 13,6 % до 10,1 %, а частка цього бюджету у загальноміському зросла лише на 0,1 в. п. до 0,4 %. Для деяких інших територіальних громад зміни мали яскравіше виражений характер, наприклад, за аналогічний період охоплення процесом партисипативного бюджетування зросло з 7 % до 15,5 % мешканців м. Сопота і з 6,5 % до 24,1 % жителів м. Семяновіце-Шльонські, а частки бюджетів участі збільшилися відповідно з 0,2 % до 0,7 та з 1,4 до 2,2 %. Подібні тенденції характерні для словацьких

міст, зокрема Банської Бистриці, Братислави та Ружомберока, де розширення суспільного бюджетування в 2011–2014 рр. відбувалося із поглибленням використання сучасних медіа, зокрема онлайн-сервісів, що розширило охоплення респондентів. Наприклад, із імплементацією практики інтернет-голосування частка мешканців м. Братислави, що беруть участь в обговоренні та ухваленні партисипативних проектів, зросла з 0,5 % до 5,3 %. Проте частка бюджету участі у муніципальному залишалася невисокою, не перевищуючи 0,3 % [4]. Для зазначеної групи країн експертами зафіксовано підвищення якості проектної документації, зокрема інноваційного спрямування, запропонованої для публічного обговорення та схвалення. Формування бюджетів участі пов'язане також зі зміною структури видатків органів місцевого самоврядування.

Реалізація бюджетної політики у сфері видатків на місцевому рівні корелює зі способом надання послуг населенню. Досвід свідчить про наявність декількох стандартних способів пропонування соціальних послуг:

- безпосередньо органами місцевої влади, що дає змогу забезпечувати належне співвідношення якості і вартості;
- унітарними та корпоративними комунальними підприємствами, які функціонують відповідно до регіональної стратегії фінансово-економічного розвитку, проте наділені певною управлінською автономією;
- на основі механізму публічно-приватного партнерства;
- шляхом делегування на контрактній основі частини функцій приватним підприємствам та неприбутковим організаціям за умови збереження місцевими органами влади можливості щодо контролю за дотриманням виробниками послуг стандартів з якості.

Якщо перші два способи домінують переважно для країн Східної та Центральної Європи, то у державах з потужними традиціями фіскальної децентралізації застосовуються усі чотири форми, а обрання конкретного способу визначається за критерієм раціональності. Наприклад, в Італії, Австрії та Німеччині частка приватного капіталу у сфері надання соціальних послуг на засадах публічно-приватного партнерства або спільного володіння підприємством-виробником становить 30–40 % та має помірну тенденцію до зростання [28].

На місцевому рівні почали впроваджуватися фіскальні практики, які раніше були успішно апробовані в національних масштабах, у т. ч.: загальне управління якістю (*total quality management*), бюджетування з нульовою базою (*zero-based budgeting*), програмно-цільовий метод (*performance-based budgeting*) [2; 4; 9]. Однак брак досвіду цільового бюджетування на рівні адміністративних одиниць, відчутна нестача власних фінансових ресурсів територіальних громад та їх залежність від трансфертів із державного бюджету, рудименти фіскального централізму тощо сповільнює процеси імплементації фінансових інновацій.

За результатами спільного польсько-американського дослідження І. Диновської та С. Креоли, виконаного у Вармінсько-Мазурському воєводстві (Польща) у 2015–2017 рр., переважна більшість територіальних громад загалом схвально ставиться до запровадження програмно-цільового бюджетування на рівні муніципалітетів за умов: належного інформаційного забезпечення; імплементації дієвих контрольних процедур; покращання якості середньо- та довгострокового фіскального прогнозування і планування; посилення бюджетної транспарентності; ущільнення комунікації органів місцевого самоврядування та громадськості в процесі прийняття стратегічних рішень. Автори наголошують, що пропонується методика має розглядатися виключно як комплементарна, а не альтернативна стосовно традиційних практик бюджетування [2]. Ця ж теза культивується й іншими авторами зі Східної та Центральної Європи [5]. Раніше до подібних висновків дійшли Ф. ван Ніспен та Й. Поссет, що зіставили досвід провадження бюджетних реформ у трьох європейських країнах з диферентним рівнем економічного розвитку: Фінляндії, Нідерландах та Іспанії [38]. З'ясовано, що хоча нормативне забезпечення програмно-цільового бюджетування у Фінляндії та Іспанії впроваджено одночасно та раніше, ніж у Нідерландах, через загальну неміцність іспанських публічних фінансів індикатори бюджетної результативності у цій країні практично не поліпшилися.

О. Йонсен, проаналізувавши досвід Норвегії щодо особливостей застосування програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів, дійшов висновку, що лише 22 % цільових програм, прийнятих муніципалітетами, були повністю виконані, а їх результати належним чином оцінені і враховані у подальшій прогностично-плановій діяльності, близько 40 % програм призвели до раціональної алокації ресурсів, але не досягли поставленої цілі повною мірою, тоді як 43 % бюджетних ініціатив навіть не знайшли документального оформлення [6].

У дослідженні для країн ОЕСР згруповано основні сучасні проблеми програмно-цільового методу, окреслено перспективи його імплементації на рівні адміністративних утворень. До важливих проблем, вирішення яких здатне суттєво посилити ефективність бюджетної політики, віднесено:

- відсутність або низька ефективність механізму аудиту виконання цільових програм на локальному рівні (Чехія, Іспанія);
- недосконалість процедур контролю досягнення програмних цілей (Угорщина, Ірландія);
- недостатня якість механізмів верифікації фінансової інформації (Італія, Швейцарія, Чехія);
- відсутність контролю логіки побудови моделей виконання програми (Угорщина, Іспанія);
- недостатньо критичний підхід до перегляду програм (Бельгія, Ірландія) [3].

Попри відмінності у рівнях економічного розвитку, європейські країни характеризуються спільністю проблем щодо побудови ефективної моделі формування місцевих бюджетів, які можуть бути вирішені шляхом трансформації підходів до фіскального планування.

У зарубіжній практиці фінансові інновації поєднуються з концептуальним переглядом підходів до проектування видатків. Р. Барро [39–40] та Х. Сала-і-Мартін [40] наголошують на необхідності поділу бюджетних видатків на продуктивні та непродуктивні, залежно від їх впливу на загальний характер та динаміку суспільного виробництва. Цій проблематиці присвячено і праці вітчизняних науковців, які пропонують включати до продуктивних (відповідно до досвіду країн з розвиненими і трансформаційними економіками) видатки бюджету, зокрема місцевого, на освіту, науку, охорону громадського здоров'я, духовний і фізичний розвиток, транспортну та інформаційну інфраструктуру [12; 16].

Висновки. Систематизація й використання досвіду європейських країн щодо формування місцевих бюджетів із врахуванням вітчизняної специфіки фіскального простору може забезпечити підвищення рівня бюджетної результативності. Децентралізація бюджетних повноважень у поєднанні з раціональними інституційними обмеженнями сприяла зростанню якості надаваних мешканцям територіальних громад суспільних послуг, впливаючи на рівень добробуту. Виявлено тенденцію переважання децентралізації за видатками над відповідним індикатором за доходами. У структурі доходів місцевих бюджетів європейських країн переважали податкові надходження.

Доцільність закріплення фіскальних інструментів за місцевими бюджетами визначається комплексом факторів: мобільністю і прозорістю для органів місцевого самоврядування бази оподаткування; адміністративним устроєм та регіональною структурою економіки; просторовою локацією та масштабами ділової активності підприємств; процесами урбанізації; мобільністю населення, зокрема в контексті глобалізації; потребою забезпечення податкової конкурентоспроможності адміністративно-територіальних одиниць. Удосконалення алгоритму формування місцевих бюджетів можливе на основі імплементації перспективного планування і прогнозування.

У зарубіжній практиці розробка проекту місцевого бюджету здійснюється з урахуванням орієнтації видатків на результат та посилення їх продуктивної складової, ущільнення зв'язку оперативного та перспективного планування. Пріоритетом відповідної політики зарубіжних країн є забезпечення стійкості бюджетної системи в межах фаз економічного циклу, тому доцільними видаються зміни управління соціальною сферою та підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Бюджетна політика у сфері видатків характеризувалася запровадженням низки інноваційних методик: участі територіальної громади, приватно-публічного партнерства, загального управління якістю, бюджетування з нульовою базою, програмно-цільового методу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Baskaran, T., & Feld, L. P. (2013). Fiscal Decentralization and Economic Growth in the OECD Countries: Is There a Relationship? *Public Finance Review*, 41, 421-445.
2. Dynowska, J., & Cereola, S. J. (2018). Expectations Related to the Implementation of Performance Budget in Municipalities. *Olsztyn Economic Journal*, 13 (4), 475-486.
3. Downes, R., Moretti, D., & Nicol, S. (2017). Budgeting and performance in the European Union. *OECD Journal on Budgeting*, 17 (1), 1-60.
4. Džinić, J., Svidroňová, M. M., & Markowska-Bzducha, E. (2016). Participatory budgeting: a comparative study of Croatia, Poland and Slovakia. *The NISPAcee Journal of Public Administration and Policy*, 9 (1), 31-56.
5. Emerling, I., & Wojcik-Jurkiewicz, M. (2018). The Risk Associated with the Replacement of Traditional Budget with Performance Budgeting in the Public Finance Sector Management. *Ekonomicko-manazerske spektrum*, 12 (1), 55-63.
6. Johnsen, Å. (2016). Strategic planning and management in local government in Norway: status after three decades. *Scandinavian Political Studies*, 39 (4), 333-365.
7. Kaplanova, P. (2016). Public goods as factors of a local economic development in Slovakia. *Administratie si Management Public*, 26, 6-24.
8. Karras, G., & Furceri, D. (2015). Taxes and growth in Europe. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 7(2), 181-204.
9. Wollmann, H., Koprić, I., & Marcou, G. (Eds.). (2016). Public and social services in Europe: From public and municipal to private sector provision. Springer.
10. Kopańska, A. (2016). The expenditure decentralization—measurement and effects on spending behaviours of Local Governments—analysis for Poland. In The 24th NISPAcee Annual Conference.
11. Дем'янишин В., Лободіна З. Концептуальні засади бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 1. С. 77-88.
12. Лисяк Л. В. Бюджетна політика як інструмент забезпечення фінансової безпеки України. *Modern economics*. 2018. № 9. С. 53-59.
13. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2016. № 2. С. 155-171.
14. Чугунов І. Я., Павелко А. В., Канєва Т. В. та ін. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет, 2015. 376 с.
15. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки: монографія; за заг. ред. І. Я. Чугунова. Київ: Глобус-Пресс, 2018. 350 с.
16. Buchanan, J. M., & Musgrave, R. A. (1999). Public finance and public choice: two contrasting visions of the State. Mit Press.
17. Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). The calculus of consent (Vol. 3). Ann Arbor: University of Michigan Press.
18. Musgrave, R. A. (1959). Theory of public finance: a study in public economy.
19. Peacock, A. T. (1954). Income redistribution and social policy. Cape.
20. Oates, W. E. (1999). An Essay on Fiscal Federalism. *Journal of Economic Literature*, 37 (3), 1120-1149.
21. Tiebout, C. M. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of political economy*, 64 (5), 416-424.
22. Swan, T. W. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 32, 344-361.
23. Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.
24. Thießen, U. (2003). Fiscal Decentralization and Economic Growth in High Income OECD Countries. *Fiscal Studies*, 24, 237-274.

25. Eller, M. (2004). The Determinants of Fiscal Decentralization and its Determinants on Economic Growth: Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries, Diploma Thesis.
26. Iimi, A. (2005). Decentralization and Economic Growth Revisited: An Empirical Note. *Journal of Urban Economics*, 57, 449-461.
27. Ebel, R. D., & Yilmaz, S. (2002). On the Measurement and Impact of Fiscal Decentralization, Unpublished Manuscript, World Bank, Washington.
28. Yilmaz, S. (2000). The Impact of Fiscal Decentralization on Macroeconomic Performance, in: National Tax Association (ed.), Proceedings of the 92nd Annual Conference on Taxation 1999, Washington, D. C., 251-260.
29. Bird, R. M., & Vaillancourt, F. (Eds.). (2008). Fiscal decentralization in developing countries. *Cambridge University Press*.
30. Woller, G. M., & Phillips, K. (1998). Fiscal Decentralization and LDC Economic Growth: An Empirical Investigation, *Journal of Development Studies*, 34, 139-48.
31. Martinez-Vazquez, J., & McNab, R. M. (2006). Fiscal Decentralization, Macrostability, and Growth, Hacienda Pública Española. *Revista de Economía Pública*, 179, 25-49.
32. Bodman, P. (2011). Fiscal Decentralization and Economic Growth in the OECD. *Applied Economics*, 43, 3021-3035.
33. Davoodi, H., & Zou, H. (1998). Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study. *Journal of Urban Economics*, 43, 244-257.
34. Rodriguez-Pose, A., & Ezcurra, R. (2010). Is Fiscal Decentralization Harmful for Economic Growth? Evidence from the OECD countries. *Journal of Economic Geography*, 1-25.
35. European Commission. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>.
36. UN-HABITAT. 2004. 72 Frequently Asked Questions about Participatory Budgeting Quito: AH Editorial.
37. Sintomer, Y., Herzberg, C., & Röcke, A. (2008). Participatory Budgeting in Europe: Potentials and Challenges. *International Journal of Urban and Regional Research*, 32 (1), 164-178.
38. Van Nispen, F., & Posseth, J. (2009). Performance Informed Budgeting in Europe: The Ends Justify the Means, Don't They? Robert Schuman Centre for Advanced Studies.
39. Barro, R. J. (1997). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. MIT Press Books, The MIT Press, the 1st edition. (Vol. 1).
40. Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (2003). Economic growth (2nd ed.). Massachusetts: MIT Press.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2019.

Kanieva T., Drepin A., European experience of the local budgets formation.

Background. *In the context of improving the domestic fiscal system, it is expedient to systematize, analyze and adapt foreign experience to improve the efficiency of local budgets and provide economic growth on this basis. The processes of decentralization in view of its many years of experience in implementing it deserve attention, in particular the quality of institutional support for resource-sharing processes, which affects the result of social production.*

The aim of the article is to systematize approaches to the formation of local budgets in European countries, taking into account the peculiarities of socio-economic development and the configuration of the model of inter-budgetary relations.

Materials and methods. *Theoretical and methodological basis of work is the scientific works on selected topics. Its character has necessitated application of specific and general scientific methods, in particular: a system approach, comparative and statistical analysis, synthesis, generalization and systematization, scientific abstractions.*

Results. *The experience of forming local budgets in the countries of Europe with developed and transformational economies has been systematized and generalized. The state of decentralization of its budgetary systems by expenditures and incomes is investigated in view of the achieved level of economic development. The role of innovative financial practices, in particular, the formation of budgets of participation and the program-target method at the level of administrative-territorial units has been characterized.*

Conclusion. *The systematization and use of foreign experience in the formation of local budgets, taking into account national specifics, ensures its effectiveness. Fiscal decentralization with rational constraints contributes to the growth of the quality of public services. In Europe, the development of the local budget project is carried out with the orientation of the costs for the result and the strengthening of its productive component, the consolidation of the connection of operational and long-term planning. Budget policy is characterized by innovative methods: private-public partnership, participation of the territorial community, general quality management, budgeting with zero bases, program-target method.*

Keywords: local budgets, budget decentralization, tax revenues, budget planning methods, participation budget.

REFERENCES

1. Baskaran, T., & Feld, L. P. (2013). Fiscal Decentralization and Economic Growth in the OECD Countries: Is There a Relationship? *Public Finance Review*, 41, 421-445 [in English].
2. Dynowska, J., & Cereola, S. J. (2018). Expectations Related to the Implementation of Performance Budget in Municipalities. *Olsztyn Economic Journal*, 13 (4), 475-486 [in English].
3. Downes, R., Moretti, D., & Nicol, S. (2017). Budgeting and performance in the European Union. *OECD Journal on Budgeting*, 17 (1), 1-60 [in English].
4. Džinić, J., Svidroňová, M. M., & Markowska-Bzducha, E. (2016). Participatory budgeting: a comparative study of Croatia, Poland and Slovakia. *The NISPAcee Journal of Public Administration and Policy*, 9 (1), 31-56 [in English].
5. Emerling, I., & Wojcik-Jurkiewicz, M. (2018). The Risk Associated with the Replacement of Traditional Budget with Performance Budgeting in the Public Finance Sector Management. *Ekonomicko-manazerske spektrum*, 12 (1), 55-63 [in English].
6. Johnsen, Å. (2016). Strategic planning and management in local government in Norway: status after three decades. *Scandinavian Political Studies*, 39 (4), 333-365 [in English].
7. Kaplanova, P. (2016). Public goods as factors of a local economic development in Slovakia. *Administratie si Management Public*, 26, 6-24 [in English].
8. Karras, G., & Furceri, D. (2015). Taxes and growth in Europe. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 7(2), 181-204 [in English].
9. Wollmann, H., Koprić, I., & Marcou, G. (Eds.). (2016). *Public and social services in Europe: From public and municipal to private sector provision*. Springer [in English].
10. Kopańska, A. (2016). The expenditure decentralization—measurement and effects on spending behaviours of Local Governments—analysis for Poland. In *The 24th NISPAcee Annual Conference* [in English].
11. Dem'janyshyn, V., & Lobodina, Z. (2017) *Konceptual'ni zasady bjudzhetnogo mehanizmu social'no-ekonomichnogo rozvytku derzhavy* [Conceptual basis of the budget mechanism of socio-economic development of the state]. *Visnyk Ternopil's'kogo nacional'nogo ekonomichnogo universytetu – Bulletin of the Ternopil National Economic University*, 1, 77-88 [in Ukrainian].
12. Lysjak, L. V. (2018). *Bjudzhetna polityka jak instrument zabezpechennja finansovoi' bezpeky Ukrainy* [Budget policy as an instrument of financial security of Ukraine]. *Modern economics – Modern economics*, 9, 53-59 [in Ukrainian].
13. Lunina, I. O. (2016). *Bjudzhetna decentralizacija v Ukraini u konteksti jevropejs'kyh tendencij* [Budget decentralization in Ukraine in the context of European trends]. *Zbirnyk naukovykh prac' Nacional'nogo universytetu derzhavnoi' podatkovoï sluzhby Ukrainy – Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine*, 2, 155-171 [in Ukrainian].
14. Chugunov, I. Ja., Pavelko, A. V., Kanjeva, T. V. et al. (2015). *Derzhavne finansove reguljuvannja ekonomichnyh peretvoren'* [State financial regulation of economic transformations]. A. A. Mazaraki (Ed.). Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].

15. Bjudzhetno-podatкова polityka u systemi reguljuvannja ekonomiky [Budget and tax policy in the system of regulation of the economy]. (2018). I. Ja. Chugunov (Ed.). Kyi'v: Globus-Press [in Ukrainian].
16. Buchanan, J. M., & Musgrave, R. A. (1999). Public finance and public choice: two contrasting visions of the State. Mit Press [in English].
17. Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). The calculus of consent (Vol. 3). Ann Arbor: *University of Michigan Press* [in English].
18. Musgrave, R. A. (1959). Theory of public finance: a study in public economy [in English].
19. Peacock, A. T. (1954). Income redistribution and social policy. Cape [in English].
20. Oates, W. E. (1999). An Essay on Fiscal Federalism. *Journal of Economic Literature*, 37 (3), 1120-1149 [in English].
21. Tiebout, C. M. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of political economy*, 64 (5), 416-424 [in English].
22. Swan, T. W. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 32, 344-361 [in English].
23. Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, Quarterly *Journal of Economics*, 70, 65-94 [in English].
24. Thießen, U. (2003). Fiscal Decentralization and Economic Growth in High Income OECD Countries. *Fiscal Studies*, 24, 237-274 [in English].
25. Eller, M. (2004). The Determinants of Fiscal Decentralization and its Determinants on Economic Growth: Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries, Diploma Thesis [in English].
26. Iimi, A. (2005). Decentralization and Economic Growth Revisited: An Empirical Note. *Journal of Urban Economics*, 57, 449-461 [in English].
27. Ebel, R. D., & Yilmaz, S. (2002). On the Measurement and Impact of Fiscal Decentralization, Unpublished Manuscript, World Bank, Washington.
28. Yilmaz, S. (2000). The Impact of Fiscal Decentralization on Macroeconomic Performance, in: National Tax Association (ed.), Proceedings of the 92nd Annual Conference on Taxation 1999, Washington, D. C., 251-260 [in English].
29. Bird, R. M., & Vaillancourt, F. (Eds.). (2008). Fiscal decentralization in developing countries. *Cambridge University Press* [in English].
30. Woller, G. M., & Phillips, K. (1998). Fiscal Decentralization and LDC Economic Growth: An Empirical Investigation, *Journal of Development Studies*, 34, 139-48 [in English].
31. Martinez-Vazquez, J., & McNab, R. M. (2006). Fiscal Decentralization, Macrostability, and Growth, Hacienda Pública Española. *Revista de Economía Pública*, 179, 25-49 [in English].
32. Bodman, P. (2011). Fiscal Decentralization and Economic Growth in the OECD. *Applied Economics*, 43, 3021-3035 [in English].
33. Davoodi, H., & Zou, H. (1998). Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study. *Journal of Urban Economics*, 43, 244-257 [in English].
34. Rodriguez-Pose, A., & Ezcurra, R. (2010). Is Fiscal Decentralization Harmful for Economic Growth? Evidence from the OECD countries. *Journal of Economic Geography*, 1-25 [in English].
35. European Commission. Retrieved from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> [in English].
36. UN-HABITAT. 2004. 72 Frequently Asked Questions about Participatory Budgeting Quito: AH Editorial [in English].
37. Sintomer, Y., Herzberg, C., & Röcke, A. (2008). Participatory Budgeting in Europe: Potentials and Challenges. *International Journal of Urban and Regional Research*, 32 (1), 164-178 [in English].
38. Van Nispen, F., & Posseth, J. (2009). Performance Informed Budgeting in Europe: The Ends Justify the Means, Don't They? Robert Schuman Centre for Advanced Studies [in English].
39. Barro, R. J. (1997). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. MIT Press Books. The MIT Press, the 1st ed. (Vol. 1) [in English].
40. Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (2003). Economic growth (2nd ed.). Massachusetts: MIT Press [in English].

ПАСІЧНИЙ Микола к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів
Київського національного
E-mail: nickpasichniy@gmail.com торговельно-економічного університету
ORCID: 0000-0001-7663-776X вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ*

Розглянуто особливості формування і реалізації монетарної політики в трансформаційній економіці. Обґрунтовано доцільність розвитку інституційного середовища з метою підвищення результативності монетарних інструментів і механізмів. Визначено, що незалежність і прозорість центрального банку відіграє значиму роль для досягнення цінової та фінансової стабільності. Здійснено оцінку ступеня прозорості Національного банку України.

Ключові слова: монетарна політика, цінова стабільність, монетарний режим, інфляційне таргетування, валютний курс, незалежність центрального банку.

Пасечный Н. Монетарная политика в трансформационной экономике. Рассмотрены особенности формирования и реализации монетарной политики в трансформационной экономике. Обоснована целесообразность развития институциональной среды с целью повышения результативности монетарных инструментов и механизмов. Определено, что независимость и прозрачность центрального банка играет значимую роль для достижения ценовой и финансовой стабильности. Осуществлена оценка степени прозрачности Национального банка Украины.

Ключевые слова: монетарная политика, ценовая стабильность, монетарный режим, инфляционное таргетирование, валютный курс, независимость центрального банка.

Постановка проблеми. Удосконалення монетарної політики є актуальним для кожної країни, а особливої значущості це питання набуває для трансформаційної економіки, якій притаманний якісний розвиток інститутів, обмеження ступеня директивного державного регулювання із формуванням базису для забезпечення стійких темпів економічного розвитку. В розвинених країнах світу цінова та фінансова стабільність визнані пріоритетом грошово-кредитної політики, досягнення таких цілей є запорукою формування передумов для довгострокового економічного зростання. Монетарний регулятор має бути наділений високим рівнем незалежності для прийняття управлінських рішень, ургентним є питанням постійного удосконалення інститутів. Імплементация принципу комплементарності при реалізації грошово-кредитної

* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи «Стратегія управління державними фінансами в умовах економічних перетворень» (номер державної реєстрації 0117U000505).

політики, особливо в країнах із трансформаційною економікою з високим ступенем транзитивності інституційної архітектури фінансової системи, не забезпечує досягнення запланованих результатів. Вочевидь комбінаторне застосування інструментів і методів не має суперечити цілям щодо встановлення цінової та фінансової стабільності в країні.

Актуальним стає виокремлення основної мети монетарної політики, ієрархічне підпорядкування їй інших цілей, визначення спектра інструментів для їх досягнення сприяє підвищенню дієвості грошово-кредитного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення основних засад розробки монетарної політики присвячено праці О. Барановського [1], С. Буковинського, Т. Унковської та М. Джус [2], О. Дзюблюка [3], В. Міщенко, С. Науменкової, С. Міщенко, В. Іванова та І. Льон [4; 5], К. Сімса [6], С. Хенсона та Дж. Штейна [7], Н. Шульги [8]. Значний інтерес становлять наукові дослідження, присвячені певним особливостям реалізації монетарної політики у країнах із трансформаційною економікою, зокрема Е. Гоша, Дж. Острі та М. Чемона [9], В. Козюка і Л. Менкофа [10; 11].

Водночас важливим є продовження наукового пошуку в сфері модернізації основних засад формування монетарної політики, враховуючи динамічні перетворення в економіці та потребу підвищення якості інститутів. Актуальним є обґрунтування положень щодо доцільності одночасного таргетування декількох монетарних індикаторів центральним банком; ідентифікація можливостей взаємоузгодженого використання інструментів ключової процентної ставки й валютного курсу на трансформаційному етапі розвитку економіки.

Метою статті є детермінація положень щодо формування і реалізації монетарної політики в трансформаційній економіці, враховуючи інституційні особливості та обмеження при використанні монетарного інструментарію.

Матеріали та методи. Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних науковців з проблеми, що розглядається. Використано сукупність методів і підходів, що надало змогу забезпечити концептуальну єдність дослідження. Застосовано діалектичний, системний та структурний підходи, методи узагальнення, аналізу й синтезу, порівняння, наукового абстрагування.

Результати дослідження. Процентна політика виступає основним монетарним інструментом. Регулювання значень облікової ставки надає необхідні сигнали економічним агентам і фінансовим ринкам щодо перспектив подальшої ділової та інвестиційної активності. Процентний канал трансмісії суттєво впливає на макроекономічну динаміку. Більшість країн ОЕСР повноцінно адаптували режим інфляційного таргетування (ІТ), деякі країни зі згаданої вибірки застосовують окремі його інструменти. Можна стверджувати про сталу тенденцію зниження ролі валютних інтервенцій як інструмента грошово-кредитної політики, особливо

з переходом до вільного курсоутворення. У країнах, де відбувається удосконалення інституційної архітектури фінансової системи, зокрема монетарної і бюджетної сфери, незважаючи на можливе визначення де-юре ключової процентної ставки як основного інструмента політики де-факто протягом тривалого періоду співіснують два інструменти – облікова ставка та стерилізовані валютні інтервенції. Можна частково погодитися з позицією С. Аржевітіна [12, с. 35–37] і О. Дзюблюка [13], що в нашій країні дуалізм функціонування монетарних режимів: ІТ де-юре та гібридний режим фіксованого валютного курсу де-факто. Наведена ситуація аргументується вченими дією протягом тривалого періоду низки адміністративних обмежень на валютному ринку, що не кореспондує з декларованим завданням гнучкого курсоутворення для успішної адаптації режиму ІТ. Водночас існує сукупність об'єктивних обставин, генерованих насамперед екзогенним середовищем, чому дія адміністративних заходів пролонгується. *По-перше*, йдеться про втрату експортного потенціалу країни внаслідок анексії та окупації територій; *по-друге* – розрив господарських відносин і виробничих циклів для деяких флагманів галузей економіки; *по-третє*, продовжується військовий конфлікт; *по-четверте*, відбувається ускладнення торговельних відносин, зокрема створюються блокади для проходження вітчизняних товарів на зовнішні ринки, що впливає на підвищення логістичних витрат і як наслідок – певне зниження рівня конкурентоспроможності; *по-п'яте*, протікають комплексні зміни структурної композиції експорту, відбувається пошук нових ринків збуту для продукції, що потребує проходження спектра процедур із сертифікації та задоволення вимог існуючих стандартів, тобто виділення додаткових фінансових і часових затрат. Сукупно наведений фактаж не можна приписати будь-якій країні, яка проходить трансформаційні перетворення, тому можливим і вимушеним є застосування «екстрених» комбінаторних інструментів грошово-кредитної політики, спрямованих на досягнення цінової та фінансової стабільності. Водночас регулятор із покращанням економічної кон'юнктури та ситуації на валютному ринку продовжить політику зниження присутності адміністративних заходів і їхнього впливу на ринок.

Для трансформаційної економіки присутні проблеми доволі високого рівня інфляції, що має двозначний характер, тому ургентним завданням є зниження цього індикатора. Значна увага приділяється валютному курсу, зміна якого розцінюється як втрата фінансової стабільності та зниження довіри суспільства до інституції НБУ й грошово-кредитної політики в цілому. Успішна реалізація режиму фіксованого валютного курсу протягом тривалого періоду в умовах трансформації економіки має позитивне значення для зменшення інфляційних очікувань економічних агентів, що непрямо впливає на економічний розвиток. Однак такий режим не дає чіткої відповіді, яким чином адаптувати монетарну політику за умов екзогенних цінових шоків на ринках *commodities* без понесення значних втрат для населення і держави. Емпіричний досвід

свідчить, що навіть масивні обсяги міжнародних резервів у країнах-експортерах сировини (Азербайджан, Бразилія, Венесуела, Казахстан, Південно-Африканська Республіка, Російська Федерація) не можуть стримати девальвацію національної валюти та ефективно протидіяти появі тіншового сегмента готівкового ринку валюти при шоківому зниженні цін на сировину. Можливими варіантами реалізації політики продажу валюти з міжнародних резервів є пом'якшення спаду обмінного курсу й надання преференцій відповідним державним підприємствам-імпортерам.

У країнах з високим рівнем доларизації економіки, деномінації державних боргових паперів у іноземній валюті, наявним суттєвим впливом зміни валютного курсу на індекс споживчих цін (ІСЦ), обмеженою мобільністю чинників виробництва ігнорування значних шоків на валютному ринку існують високі ризики та фінансові втрати. Зазвичай у таких країнах фінансовий ринок є недостатньо інтегрованим до світового, фондовий ринок має статус граничного, а акції великих компаній котируються на міжнародних біржах. Якісний рівень розвитку інститутів позначається на рівні відповідальності уповноважених органів щодо формування і реалізації заходів економічної політики. Початковий етап функціонування монетарного режиму, націленого на досягнення цінової стабільності, може характеризуватися певними економічними викликами, що потребують виваженої реакції центрального банку. Ймовірна висока гнучкість обмінного курсу на цьому етапі розцінюється як невід'ємна складова успішної адаптації режиму ІТ, а прихильність монетарних інституцій до вільного курсоутворення виступає лакмусовим папером для оцінки виваженості та надійності проведення грошово-кредитної політики [9].

У країнах із розвиненим фінансовим сектором та інститутами коливання валютного курсу не розглядають як чинник впливу на економічний розвиток, більше уваги приділяється питанням реального обмінного курсу. Дослідження свідчать, що навіть за умови значного ступеня переносу девальвації національної грошової одиниці на зростання внутрішніх цін у країні регулярне використання інтервенцій може знизити результативність заходів імплементації режиму ІТ [14]. Слабкість інститутів і невисокий рівень ефективності державного управління виступають обмежувальними чинниками при реалізації заходів монетарної політики, зокрема в сферах забезпечення стабільності цін чи експансіоністської політики для активізації економічного розвитку. Передчасне запровадження механізмів чи запозичення провідних практик, що успішно застосовуються в розвинених країнах, без структурних змін інституційного середовища не принесе значимих результатів, а навпаки, може зумовити чергове розчарування у суспільстві. Доларизація економіки та фіксований обмінний курс у країнах із трансформаційною економікою розцінюються як тимчасові засоби з метою збереження стабільності, однак насправді ці факти підтверджують

недостатню розвиненість інституційної матриці та обґрунтованість економічної політики держави. Зарубіжні науковці встановили, що незважаючи на співпрацю з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема МВФ, у межах затверджених програм, якість інституційних засад фіскальної та монетарної політики в країнах, що розвиваються, змінюється доволі повільно [15]. У межах останньої програми України з МВФ, затвердженою Радою Директорів 18.12.2018, вчергове акцентовано на пріоритеті державної фінансової політики щодо подальшого зниження інфляції зі збереженням гнучкого режиму курсоутворення [16]. Досвід країн із емерджентними економіками не раз засвідчував зміщення цілей грошово-кредитної і фіскальної політики від декларованих та проведення прихованої субституції. З огляду на зазначене, МВФ стимулює органи державної влади до накладення інституційних обмежень щодо дизайну монетарної та бюджетно-податкової політики, а також визначає індикативні орієнтири для одержання наступних траншів кредитних ресурсів.

Васко Курдія зазначає, що емерджентні економіки часто зіштовхуються з проблемами відтоку капіталу, відсутністю доступу до міжнародних ринків запозичень, що негативно впливає на економіку. Внаслідок цього адекватною реакцією з боку монетарної політики для забезпечення макроекономічної стабілізації є поєднання девальвації національної валюти та підвищення облікової ставки. Означена ситуація доводить невідповідність здійснюваної політики вимогам часу й посилює необхідність підвищення рівня довіри та якості розробки грошово-кредитної політики. Дослідник наголошує на потребі застосування адаптивної та гібридної політики таргетування, а режим валютного курсу має встановлюватися, виходячи з економічної ситуації [17]. Україна неодноразово наражалася на зазначені проблеми дисбалансу валюти при відтоку спекулятивного капіталу, обмеженому доступі до рефінансування боргу, падінні обсягів і вагових показників іноземних інвестицій у ВВП. Макроекономічну стабілізацію вдалося забезпечити завдяки девальвації (яка подекуди була різкою), валютних інтервенцій, підняття облікової ставки, введення адміністративних обмежень на фінансовому ринку. Проте структурних змін інституційних засад монетарної політики не було здійснено до моменту останнього різкого економічного шоку 2014–2015 рр. Інерційність перетворень в грошово-кредитній сфері, недостатність взаємодії та координації бюджетно-податкової та монетарної політики виступали бар'єрами на шляху до вдосконалення та підвищення функціональної адаптивності національної економічної політики.

Аналогічної позиції щодо інерційності монетарної політики в країнах із трансформаційною економікою дотримуються Юрген фон Хаген і Цзюнь Чжоу. Основними детермінантами валютної політики є критерії, висвітлені теорією оптимальних валютних зон (*Optimum Currency Area*), де валютний курс розглядається як засіб впливу на сукупний попит та інструмент регулювання платіжного балансу; стратегія стабілізації

(динаміка інфляції, волатильність реального обмінного курсу, внутрішні цінові шоки); ризики валютних криз (достатність міжнародних резервів, боргова стійкість публічних фінансів), інституціональні особливості розвитку. Також важливим чинником є рівень економічного розвитку, який можна виміряти за допомогою показника ВВП на душу населення. Науковці встановили, що при виборі з трьох основних можливих опцій режиму валютного курсу (фіксований, перехідний, плаваючий) значну роль відіграє минулий режим курсоутворення. Для багатьох країн, де функціонував режим фіксованого валютного курсу, існує велика ймовірність де-факто його пролонгації. Таку ситуацію в науковій літературі описують як «боязкість плавання», декларуючи відхід від фіксованого валютного курсу, активно використовуються валютні інтервенції центрального банку для його підтримки на майже незмінному рівні, що спричинено слабкістю розвитку інститутів, зокрема фінансових [18]. На думку Я. Жаліло, за умов трансформації економіки валютно-курсова лібералізація розкриває простір для валютних спекуляцій, проте має недостатній вплив на стан платіжного та торговельного балансу [19]. Варто погодитися з позицією науковця та вважати, що в такій ситуації валютна лібералізація має відбуватися послідовно та виважено. Доцільним є розвиток засад валютного регулювання, врахування трендів розвитку економіки та кон'юнктурних коливань, формування достатніх обсягів міжнародних резервів відповідно до стандартів фінансової безпеки, присвоєння державі міжнародними інституціями принаймні середніх за значенням коротко- та довгострокових кредитних рейтингів. Останні два фактори сприятимуть підвищенню довіри економічних агентів до державної політики в контексті утримання фінансової стабільності, що протидіятиме спекулятивним атакам на валютний курс, а також їх результативності.

У праці Едуардо Леві-Сяті, Федеріко Штурценегера, Ілієни Регго [20] вказано, що трьома основними підходами до вибору режиму валютного курсу є: *теорія оптимальних валютних зон*, яка пов'язує конкретний вибір відповідного режиму з торговельними відносинами країни, розміром, відкритістю економіки, характеристикою впливу економічних шоків; *фінансовий підхід*, який акцентує увагу на наслідках міжнародної фінансової інтеграції (включає фактори мобільності капіталу, доларизації економіки, потреби залучення іноземної валюти); *інституційний підхід*, за яким стабільність курсу та його прив'язка до однієї з валют країн-партнерів відбувається в умовах недовіри економічних агентів до здійснюваної грошово-кредитної політики. Справді, при тривалій стабільності обмінного курсу в середині 2000-х років та зміцненні довіри до політики НБУ слід було поетапно переходити до режиму плаваючого валютного курсу та концентрувати увагу на інфляції як орієнтирі монетарної політики. Незмінність курсу впливала на уповільнення інфляції, однак варто було б більше уваги приділяти іншим чинникам, зокрема немонетарним, що надало б змогу виважено відпустити курс від фіксованого

цільового орієнтиру. Нехтування фундаментальними чинниками зміни обмінного курсу призвела до дестабілізації ситуації у банківській сфері, публічних фінансах, позначилось на зниженні рівня добробуту населення, діловій активності суб'єктів економічних відносин.

Надмірна волатильність валютного курсу, що перевищує 10–12 %, може бути тригером певної нестабільності, зумовивши зміни прибутковості діяльності економічних агентів і переоцінку їхніх рішень щодо подальшого інвестування. Експортери продукції закладають у контракти фіксований рівень заробітної плати в національній грошовій одиниці, а у випадку України значне зміцнення гривні до долара США не може бути перекладене на імпортерів з огляду на високий рівень конкуренції на ринках збуту й потребу розширення своєї частки на зарубіжних ринках. Отже, відбувається регулювання рівня прибутків експортерів, що впливає на динаміку інвестиційної активності. Країнам, які часто стикаються із реальними економічними шоками, всередині яких спостерігається цінова нестабільність, слабкість інститутів, не варто застосовувати таргетування валютного курсу, з огляду на очікувану низьку ефективність цього заходу. Важливим чинником, який впливає на ухвалення можливого рішення щодо адаптації режиму фіксованого валютного курсу або ж «гібридного» фіксованого курсу, є ступінь відкритості економіки. За умови високих значень наведеного показника фіксація курсу є недоцільним заходом грошово-кредитної політики держави. У 2013–2017 рр. усереднене значення частки імпорту у ВВП становить 54,74 %, експорту – 49,22 %, що свідчить про приналежність нашої держави до категорії відкритих економік. Таким чином, у випадку України необхідним є створення фундаментальних передумов для недопущення надмірної волатильності валютного курсу та зміцнення інституційних засад грошово-кредитної політики для протидії інтенціям повернення до траєкторії таргетування валютного курсу.

Згідно з традиційною моделлю Манделла-Флемінга, що властива для відкритої економіки, неможливо одночасно забезпечити функціонування режиму фіксованого валютного курсу, мобільність капіталу та незалежність монетарної політики. Для трансформаційних економік властивою особливістю є недостатня або ж формальна незалежність центробанку. Відбувається підпорядкування монетарної політики бюджетно-податкової, що є типовим у структурно-функціональній моделі державної фінансової політики для цього типу країн. Провідна роль бюджету як регулятивного механізму економічного й соціального розвитку обумовлює наявність фіскального домінування, що не сприяє досягненню цінової стабільності. Прагнення виконавчої влади встановлювати кількісні орієнтири ІСЦ, обсяги прибутку центробанку, який слід перерахувати до дохідної частини державного бюджету, впливати на зміну значень облікової ставки та процентної ставки рефінансування є поширеними прикладами втручання в роботу монетарної інституції. Окрім того, уряд, який є відповідальним за виконання бюджету, може частково

бути зацікавленим у вищому показнику інфляції, що обумовлено неточністю та певними недоліками бюджетного планування. Перевищення значень ІСЦ над плановими дають змогу забезпечити більші надходження від категорії податків на споживання, зокрема при встановленні адвалорної ставки податку.

МВФ констатує, що зниження довгострокових інфляційних очікувань без функціонування незалежного й прозорого в своїй діяльності центрального банку нині є неможливим. Крім того, для досягнення цінової стабільності необхідно підвищити стійкість публічних фінансів, перманентно вдосконалювати основні засади фіскальної та монетарної політики [21]. Транспарентність є важливою складовою системи забезпечення відповідальності та підзвітності монетарного регулятора. Крістофер Кроу та Еллен І. Мід визначають п'ять аспектів транспарентності [22]:

політична – стосується взаємовідносин виконавчої влади та центробанку щодо розмежування функціональних обов'язків;

економічна – виявляється в оголошенні та представленні громадськості офіційних звітів, релізів і прогнозних документів монетарного регулятора, наданні можливостей суспільству проводити їх незалежну оцінку;

процедурна – передбачає відкритість процедур центробанку при прийнятті відповідних управлінських рішень і представлення цієї інформації, наприклад, при ухваленні рішення щодо зміни значень ключової процентної ставки (йдеться про характер прийняття рішення всередині центру відповідальності – одностайно, переважною більшістю голосів, присутністю особливої думки тощо);

діяльнісна – полягає в негайному оголошенні прийнятих центробанком рішень та їх обґрунтуванні, представленні мотиваційної частини їх ухвалення;

операційна – охоплює питання втілення рішень у практичну площину, моніторингу їх виконання, визначення недоліків у прогнозах і здійснення відповідної корекції.

Ця інформація спонукає до здійснення аналізу ступеня транспарентності НБУ (*таблиця*), де можна пересвідчитися, що вітчизняний центробанк має високий рівень прозорості при здійсненні своєї функціональної діяльності за всіма складовими, що свідчить про дієвість запроваджених змін інституційного характеру.

Посилення відкритості діяльності монетарного регулятора є поширеним трендом у світі, об'єктивним запитом суспільства, непрямим важелем впливу громадськості на ухвалення рішень. Сучасна фаза інформаційного суспільства актуалізувала потребу більшого ступеня відкритості та підзвітності органів державного управління. Своєчасне інформування учасників ринку про поточний стан інфляції, потенційних ризиків і можливих заходів регулятора у відповідь на них дає змогу адаптуватись економічним агентам до відповідної ситуації, знижуючи рівень економічної невизначеності, що стримує зростання реального ВВП.

Надання об'єктивної інформації та адекватна реакція центробанку на існуючі виклики допомагає підвищити довіру суспільства й позитивно впливає на результативність здійснюваних заходів. Отже, прозорість діяльності є засобом впливу на очікування економічних агентів за умов реалізації відповідальної, зваженої та обґрунтованої політики.

Таблиця

Транспарентність Національного банку України

Складова	Характеристика	Рівень
Політична	НБУ самостійно встановлює специфічні цілі монетарної політики, має інституційну незалежність. Розроблена стратегія монетарної політики, чітко детермінована основна ціль політики – досягнення цінової стабільності, визначено інструменти та період її досягнення. Функціонує Рада фінансової стабільності, куди входять керівники основних державних фінансових інституцій, зокрема Міністерства фінансів, проте її рішення мають виключно рекомендаційний характер	Високий
Економічна	На регулярній основі публікується грошово-кредитна статистика, квартальний інфляційний звіт, здійснюється щомісячна оцінка показника інфляції, оприлюднюється звіт про фінансову стабільність, річний звіт	Високий
Процедурна	На офіційному інтернет-ресурсі представлено графік засідання правління центробанку. З лагом у 10-денний термін стають публічними підсумки дискусії членів комітету з монетарної політики щодо рівня облікової ставки. До прийняття відповідного рішення функціонує семиденний «режим тиші»	Високий
Діяльнісна	У день ухвалення рішення з монетарної політики проводиться прес-брифінг голови НБУ. Регулярно оприлюднюються прес-релізи засідання Правління Національного банку, в якому зазначено основні фактори, які обумовили ухвалення відповідного рішення	Високий
Операційна	Центральний банк ідентифікує ризики, які перешкоджають і можуть відтермінувати досягнення інфляційних цілей, регулярно здійснює перегляд індикативу ІСЦ на середньострокову перспективу, а також у розрізі кварталів. Застосовується сценарний підхід до прогнозування цього показника. Увага регулятора концентрується на питаннях економічної невизначеності, а не на прорахунках прогностичної діяльності	Достатньо високий

Джерело: розроблено автором за [23].

Незалежність є інституційним запобіжником протидії втручання органів виконавчої влади в діяльність центрального банку з метою реалізації заходів дискреційної політики, які в багатьох випадках при незрілості інститутів мають украй низьку результативність. Нобелівській лауреат Крістофер Сімс зауважує, що незалежність центробанку

спрямована на перешкоджання короткострокового політичного впливу на грошово-кредитне регулювання і пріоритетну концентрацію діяльності монетарної інституції на утримання цінової стабільності [6]. Ця категорія, по суті, дає змогу розділити системи формування бюджетно-податкової та монетарної політики із виділенням центрів фінансової відповідальності. Водночас завжди існує перетин цих політик – заходи монетарної політики здійснюють вплив на фіскальну, відповідно фіскальної – на грошово-кредитну. Обов'язковим є забезпечення тісної координації між згаданими політиками з метою досягнення фінансової стабільності та форсування темпів економічного розвитку [24]. Підвищення рівня незалежності вбачається здійснювати шляхом удосконалення комунікаційних каналів між монетарним регулятором та економічними агентами. Заходи центрального банку мають бути своєчасними, обґрунтованими, прийматись відкрито та супроводжуватись відповідними вербальними інтервенціями.

Дослідники Луїс Якоме та Томмазо Манчіні-Гріфоллі зазначають, що за відсутності довіри та підтримки суспільства надавати великі повноваження монетарній інституції є нелогічним кроком. Трьома основними елементами, які підвищують рівень незалежності та довіри, вони називають такі: *чітка модель монетарної політики* (використовуючи специфічні інструменти, включаючи процентну ставку для досягнення поставлених цілей, зокрема таргетування інфляції, у суспільства є можливість моніторингу заходів і дій центробанку та оцінювати їхню ефективність); *результативність* (досягнення і підтримання цінової стабільності є проявом незалежності центробанку та інструментом захисту від політичного впливу); *підзвітність* (досягаючи поставлених завдань і цілей, які в підсумку мають на меті підвищення рівня життя населення, центральний банк періодично публічно звітує перед суспільством за результати своєї діяльності) [25]. Заслуговує на увагу позиція авторів щодо використання дев'яти об'єднаних індикаторів для розрахунку агрегованого показника незалежності центробанку. *Перший* індикатор стосується призначення і звільнення (тривалість, умови, обмеження) голови центрального банку. *Другий* – оцінює роль центробанку в розробці монетарної політики, виборі режиму валютного курсу, бюджетному процесі. *Третій* – стосується детермінації цінової стабільності як пріоритетної цілі грошово-кредитної політики. *Четвертий* та *п'ятий* індикатори слугують відображенням наявності рестрикцій щодо кредитування уряду. *Шостий* індикатор оцінює повноваження центробанку стосовно контролю над дохідністю, строковістю та розміром випущених державних боргових цінних паперів. *Сьомий* оцінює спектр потенційних позичальників. *Восьмий* – відображає певні особливості діяльності монетарного регулятора на внутрішньому ринку державних запозичень. *Дев'ятий* – оцінює умови, тривалість призначення, підстави для звільнення Правління центрального банку [26].

Тонні Лібек аргументує, що більш доречним є уживання терміна автономії центрального банку, що полягає в операційній свободі регулятора, та зауважує, що категорію «незалежності» недоцільно використовувати там, де накладаються інституційні обмеження. Дослідник виділяє чотири типи автономії:

➤ *автономія цілі*, що передбачає надання повноважень монетарному регулятору формувати грошово-кредитну політику, визначати цілі та завдання політики, можливості вибору основної мети політики;

➤ *автономія таргету* полягає у наданні відповідних повноважень центробанку розробляти монетарну політику, основна мета політики чітко закріплена в нормативно-правовому акті, зазвичай це досягнення цінової стабільності, тому можливості регулятора звужені детермінацією кількісних значень ІСЦ;

➤ *інструментальна автономія*, за якої вибір цілей та встановлення кількісних орієнтирів здійснено шляхом законодавчого закріплення або ж за погодженням і координацією з урядом, однак центральний банк на власний розсуд може застосовувати інструменти та важелі для досягнення цілей і покладених завдань;

➤ *обмежена автономія* або ж її відсутність, де присутній суттєвий вплив виконавчої гілки влади на формування грошово-кредитної політики [27].

Частково можна не погодитися із позицією дослідника щодо розмежування першого та другого виду автономії, коли центробанк самостійно обирає основну ціль з-поміж інших, або ж таке положення закріплено в нормативно-правовому акті. Виникає питання: а якщо регулятор виступив ініціатором внесення змін у законодавство стосовно закріплення основної мети грошово-кредитної політики та підходів щодо її досягнення задля зниження впливу політичного циклу на розробку й реалізацію монетарної політики? У цьому разі автономія центробанку не знижується, навпаки підвищується ефективність управління суспільно-політичними ризиками. Означений факт є надзвичайно важливим, адже при недостатньому розвитку інститутів може відбуватись перманентна субституція цілей, що перешкоджає посиленню дієвості політики, зниженню її волатильності. В умовах трансформації економіки важливим є розбудова засад ІТ як домінуючого монетарного режиму, що й передбачає чітку детермінацію алгоритму реалізації функцій і завдань центробанку [28]. Притаманна Україні автономія таргету за наведеною класифікацією є достатньою передумовою для зниження рівня споживчої інфляції в середньостроковій перспективі.

Незалежність центрального банку є важливим і необхідним атрибутом формування і розробки дієвої монетарної політики. Доцільно детермінувати основні критерії цієї категорії. *По-перше*, характерною ознакою незалежності є формальне закріплення функцій, повноважень, відповідальності, основних засад та інституційних рамок функціонування монетарної інституції у вигляді спеціального закону. *По-друге*, обрання керівництва монетарного регулятора має здійснюватися без

участі уряду: більш тривалий період каденції керівництва центробанку, ніж парламенту, знижує вплив політичного циклу на розробку грошово-кредитної політики. *По-третє*, повноваження щодо розробки монетарної політики мають бути винятково у Правління центробанку, без можливостей директивного впливу їх корекції іншою інституцією. *По-четверте*, чітке визначення основної мети монетарної політики, формалізований порядок досягнення цінової стабільності в країні. *По-п'яте*, наявність інституційних обмежень щодо прямого кредитування уряду, недопущення емісійного фінансування дефіциту бюджету. З огляду на зазначене, можна стверджувати, що для нашої держави в зоні певного ризику перебуває третій критерій, коли міжнародні кредитори в особі МВФ вносять питання обов'язковості дотримання взятого курсу на повноцінну адаптацію ІТ. Такий підхід є досить контрверсійним, з одного боку, відбувається зміцнення інституційного каркасу для пролонгації ІТ у трансформаційний період, що є певною гарантією збереження макроекономічної стабільності та повернення кредитних ресурсів, з іншого – обмежуються повноваження національної інституції в контексті формулювання основної мети і цілей політики, що формально може вважатись як часткова втрата незалежності. Підхід МВФ є виправданим, особливо при високій невизначеності щодо розробки економічної політики держави у виборчий період, наявності в широкому колі суспільних верств прагнень до зниження облікової ставки з метою активізації кредитування, що, на їх думку, призведе до пришвидшення темпів зростання реального ВВП. Водночас він повинен мати рекомендаційний характер на транзитивний часовий горизонт. Пряме наднаціональне монетарне регулювання можливе лише в певних політико-економічних утвореннях на кшталт ЄС.

Висновки. У трансформаційній економіці досить часто відбувається зміщення цілей монетарної політики від декларованих, співіснують декілька монетарних режимів – де-факто та де-юре. Необхідною є розбудова основних засад грошово-кредитної політики для протидії інтенціям повернення до траєкторії таргетування валютного курсу, концентрація зусиль центробанку на досягненні цінової стабільності. Слабкість інститутів і невисокий рівень ефективності державного управління є обмежувальними чинниками при реалізації заходів монетарної політики, зокрема у сферах забезпечення стабільності цін чи експансіоністської політики з метою активізації економічного розвитку. Передчасне запровадження механізмів і запозичення провідних практик, що успішно застосовуються в розвинених країнах, без структурних змін інституційного середовища не принесе важливих результатів, а навпаки, може зумовити чергове розчарування у суспільстві. Інерційність перетворень у грошово-кредитній сфері, недостатній рівень координації бюджетно-податкової та монетарної політики виступають бар'єрами на шляху до підвищення функціональної адаптивності національної економічної політики. Центральний банк повинен мати високий рівень незалежності, що дасть змогу прискорити оперативність ухвалення та результативність

управлінських рішень. Заходи центрального банку мають бути своєчасними, обґрунтованими, застосовуватись відкрито та супроводжуватись відповідними вербальними інтервенціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановський О. І. Таргетування інфляції в забезпеченні інфляційної безпеки. *Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки*. 2016. № 4, Т. 2. С. 18-24.
2. Буковинський С. А., Унковська Т. Є., Джус М. О. До питання розробки стратегії монетарної політики Національного банку України. *Економіка України*. 2015. № 8. С. 4-30.
3. Дзюблюк О. В. Монетарна політика як ключовий важіль реалізації антикризових заходів в економіці. *Банківська справа*. 2017. № 2. С. 3-26.
4. Mishchenko V., Naumenkova S., Mishchenko, S., Ivanov, V. (2018). Inflation and economic growth: the search for a compromise for the Central Bank's monetary policy. *Banks and Bank Systems*. № 13 (2). 153-163. DOI: 10.21511/bbs.13(2).2018.13.
5. Міщенко В. І., Льон І. М. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку. *Фінанси України*. 2017. № 4. С. 75-93.
6. Sims C. A. (2016). Fiscal policy, monetary policy and central bank independence. In Kansas Citi Fed Jackson Hole Conference. URL: <https://www.kansascityfed.org/~media/files/publicat/sympos/2016/econsymposium-sims-paper.pdf>.
7. Hanson S. G., Stein J. C. (2015). Monetary policy and long-term real rates. *Journal of Financial Economics*. № 115 (3). 429-448.
8. Шульга Н. Рефінансування банків України. *Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту*. 2016. № 3. С. 78-88.
9. Ghosh A. R., Ostry J. D., Chamon M. (2016). Two targets, two instruments: monetary and exchange rate policies in emerging market economies. *Journal of International Money and Finance*. № 60. 172-196.
10. Козюк В. Цінова стабільність і таргетування інфляції в сировинних економіках: макроекономіка чи політекономія? *Вісник Нац. банку України*. 2018. № 244. 2018. С. 4-25.
11. Menkhoff L. (2013). Foreign exchange intervention in emerging markets: a survey of empirical studies. *The World Economy*. № 36 (9). 1187-1208.
12. Україна та МВФ: співробітництво в умовах виходу з кризи: науково-аналітична доповідь / за заг. ред. С. М. Аржевітіна. URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/24106/1/ukr_mvfv.pdf.
13. Дзюблюк О. В. Валютна політика як фактор макроекономічної стабілізації. *Фінанси України*. 2016. № 11. С. 33-51.
14. Mishkin F., Savastano M. A. (2001). Monetary policy strategies for Latin America (№ 2685). The World Bank. URL: <https://www.nber.org/papers/w7617.pdf>.
15. Huang H., Wei S. J. (2006). Monetary policies for developing countries: The role of institutional quality. *Journal of International Economics*. № 70 (1). 239-252.
16. Прес-реліз МВФ про схвалення Угоди з Україною. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/12/18/pr18483-ukraine-imf-executive-board-approves-14-month-stand-by-arrangement>.
17. Cúrdia V. Optimal Monetary Policy Under Sudden Stops. FRB of New York Staff Report № 323. URL : <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1120943>.
18. Von Hagen J. & Zhou J. (2007). The choice of exchange rate regimes in developing countries: a multinomial panel analysis. *Journal of International Money and Finance*. № 26 (7). 1071-1094.
19. Жаліло Я. А. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку. *Економічна теорія*. 2016. № 1. С. 39-52.

20. Yeyati E. L., Sturzenegger F. & Reggio, I. (2010). On the endogeneity of exchange rate regimes. *European economic review*. № 54 (5). 659-677.
21. World Economic Outlook 2018. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018#Chapter%203>.
22. Crowe C., Meade E. E. (2008). Central bank independence and transparency: Evolution and effectiveness. *European Journal of Political Economy*. № 24 (4). 763-777.
23. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
24. Martin F. M. (2015). Debt, inflation and central bank independence. *European Economic Review*. № 79. 129-150.
25. Jácome L., Mancini-Griffoli, T. (2014). A Broader Mandate. Finance and Development. 51 (2). URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2014/06/pdf/jacome.pdf>.
26. Dincer N., Eichengreen B. (2014). Central Bank Transparency and Independence: Updates and New Measures, International Journal of Central Banking. № 10 (1). 189-253.
27. Lybek T. (2004). Central Bank Autonomy, Accountability, and Governance: Conceptual Framework. URL: <https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2004/cdmfl/eng/lybek.pdf>.
28. Лагунін В. Д. Пріоритети координації бюджетної та монетарної політики в Україні. *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 3-14.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2019.

Pasichnyi M. Monetary policy in transformation economy.

Background. *The improvement of monetary policy is relevant to each country, and this issue becomes a matter of particular importance for the transformational economy. The combinative use of tools and methods should not contradict the goals of establishing price and financial stability in the country. The severance of the main goal of politics, the hierarchical subordination of other goals to it, and the definition of the spectrum of instruments for its achievement contribute to increasing the efficiency of monetary regulation.*

Analysis of recent research and publications. *The works of O. Baranovsky, S. Bukovynsky, T. Unkovska and M. Dzhus, O. Dziubliuk, V. Mischenko, S. Naumenkova, S. Mischenko, V. Ivanov and I. Lyon, K. Sims, S. Henson and J. Shtein, N. Shulga are devoted to the issues of improving the basic principles of monetary policy development. The scientific researches, which are devoted to certain peculiarities of the implementation of monetary policy in countries with a transformational economy, in particular E. Gosh, J. Ostri and M. Chemon, V. Koziuk and L. Menkoff are of considerable interest.*

The aim of the article is to determine the provisions on the formation and implementation of monetary policy in the transformational economy, taking into account institutional features and restrictions when using monetary instruments.

Materials and methods. *The theoretical and methodological basis of the research is the scientific works of domestic and foreign scientists on the problem under consideration. The dialectical, systemic and structural approaches, methods of analysis and synthesis, comparison, generalization, scientific abstraction are applied.*

Results. *The peculiarities of the formation and realization of monetary policy in the transformational economy are considered. The expediency of the development of institutes in order to increase the effectiveness of monetary regulation is substantiated. It has been determined that the independence and transparency of the central bank play a significant role in achieving price and financial stability. The degree of transparency of the National Bank of Ukraine has been assessed.*

Conclusion. *In the transformational economy, the monetary policy objectives are shifted from declared quite often, and several monetary regimes co-exist – de facto and de jure. The development of the basic principles of monetary policy to counteract the intentions of returning to the trajectory of targeting the exchange rate, concentration of*

efforts of the central bank on achievement of price stability is necessary. The central bank must have a high level of independence, which will accelerate the speed of adoption and effectiveness of management decisions. The activities of the central bank should be timely, sound, openly taken and accompanied by appropriate verbal interventions.

Keywords: monetary policy, price stability, monetary regime, inflation targeting, exchange rate, central bank independence.

REFERENCES

1. Baranovs'kyj, O. I. (2016). Targetuvannja infljaciji v zabezpechenni infljacijnoi' bezpeky [Targeting inflation in providing inflation security]. *Visn. Hmel'n. nac. un-tu – Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 4, Vol. 2, 18-24 [in Ukrainian].
2. Bukovyns'kyj, S. A., Unkovs'ka, T. Je. & Dzhus, M. O. (2015). Do pytan'ja rozrobky strategii' monetarnoi' polityky Nacional'nogo banku Ukrai'ny [On the issue of elaboration of the monetary policy strategy of the National Bank of Ukraine]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 8, 4-30 [in Ukrainian].
3. Dzjubljuk, O. V. (2017). Monetarna polityka jak ključovyj vazhil' realizacii' antykryzovyh zahodiv v ekonomici [Monetary policy as a key lever for implementing anti-crisis measures in the economy]. *Bankivs'ka sprava – Banking*, 2, 3-26 [in Ukrainian].
4. Mishchenko, V., Naumenkova, S., Mishchenko, S., Ivanov, V. (2018). Inflation and economic growth: the search for a compromise for the Central Bank's monetary policy. *Banks and Bank Systems*, 13 (2). 153-163. DOI: 10.21511/bbs.13(2).2018.13 [in English].
5. Mishhenko, V. I. & L'on, I. M. (2017). Rol' monetarnogo reguljuvannja u stymuljuvanni ekonomichnogo rozvytku [The role of monetary regulation in stimulating economic development]. *Finansy Ukrai'ny – Finance of Ukraine*, 4. 75-93 [in Ukrainian].
6. Sims, C. A. (2016). Fiscal policy, monetary policy and central bank independence. In Kansas Citi Fed Jackson Hole Conference. www.kansascityfed.org. Retrieved from <https://www.kansascityfed.org/~media/files/publicat/sympos/2016/econsymposium-sims-paper.pdf> [in English].
7. Hanson, S. G. & Stein, J. C. (2015). Monetary policy and long-term real rates. *Journal of Financial Economics*, 115 (3). 429-448 [in English].
8. Shul'ga, N. (2016). Refinansuvannja bankiv Ukrai'ny [Refinancing of Ukrainian banks]. *Herald of KNUTE*, 3, 78-88 [in Ukrainian].
9. Ghosh, A. R., Ostry, J. D. & Chamon, M. (2016). Two targets, two instruments: monetary and exchange rate policies in emerging market economies. *Journal of International Money and Finance*, 60. 172-196 [in English].
10. Kozjuk, V. (2018). Cynova stabil'nist' i tergetuvannja infljaciji' v syrovynnyh ekonomikah: makroekonomika chy politekonomija? [Price stability and inflation targeting in commodity economies: macroeconomics or political economy?] *Visnyk Nac. banku Ukrai'ny – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 24, 4-25 [in Ukrainian].
11. Menkhoff, L. (2013). Foreign exchange intervention in emerging markets: a survey of empirical studies. *The World Economy*, 36 (9). 1187-1208 [in English].
12. Ukrai'na ta MVF: spivrobotnyctvo v umovah vyhodu z kryzy : naukovo-analitychna dopovid' [Ukraine and the IMF: cooperation in terms of overcoming the crisis: a scientific and analytical report]. *ir.kneu.edu.ua*. Retrieved from http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/24106/1/ukr_mvf.pdf [in Ukrainian].
13. Dzjubljuk, O. V. (2016). Valjutna polityka jak faktor makroekonomichnoi' stabilizacii' [Foreign exchange policy as a factor in macroeconomic stabilization]. *Finansy Ukrai'ny – Finance of Ukraine*, 11, 33-51 [in Ukrainian].
14. Mishkin, F. Savastano, M. (2001). Monetary policy strategies for Latin America (№ 2685). The World Bank. www.nber.org. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w7617.pdf> [in English].

15. Huang, H., Wei, S. J. (2006). Monetary policies for developing countries: The role of institutional quality. *Journal of International Economics*, 70 (1). 239-252 [in English].
16. Pres-reliz MVM pro shvalennja Ugody z Ukrai'noju [IMF Press Release on Approval of the Agreement with Ukraine]. www.imf.org/en. Retrieved from <https://www.imf.org/en/News/Articles/2018/12/18/pr18483-ukraine-imf-executive-board-approves-14-month-stand-by-arrangement> [in Ukrainian].
17. Cúrdia, V. Optimal Monetary Policy Under Sudden Stops. FRB of New York Staff Report, 323. dx.doi.org. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1120943> [in English].
18. Von Hagen, J. & Zhou, J. (2007). The choice of exchange rate regimes in developing countries: a multinomial panel analysis. *Journal of International Money and Finance*, 26 (7). 1071-1094 [in English].
19. Zhailo, Ja. A. (2016). Osoblyvosti realizacii' ekonomichnoi' polityky derzhavy v umovah suchasnyh tendencij suspil'nogo rozvytku [Features of realization of the economic policy of the state in the conditions of modern tendencies of social development]. *Ekonomichna teorija – Economic theory*, 1, 39-52 [in Ukrainian].
20. Yeyati, E. L., Sturzenegger, F. & Reggio, I. (2010). On the endogeneity of exchange rate regimes. *European economic review*, 54 (5). 659-677 [in English].
21. World Economic Outlook 2018. www.imf.org/en. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018#Chapter%203> [in English].
22. Crowe, C. & Meade, E. (2008). Central bank independence and transparency: Evolution and effectiveness. *European Journal of Political Economy*, 24 (4). 763-777 [in English].
23. Oficijnyj sajt Nacional'nogo banku Ukrai'ny [Official site of the National Bank of Ukraine]. bank.gov.ua. Retrieved from <https://bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].
24. Martin, F. M. (2015). Debt, inflation and central bank independence. *European Economic Review*, 79. 129-150 [in English].
25. Jácome, L. & Mancini-Griffoli, T. (2014). A Broader Mandate. *Finance and Development*, 51 (2). www.imf.org. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2014/06/pdf/jacome.pdf> [in English].
26. Dincer, N. & Eichengreen, B. (2014). Central Bank Transparency and Independence: Updates and New Measures, *International Journal of Central Banking*, 10 (1), 189-253.
27. Lybek, T. (2004). Central Bank Autonomy, Accountability, and Governance: Conceptual Framework. www.imf.org. Retrieved from <https://www.imf.org/external/np/leg/sem/2004/cdmfl/eng/lybek.pdf> [in English].
28. Lagutin V. D. (2011). Priorytety koordynacii' bjudzhetnoi' ta monetarnoi' polityky v Ukrai'ni [Priorities for Coordination of Budget and Monetary Policy in Ukraine]. *Finansy Ukrai'ny – Finance of Ukraine*, 10, 3-14 [in Ukrainian].