

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

**ВОЛОДИМИР ПАНЧЕНКО
НАТАЛІЯ РЕЗНІКОВА**

**МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Навчальний посібник

Київ-2025

УДК 330.368:339.9

Л

Авторський колектив укладачів: доктор економічних наук Володимир Панченко (1.1, 1.2, 1.4, 2.1, 2.2, 2.3, 2.5, 2.6, 3.1, 3.2, 3.6, 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5, 5.5, 6.1, 6.2, 6.3, 6.5, 6.6, 7.3, 7.4, 7.5, 8.1, 8.2, 8.3, 8.7), доктор економічних наук, професор Наталія Резнікова (1.1, 1.3, 1.4, 2.4, 2.5, 2.7, 3.3, 3.4, 3.5, 4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 6.4, 6.5, 6.6, 7.1, 7.2, 8.1, 8.4, 8.5, 8.6, 8.7).

Рецензенти:

Олена ПРИЯТЕЛЬЧУК – доктор економічних наук, професор, заступник директора з науково-педагогічної роботи НН інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Володимир ОМЕЛЬЧЕНКО – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та фінансів Маріупольського державного університету;

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

Затверджено Вченою радою Маріупольського державного університету
(протокол № 7 від 26 лютого 2025 року)

Затверджено Вченою радою НН інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка (протокол №5 від 17 грудня 2024 року)

Панченко В., Резнікова Н. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник. Київ: АграрМедіа, 2025. 471 с.

Навчальний посібник присвячений виявленню та аналізу суперечностей та закономірностей економічного розвитку як фундаментального імперативу глобальної співпраці, що дозволяє визначити сутнісні характеристики та чинники вибору стратегій його досягнення в умовах сучасних викликів деглобалізації і фрагментації світової економіки. Висвітлення глобальних залежностей на міжнародному, регіональному і національному рівнях дозволяє ідентифікувати сучасне середовище формування стратегій міжнародного економічного розвитку. Фокусування на інтеграційній та безпековій домінанті світового господарства дозволило встановити явні, приховані та потенційні вигоди і загрози міжнародної кооперації у сфері економічної політики і політики розвитку. Опанування матеріалу навчального посібника сприятиме набуттю навичок до комплексного вивчення, аналізу та узагальнення сучасних підходів до формування міжнародних стратегій економічного розвитку і економічної інтеграції під впливом загострення конфліктогенності міжнародного економічного середовища, технологічного суперництва та індустріального ренесансу. Навчальний посібник розрахований на науковців, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей. Навчальний посібник буде корисним усім, хто має інтерес до міждисциплінарних досліджень і цікавиться особливостями стратегування міжнародного економічного розвитку із врахуванням історичного контексту становлення міжнародних економічних відносин.

Навчальний посібник з міжнародних стратегій економічного розвитку є важливим інструментом для підготовки кваліфікованих фахівців у сфері міжнародної економіки, міжнародного бізнесу та міжнародних економічних відносин. Він забезпечує систематизовані знання, що дозволяють визначати та критично оцінювати стан і тенденції соціально- економічного розвитку, аналізувати економічні моделі, розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально- економічних систем. Навчальний посібник відповідає освітнім стандартам.

ISBN

УДК 330.368:339.9

© АграрМедіа, 2025

© Панченко В.Г., Резнікова Н.В.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	8
РОЗДІЛ 1. РОЗВИТОК ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНИЙ ІМПЕРАТИВ ГЛОБАЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ	15
1.1. Сутнісні характеристики розвитку в міжнародній економічній політиці	16
1.2. Теоретичні основи дослідження економічного розвитку . <i>Теорії модернізації. Теорія інституційного розвитку Ніла Смелсера. Теорія модернізації Даніела Лернера. Теорія конвергенції. Теорія економічного розвитку з необмеженими запасами праці Вільяма Льюїса. Теорія стадій економічного зростання Волта Росту. Теорія полюсів зростання. Теорія ендогенного розвитку. Теорія центру-периферії Джона Фрідмана. Теорії місцевого розвитку.</i>	22
1.3. Класичні депендентистські теорії та (нео)структуралістські концепції залежності	41
<i>Концепція периферійного капіталізму. Інновації, людський капітал та інклюзивне зростання. Концепція міжнародного економічного порядку.</i>	
1.4. Еволюція теорій конкурентоспроможності: країна VS компанія	47
Практикум	55
РОЗДІЛ 2. СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЧИННИКИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	60
2.1. Сутність міжнародної стратегії економічного розвитку та концептуальні засади її побудови	61
2.2. Стратегія імпортозаміщення як інструмент максимізації росту ВВП та індустріалізації	82
2.3. Експортоорієнтовані стратегії розвитку: ключові характеристики та їхні різновиди	88
2.4. Еволюція концепції «держава розвитку» як прояв глобалізації	91
2.5. Стратегії розвитку людських ресурсів	94
<i>Модель інклюзивного розвитку країни.</i>	

2.6. Новітні підходи в реалізації міжнародної політики розвитку	108
2.7. Наднаціональні важелі формування стратегій економічного розвитку: «економічна метаполітика» або «політика політик»	112
Практикум	120
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ: КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО НАБУТТЯ ОЗНАК РОЗВИНЕНОСТІ	125
3.1. Економіка розвитку: предмет і ключові концепції	126
3.2. Еволюція глобалізаційних процесів як прояв дивергенцій розвитку	134
3.3. Критерії розвитку за підходами «Північ–Південь» і «Центр–Периферія»	141
3.4. Еволюція показників розвитку	146
<i>Модель інклюзивного розвитку країни.</i>	
3.5. Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку	157
<i>Підхід Організації об'єднаних націй (ООН). Підхід Світового Банку (СБ). Підхід Міжнародного валютного фонду (МВФ). Підхід ЮНКТАД до класифікації країн: критерії розвиненості.</i>	
3.6. Міжнародні стратегії скорочення розриву у розвитку	167
<i>Стратегії наздоганяючого розвитку. Стратегія стрибкоподібного розвитку. Стратегія соціального стрибка</i>	
Практикум	184
РОЗДІЛ 4. ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	189
4.1. Форсайт як інструмент стратегування міжнародного економічного розвитку	190
4.2. Сучасне середовище формування стратегій міжнародного економічного розвитку	199
4.3. Проблема балансу шорттермістських та лонгтермістських підходів до розвитку	200

4.4. Потенційні сценарії та прогностні оцінки міжнародного економічного розвитку	208
<i>Сценарій міжнародного економічного розвитку А. Бехар і С. Хлатшвайо. Модель добробуту людини на обмеженій планеті до 2100 року (модель Earth4All або E4A).</i>	
4.5. Глобальні загрози міжнародному економічному розвитку за підходом McKinsey	220
Практикум	225
РОЗДІЛ 5. ІНТЕГРАЦІЙНА ДОМІНАНТА МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	229
5.1. Моделі інтеграційних процесів: характеристика, класифікація	230
5.2. Потенційні економічні вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики	237
5.3. Суперечності інтеграційних процесів як тригер модифікації міжнародних стратегій економічного розвитку	246
5.4. Особливості формування національних стратегій економічної інтеграції в умовах регіоналізації	250
5.5. Логіка побудови інтеграційної співпраці в умовах взаємозалежності: підхід теорії ігор	254
Практикум	266
РОЗДІЛ 6. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ	271
6.1. Сучасні підходи до визначення соціально-економічної безпеки	272
6.2. Проблема встановлення інтересів і загроз у концепції економічної безпеки	273
6.3. Критична політична економія та підхід «різновидів капіталізму»	277
6.4. Фінансова глобалізація як продуцент загроз економічної безпеки країн-лідерів та країн-аутсайдерів	282

6.5. Вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних та регіональних тенденцій розвитку (за підходом експертів RAND Europe)	288
6.6. Взаємозв'язок економічної безпеки та соціально-економічного розвитку	293
Практикум	296
РОЗДІЛ 7. НОВІТНІ ОЗНАКИ СЕРЕДОВИЩА ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	302
7.1. Теоретичне підґрунтя конфліктогенності міжнародного економічного середовища	303
7.2. Ознаки фрагментації світової економіки в постпандемійний період	307
7.3. Ресурсний націоналізм в стратегії економічного домінування	313
7.4. Декаплінг як нова форма реалізації міжнародної економічної політики США і КНР	321
7.5. Сучасна інтерпретація концепції перевиробництва в американській політиці в умовах технологічного суперництва	326
Практикум	330
РОЗДІЛ 8. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ІНДУСТРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	336
.....	
8.1. Промисловий розвиток як чинник зростання економічної активності	337
8.2. Нові засади реалізації міжнародної співпраці у сфері індустріального розвитку	344
8.3. Імпортозаміщення та експортна орієнтація як дві альтернативні стратегії індустріалізації: досвід Мексики та країн Східної Азії	347

8.4. Сучасні регуляторні інструменти сприяння реіндустріалізації в країнах із провідними економіками (на прикладі США)	369
8.5. Європейські ініціативи із протидії деіндустріалізації	379
8.6. Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: сприятливий цикл	384
8.7. Розбудова промислових екосистем як чинник економічного розвитку	389
Практикум	395
ПІСЛЯМОВА	402
ГЛОСАРІЙ ТЕРМІНІВ	404
ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ	425
ПРИКЛАДИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ	431
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.	436

ПЕРЕДМОВА

Регуляторна координація і конкуренція, що співіснують в сфері регулювання міжнародних економічних відносин, вимагають пошуку нових компромісів до віднаходження рівноваги між внутрішніми потребами країн, взятими зовнішніми зобов'язаннями та очікуваннями партнерів в умовах загострення конфліктогенності середовища формування правил глобальної співпраці. Трансформація наявних стратегій економічного розвитку обумовлена потребою в адаптації до тенденцій розвитку всіх сфер прояву міжнародних економічних відносин — міжнародної торгівлі товарами і послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових відносин, міжнародних інтеграційних процесів, міжнародного трансферу технологій і знань тощо. При цьому встановлені на мегарівні міжнародної економічної політики правила можуть чинити перешкоди для розвитку як з причин запізнених реакцій інститутів на системні вади, закладені в статутах міжнародних організацій та міжнародних угодах, що не встигають реагувати на перегляд механізмів корекції ринкових провалів, так і з причин обмеження економічного суверенітету країн-учасниць в умовах розповсюдження міжнародних зобов'язань та правил співіснування.

Традиційна неокласична економіка опікується, в першу чергу, пошуком ефективних інструментів найменш витратного розподілу дефіцитних виробничих ресурсів і оптимального нарощення продуктивної спроможності країни задля

збільшення сукупного випуску, диверсифікації структури економіки і підвищення її складності. В основі цього економічного вчення лежать принципи корисності, максимізації прибутку, ринкової ефективності та тяжіння системи до рівноваги.

Політична економія виходить за рамки традиційної економіки, вивчаючи, серед іншого, соціальні та інституційні процеси, за допомогою яких певні групи економічних та політичних еліт впливають на розподіл дефіцитних виробничих ресурсів зараз і в майбутньому, або виключно для власної вигоди, або із врахуванням потреб населення. Тому політична економія досліджує відносини між політикою та економікою, приділяючи особливу увагу ролі влади у прийнятті економічних рішень.

Економіка розвитку має ще більшу сферу застосування. Крім того, що вона займається ефективним розподілом існуючих дефіцитних (або недовикористаних) виробничих ресурсів та досягненням їх стійкого зростання, вона також досліджує взаємопов'язаність державних і ринкових, економічних, соціальних, політичних та інституційних механізмів, необхідних для досягнення за історичними мірками швидких та масштабних покращень у рівнях життя людей. Таким чином, економіка розвитку більшою мірою, ніж традиційна неокласична економіка і навіть політична економія досліджує економічні, культурні та політичні передумови здійснення швидких структурних та інституційних перетворень задля використання широкими верствами населення результатів економічного прогресу.

Навчальний посібник вводить читача у світ різноманітних моделей та міжнародних стратегій економічного розвитку, які стали результатом пошуку урядами країн власного поступу до набуття ознак розвиненості, з урахуванням сукупності викликів та можливостей, залежно від історичного контексту, що формувався, в тому числі, під впливом правил, визначених міжнародними інститутами. Стратегування економічного розвитку вимагає від уряду як виваженого підходу до незаангажованої оцінки ролі країни в міжнародному поділі праці, так і самолегітимації при прийнятті рішення про вихід із тенет залежності та відсталості.

Метою курсу «Міжнародні стратегії економічного розвитку» є формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо проблем, методів та інструментарію розробки і реалізації міжнародних стратегій економічного розвитку. Серед ключових завдань курсу відзначимо такі: сформуванню уявлення про середовище формування сучасних стратегій розвитку; виявити особливості розробки і реалізації національних та інтеграційних стратегій економічного розвитку; дослідити особливості існуючих та апробованих у світогосподарській практиці політик розвитку окремих країн світу; виявити проблеми і перспективи глобалізації світової економіки та визначити її вплив на формування національних стратегій економічного розвитку. Здобувач вмітиме визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально- економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів, розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально- економічних систем.

З урахуванням міждисциплінарної складової навчального посібника «Міжнародні стратегії економічного розвитку», окремі його розділи, покликані сформувавши у здобувачів навички застосування історичних аналогій для аналізу сучасної ситуації та прогнозу контурів майбутніх трансформацій світового господарства, стануть в нагоді при вивченні дисципліни «Історія міжнародних економічних відносин». Здобувач оволодіє загальними знаннями про закономірності історичного розвитку, вмітиме використовувати загальні й специфічні, економічні та історичні методи пізнання. Навчальна дисципліна «Міжнародні стратегії економічного розвитку» та «Історія міжнародних економічних відносин» спрямовані на формування у студентів системних знань в сфері міжнародних економічних відносин та використання їх у аналітичній діяльності, що сприятиме формуванню таких професійних компетенцій, як: здатності самостійного дослідження економічних процесів й усвідомлення багатоваріантності історичного досвіду й нелінійності економічного розвитку, що сприятиме критичному осмисленню дієвості рекомендацій, що механістично відтворюють минулу практику без корекції на сучасні реалії та перспективи трансформації міжнародних економічних відносин; набуттю необхідного підґрунтя для подальшого розвитку економічного мислення, надання йому реалізму, історизму та масштабності; спроможності адаптувати історичний підхід до вивчення міжнародних економічних відносин в усьому його різноманітті проявів; набуття навичок систематизації й критичної оцінки економічних подій.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АТЕС	Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ВЕФ	Всесвітній економічний форум
ВНП	Валовий національний продукт
ВОІВ	Всесвітня організація інтелектуальної власності
ГІ	Глобальний індекс інновацій
ЄЕС	Європейське економічне співтовариство
ЄС	Європейський Союз
ІЗІ	Імпортозаміщувальна індустріалізація
ІК	Інтеграційна кооперація
ІЛР	Індекс людського розвитку
ІНТ	Інтернет речей
КНР	Китайська Народна Республіка
КПЕ	Критична політична економія
МАР	Міжнародна асоціація розвитку
МБРР	Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МЕІ	Міжнародна економічна інтеграція
МВФ	Міжнародний валютний фонд
НБК	Національний банк Китаю
НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НІ	Негативна інтеграція
ООН	Організація Об'єднаних Націй
ПІ	Прямі іноземні інвестиції
ПКС	Паритет купівельної спроможності
ПСП	Підприємства спеціального призначення

ПРООН	Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй
СБ	Світовий банк
СОТ	Світова організація торгівлі
ТНК	Транснаціональні корпорації
ЦСР	Цілі сталого розвитку
ШІ	Штучний інтелект
3PL	Треті сторони логістики (Third-Party Logistics)
5G	П'яте покоління мобільного зв'язку
AI	Artificial Intelligence (Штучний інтелект)
AR	Augmented Reality (Доповнена реальність)
B3W	Build Back Better World
Big Data	Великі дані
COVID-19	Коронавірусна хвороба 2019 року
CPI	Consumer Price Index (Індекс споживчих цін)
ESG	Environmental, Social, and Corporate Governance (екологічне, соціальне та корпоративне управління)
EU	European Union (Європейський Союз)
FDI	Foreign Direct Investment (Прямі іноземні інвестиції)
GDP	Gross Domestic Product (Валовий внутрішній продукт)
GII	Global Innovation Index (Глобальний індекс інновацій)
GPI	Global Public Investments Глобальні публічні інвестиції)
HDI	Human Development Index (Індекс людського розвитку)
ICT	Information and Communication Technology (Інформаційно-комунікаційні технології, ІКТ)
IoT	Internet of Things (Інтернет речей)
LLD	Locally Led Development (Локально-орієнтований розвиток)
LTG	Limits to Growth (Межі зростання)

McKinsey	McKinsey & Company
NBER	National Bureau of Economic Research (Національне бюро економічних досліджень)
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Організація економічного співробітництва і розвитку, ОЕСР)
R&D	Research and Development (Дослідження і розробки)
SDG	Sustainable Development Goals (Цілі сталого розвитку, ЦСР)
STEEP	Social, Technological, Economic, Environmental, Political
SWF	Sovereign Wealth Funds (Фонди суверенного багатства)
UN	United Nations (Організація Об'єднаних Націй, ООН)
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Конференція ООН з торгівлі та розвитку, ЮНКТАД)
VR	Virtual Reality (Віртуальна реальність)
WB	World Bank (Світовий Банк)
WEF	World Economic Forum (Світовий Економічний Форум)
WTO	World Trade Organization (Світова Організація Торгівлі, СОТ)

РОЗДІЛ 1

РОЗВИТОК ЯК ФУНДАМЕНТА- ЛЬНИЙ ІМПЕРАТИВ ГЛОБАЛЬНОЇ СПІВПРАЦІ

Володимир

Панченко

(1.1, 1.2, 1.4),

Наталія

Резнікова

(1.1, 1.3, 1.4)

1.1. Сутнісні характеристики розвитку в міжнародній економічній політиці

1.2. Теоретичні основи дослідження економічного розвитку

Теорії модернізації

Теорія інституційного розвитку Ніла Смелсера

Теорія модернізації Даніела Лернера

Теорія конвергенції

Теорія економічного розвитку з необмеженими запасами праці Вільяма Льюїса

Теорія стадій економічного зростання Волта Ростоу

Теорія полюсів зростання

Теорія ендогенного розвитку

Теорія центру-периферії Джона Фрідмана

Теорії місцевого розвитку

1.3. Класичні депендентистські теорії та (нео)структуралістські концепції залежності

Концепція периферійного капіталізму

Інновації, людський капітал та інклюзивне зростання

Концепція міжнародного економічного порядку

1.4. Еволюція теорій конкурентоспроможності: країна VS компанія

Практикум

1.1. Сутнісні характеристики розвитку в міжнародній економічній політиці

Розвиток посідає особливе місце ще у натуралістичній ідеології, яка охоплює тривалий період історії західних країн від Аристотеля до XIX ст, де досягнення у галузях науки і техніки стають двигуном економічного зростання та відображенням розвитку». Згідно з цією ідеологією, розвиток є незворотним і неминучим, подібно до природної еволюції, ототожнюючись з процесом, який викликає в ній зміни. Відповідно до принципів натуралістичної теорії – спрямованості (кінцевої мети), безперервності (безперервний процес), кумулятивності (ефект накопичення), розвиток є процесом безперервної зміни, яка має накопичувальний незворотний ефект, спрямований на кінцеву чітку мету.

У концепціях розвитку, що лягли в основу західних стратегій, **розвиток постає як ідеал для наслідування, як поняття, «готове до подання», «готове для використання», як рецепт, який дав їм змогу вийти з течії відставання і досягти «стану благополуччя» розвитку.** У такому баченні розвиток постає одночасно і як процес і як кінцева мета.

Одним з таких прикладів концепції розвитку і стратегії розвитку є промова президента США Г. Трумена у січні 1949 року, коли він говорив про запуск нової рішучої програми, за допомогою якої переваги наукових досягнень і промислового прогресу США слугуватимуть модернізації й економічному зростанню слаборозвинених регіонів. Прикметно, що у цій

промові вперше було запроваджено термін «пост-розвиток», що дало змогу чітко зрозуміти шляхи, які розробляються урядом США. Водночас, термін «слаборозвинені регіони», який було ініційовано президентом Г. Труменом, мав стати проміжною концепцією, яка з того часу ніколи не переглядалася та яка охоплює велику палітру способів життя народів Південної півкулі, приводячи її до єдиної категорії «недостатньо розвинений». Саме так виникла нова світова концепція, згідно з якою всі народи світу повинні діяти узгоджено і прагнути до однієї мети – розвитку.

У концепціях розвитку і пост-розвитку «розвиток» є неминучим, оскільки лише він стає кроком уперед для країн, які ще не мали змоги наслідувати приклад західного розвитку, а тому пост-розвиток – це інший шлях, засіб уникнення відсталості, якому відповідають більш глибокі форми економічної залежності. Поява концепції розвитку за ініціативою президента Г. Трумена очевидно не є чимось іншим, окрім частини довгого шляху, здійсненого концепцією розвитку для закріплення власних позицій як провідної тенденції західних суспільств. Якщо промова президента Г. Трумена трактується як проміжний елемент концепції розвитку на міжнародній арені, потрібно сказати, що нові ринки, які ототожнювалися, в основному, з орієнтованістю на меркантилістське сповідування цінностей, вже містили, певні варіанти розширення і глобалізації, які спостерігаються з того часу.

На думку В. Сакса, «розвиток» за західним шаблоном став телеологічним поняттям для усіх країн, що приймали рішення

розвиватись (тобто ідеологічним переконанням). Також він вважав, що розвиток без домінування – це як рух без напрямку, тому західна гегемонія була логічною після проголошення розвитку.

Втім, кінцева мета розвитку лежить не тільки в економічному вимірі, хоча теорія розвитку заснована на принципах економічної теорії: має існувати постійний процес обміну, що сприяє накопиченню, яке є одним з факторів виробництва і зростання; інші принципи додавалися на основі теорії поділу праці, де відбувався процес накопичення масового виробництва, яке й сприяло поділу праці; прогрес та інновації також стають двигунами економічного розвитку і зростання.

У процесі економічного розвитку економіка зазнає впливу ряду факторів – економічних, соціальних, політичних тощо, комбінація яких різниться від країни до країни, залежно від наявних в ній природних ресурсах, фінансових ресурсах, демографічної структури, якості робочої сили. Серед найважливіших економічних факторів, що впливають на економічне зростання, зазначимо: природні ресурси, енергетичні ресурси, технологічні ресурси, структуру накопичення капіталу, інфраструктурні особливості (транспорт і зв'язок), людські ресурси, структура робочої сили. Кожен фактор впливає на економічний розвиток або рівень життя в країні залежно від поточних економічних умов.

При стратегуванні економічного розвитку під «пасткою розвитку» мають на увазі постійний і стабільний стан низького рівня розвитку, довгострокового низького зростання або припинення зростання та спаду, що результується в стагнації

доходу. Знаходження в такому типі рівноваги зазвичай пов'язане з механізмами самопідсилення, пов'язаними з інституційними невдачами або стагнацією продуктивності, тому для того, щоб вийти з пастки, потрібний політичний шок або якась структурна зміна. Концепція «пасток» відрізняється від концепції «бар'єрів для конвергенції». Моделі конвергенції описують загальний стан переходу до унікальної стаціонарної рівноваги, що призводить до зменшення диспропорцій між усіма економіками. Навпаки, концепція «пастки» є складовою концепцій, які розглядають можливості для економік з нижчими доходами наздогнати лідерів завдяки поступовому скороченню розривів у доходах і продуктивності.

Теорії наздоганяння визначають багато різновидів траєкторій конвергенції. Моделі пасток опікуються здебільшого призупиненням або відтермінуванням процесу наздоганяння — уповільненням зростання після періоду швидкого злету, яке може виникнути на будь-якому рівні в системі або для системи в цілому. Уповільнення – це емпіричне поняття, яке загалом пов'язане з уповільненням зростання доходів, і у певному сенсі теорії уповільнення є емпіричним аналогом теорій конвергенції, наздоганяння або пастки, і кожна теорія по-різному концептуалізує «розвиток».

Пастки із середнім рівнем доходу виникають у країнах, які мають сплески зростання, за якими слідує період стагнації чи навіть спаду, або у країнах, які застрягли на низьких темпах зростання, що означає, що замість постійного просування сходинками розвитку, їхній ВВП на душу населення з часом просто змінюється у вузькому діапазоні — падаючи і спадаючи.

Економіки із середнім рівнем доходу досягають такого рівня розвитку, коли витрати на виробництво перевищують показники в країнах із низьким рівнем доходу і доходом нижче середнього, тоді як їх рівень кваліфікації та інноваційний потенціал залишаються нижчими, ніж у країнах з високим доходом.

Саме в цьому сенсі вони структурно затиснуті між цими двома групами. Країни з низьким рівнем доходу часто проходять через швидкі стрибки зростання («економічне диво») протягом кількох років, але їхній успіх може підірвати подальший прогрес, якщо вони не доповнюють вищу заробітну плату вищими технологічними інноваціями та вищою загальною продуктивністю. Потрапляння в пастку проявляється у вигляді тривалого уповільнення продуктивності. Іншими словами, наближаючись до рівня середнього доходу, економіки не можуть продовжувати початкові стратегії зльоту, які складаються з переміщення робочої сили з сільськогосподарського сектору в експортно-орієнтовану промисловість, використовуючи іноземні технології. Такі економіки не є ані такими продуктивними, ані такими інноваційними, як економіки з високим і дуже високим доходом, але ціни на працю та землю в них не такі низькі, як у країнах з нижчими доходами. Оскільки ці економіки досягають статусу із середнім рівнем доходу, вони підривають свою порівняльну перевагу у зрілих, трудомістких галузях, тобто тих, які загалом покладаються на низькооплачувану робочу силу та стандартизовані технології. І все ж вони не можуть компенсувати це шляхом проникнення в нові інноваційно-інтенсивні сектори,

які спираються на передові знання, що є ключовим механізмом повного наздоганяння, описаного в теоріях конвергенції. Економіка на перетині двох стратегій розвитку стоїть перед вибором впровадження вже існуючих технологій або передових інновацій. На ранніх стадіях розвитку фірми переважно інвестують у придбання існуючих технологій: оскільки економіка розвивається та наближається до технологічного рубежу, вона все більше покладається на інновації та заохочує інноваційно орієнтованих підприємців. Невчасний перехід від стратегії впровадження існуючих на ринку технологій до стратегії, орієнтованої на інновації, може призвести до потрапляння у «пастку неконвергенції», яка характеризується низьким зростанням через вибір підривних, але провальних інновацій. При цьому існує **наздоганяючий цикл змін у промисловому лідерстві**, що визначається нездатністю діючих лідерів реагувати на зміни в технологіях, задовольняти існуючий і зростаючий попит, а також враховувати зміни в регуляторному середовищі (*ринкові повали, провали уряду*).

Економіки із середнім рівнем доходу стикаються з одними з найскладніших викликів розвитку: просування по сходах продуктивності вимагає значно більших інвестицій на одного працівника, ніж на ранніх стадіях розвитку, оскільки для цього потрібні інші навички. Підвищення продуктивності фірм також вимагає більших інвестицій в апаратне та програмне забезпечення. І, зрештою, все суспільство потребує більше інвестицій в інфраструктуру, освіту та інституції, щоб підтримувати більш якісні, інноваційні та економічно чутливі процеси зростання.

Радше поетичне, а ніж економічно обґрунтоване, поняття «драбина економічного розвитку» базується на шумпетеріанському підході до пояснення природи походження інновацій, що налічує п'ять стадій або ступенів, а також містить шосту стадію: (1)праця; (2) обробка ресурсів; (3) збірка; (4) дослідження і розробки; (5) індустрії, що базуються на інформаційно-комунікаційних технологіях, а також (6) індустрії, що знаходяться на початковій стадії розвитку зелених технологій і технологій охорони здоров'я, які лише формуються. Перша та друга сходинки (тобто трудомістке виробництво, важка та хімічна промисловість) були розроблені в рамках **Rax Britannica** з її стратегією етноцентричної індустріалізації та «відкидання сходів» від економік, що розвиваються. Вищі (з третьої по шосту) сходинки виникли під час **Rax Americana**, яка поширювала ідеологію масового споживання та заохочувала транснаціоналізацію світової економіки. «Внутрішньогалузева драбина» концептуалізується для кожної сходинки «міжгалузевої драбини», і саме тут впроваджуються транскордонні ланцюжки поставок, щоб використовувати як «наділені», так і «набуті» або «штучно створені» конкурентні переваги.

1.2. Теоретичні основи дослідження економічного розвитку

Упродовж тривалого періоду економічні принципи, розроблені першими теоретиками політекономії А. Смітом, Д. Рікардо і Ж.-Б. Сеєм, були підґрунтям теорії економічного розвитку і розвитку взагалі, оскільки тоді розвиток

прирівнювався саме до економічного розвитку. На початку лібералізму в економіці важливість поділу праці як фактора зростання виробництва була доведена самим А. Смітом. Закон гармонії інтересів, який сприяє виробництву й обміну, був запропонований Ж.-Б. Сеєм, а закон порівняльних переваг, який мотивує спеціалізацію виробництва і розширення торгівлі, був представлений Д. Рікардо. Усі ці закони є засадничими основами класичної економіки, що втілились у теорії економічного лібералізму – теорії, що виникла на основі теорії природного розвитку (натуралізму) з визнанням певного природного порядку, де домінує закон «невтручання», а порядок речей, у цьому випадку – економічний порядок, встановлюється самостійно природним шляхом. Вбачалося, що ці принципи будуть реалізовані та навіть досягнуть свого апогею з настанням промислової революції, яка сприятиме створенню організованої системи економічного виробництва та увійде у сферу промислового виробництва.

Теорії модернізації

Теорії модернізації намагались пояснити процес переходу суспільств від традиційного до сучасного стану, фокусуючись на внутрішніх чинниках розвитку. Основна ідея теорій модернізації полягає в тому, що всі країни можуть пройти однаковий шлях модернізації — від аграрних суспільств до індустріальних і постіндустріальних — через технічні інновації та зміну економічної структури, що відбувається природним шляхом. Класичні основи теорій модернізації закладені О. Контом, Г. Спенсером, К. Марксом, М. Вебером та Е. Дюркгеймом.

Серед теорій модернізації існує декілька ключових підходів, які розглядають різні аспекти розвитку, включаючи не лише економічні, але і соціальні чинники. Окрім класичних теорій, таких як теорія стадій економічного зростання Волта Ростоу та теорії полюсів зростання, до них додаються концепції, які підкреслюють вплив на процес модернізації інституцій, культури та соціальних змін, які сприяють соціальному прогресу і як наслідок – економічному розвитку.

Розвиток теорій модернізації та їх відповідь на виклики часу проходив кілька етапів.

На першому етапі, який тривав до середини ХХ століття, модернізація розглядалася як лінійний процес переходу від традиційного до сучасного суспільства.

На другому етапі, у 1960-1970-х роках, теорія зазнала критики через виявлені невідповідності та спрощеність у поясненні соціальних змін, внаслідок цього відбувалося розширення теорії в напрямку важливості інституцій для економічного зростання і поступовості процесу та зв'язок між економічним розвитком і соціальними змінами (Н. Смелсер) [291] і (Д. Лернер) [228].

На третьому етапі, який триває з 1980-х років до сьогоднішнього дня, визнається множинність шляхів модернізації, які враховують національні особливості та вплив культурних і соціальних традицій. При цьому паралельно розвивалася низка теорій, які відносяться до теорій залежності, включаючи теорії периферійного капіталізму.

Теорія інституційного розвитку Ніла Смелсера

Теорія інституційного розвитку Ніла Смелсера підкреслює важливість інституцій для економічного зростання та соціальної стабільності, вважається, що соціальні інститути є вирішальними для модернізації, оскільки вони виконують роль механізмів адаптації до нових умов і впровадження змін у суспільстві. Відповідно, необхідне зміцнення інституційної бази суспільства для того, щоб підтримати соціально-економічні перетворення, що включає систему освіти, систему державного управління та умови для діяльності підприємств. Також Н. Смелсер підкреслював, що модернізація є поступовим процесом, у якому інституції допомагають адаптуватися до змін, зберігаючи при цьому стабільність у суспільстві і зазначав, що економічне зростання не настане без відповідних змін у соціальних структурах, оскільки інституції сприяють розвитку соціальних норм та цінностей, що відповідають новим економічним реаліям.

Теорія модернізації Даніела Лернера

У теорії модернізації Даніела Лернера підкреслюється зв'язок між економічним розвитком і соціальними змінами, включаючи освіту, урбанізацію та участь населення у політичних процесах. Лернер також вважав, що **модернізацію стимулює поширення комунікаційних технологій**, оскільки вони сприяють зростанню соціальної мобільності та політичної активності. **Підкреслюється важливість урбанізації як механізму, що сприяє модернізації**, оскільки в умовах переходу від переважно аграрного населення до міського створюються умови для формування соціальних зв'язків і

спільнот нового типу і підвищення соціальної мобільності. Одним із важливих аспектів теорії Лернера є розвиток емпатії як якості, що дозволяє людям брати участь у політичному та соціальному житті, тим самим сприяючи демократичним процесам і відповідно – економічній модернізації.

Теорія конвергенції

Теорія конвергенції стверджує, що в процесі економічного розвитку різні країни стають дедалі більш схожими за своїми соціально-економічними структурами. Це передбачає зближення капіталістичних і соціалістичних систем, а також уніфікацію політичних і соціальних інститутів у процесі модернізації.

Конвергенція передбачає, що економічний розвиток призводить до схожих структурних змін, таких як розвиток промисловості, освіти та соціального забезпечення, незалежно від початкових відмінностей між країнами в економічному статусі та соціальній політиці, а також незалежно від способів втілення індустріалізації – за рахунок капіталістичних чи соціалістичних підходів організації. Також існує тенденція до уніфікації соціальних норм та цінностей, що є наслідком глобалізації та взаємодії країн у світовій економіці. При цьому справедливою є критика теорії конвергенції за те, що вона не враховує специфіку кожної країни, яка може впливати на процеси модернізації, та не враховує можливість альтернативних шляхів розвитку.

Теорія економічного розвитку з необмеженими запасами

праці Вільяма Льюїса

Теорія економічного розвитку Вільяма Артура Льюїса [229], також відома як "Теорія економічного розвитку з необмеженими запасами праці", розглядає розвиток країн із надлишком праці та нестачею капіталу, до яких традиційно відносяться країни глобального Півдня (країни, що розвиваються). Теорія ґрунтується на класичних уявленнях про економічний розвиток, але ключовим фактором зростання в країнах, що розвиваються, вважається надлишок праці, тобто робоча сила, яка займається низькопродуктивними заняттями в аграрних країнах, не забезпечує значної економічної цінності і не створює великої доданої вартості. Працівники, зайняті в сільському господарстві, або ті, які виконують дрібні роботи, недовикористовуються в економічному сенсі, таким чином, їх перехід у промисловий виробничий сектор не призведе до скорочення загального обсягу продукції. Дослідник розділяє економіку на два сектори: традиційний (застарілий) сільськогосподарський сектор, де переважає надлишок праці і низька продуктивність, і сучасний індустріальний сектор, що використовує капітал та продуктивну працю. Метою розвитку, і відповідно спрямування уваги держави і її економічних стратегій, є поступове перенаправлення робочої сили в індустріальний сектор, де вона може приносити більшу додану вартість. При цьому ця надлишкова праця буде ефективною, бо коли підприємці реінвестують свій прибуток у розширення індустріального сектора, зростає попит на робочу силу, і створюється нова можливість переходу надлишкових працівників із сільського господарства до промисловості, що в

свою чергу підвищує продуктивність. У результаті такого циклічного процесу економіка зростає, залучаючи дедалі більше робочої сили та збільшуючи загальний рівень доходу. Наявність надлишкової праці дозволяє утримувати заробітну плату на стабільному рівні, що стимулює зростання капіталу і дає змогу збільшувати кількість працівників у промисловості без значного підвищення витрат на робочу силу.

Згідно з теорією В.А. Льюїса, капітал і технічний прогрес працюють спільно, створюючи синергію — інвестиції в технічні вдосконалення потребують вкладення капіталу, але при цьому сприяють підвищенню продуктивності. Це, у свою чергу, забезпечує додатковий капітал для розширення індустріального сектора та подальшого економічного зростання.

Теорія економічного розвитку В.А. Льюїса здійснила значний внесок у розуміння процесу індустріалізації в країнах із великим сільським населенням та надлишковою робочою силою. Однак із часом вона зазнала критики за свої обмеження і припущення, що перестали відповідати реаліям глобалізації та індустріалізації. Одним із ключових зауважень є те, що у багатьох країнах надлишок робочої сили в сільському господарстві не є настільки значним, як це припускав В.А. Льюїс на основі даних першої половини 20 століття. Його теорія передбачала, що працівники можуть бути переведені до індустріального сектора без втрат, але насправді це може призвести до нестачі робочих рук у сільському господарстві, особливо якщо перехід відбувається занадто швидко. Приклади успішної індустріалізації за рахунок різкого і часто примусового переведення працівників в промисловість і наступні проблеми з

продовольчою безпекою країн були непоодинокими.

Модель В.А. Льюїса зосереджується на економічних аспектах, але не враховує важливість інститутів, культури та політики. У сучасних умовах інституційна база, правове середовище та соціальні цінності мають велике значення для успішного економічного розвитку, про що свідчили інші теорії. Ігнорування цих факторів може призвести до соціальної нестабільності під час швидких економічних змін.

Також на відміну від оптимістичних припущень В.А. Льюїса, заробітна плата в індустріальному секторі не залишається стабільною завдяки надлишковій праці. Вимоги робітників щодо умов праці та рівня оплати зростають, що супроводжується підвищенням зарплат. Крім того, у теорії приділено мало уваги необхідності підготовки робочої сили, інвестиціям в освіту та розвиток людського капіталу. Сучасні підходи до економічного зростання наголошують, що підвищення продуктивності вимагає кваліфікованої робочої сили, яка здатна впроваджувати нові технології і стимулювати інновації, що є довготривалим і витратним процесом, причому який повинен плануватись за активної участі центральних і місцевих органів влади.

І нарешті **концепція двосекторної економіки** застаріла, адже чіткий поділ економіки на сільське господарство та промисловість був характерним для періоду до середини ХХ століття. Надалі економіка ставала все більш складною і включала численні сектори, такі як послуги, інформаційні технології та фінансовий сектор, які стали двигунами зростання.

Постіндустріальні теорії розвитку теж описують

важливість переходу працівників з одного сектора в інший, однак вони змістили акцент з необхідності зростання індустріального сектора, який об'єктивно був передовим сектором в порівнянні з аграрним для свого історичного періоду, на розвиток технологій, IT-сектора, сервісних секторів.

Теорія стадій економічного зростання Волта Ростоу

Теорія стадій економічного зростання Волта Ростоу є однією з основних моделей економічного зростання (W. W. Rostow) [273]. В моделі стверджується, що економічна модернізація проходить п'ять основних етапів:

1. Традиційне суспільство.
2. Передумови зростання.
3. Початок зростання.
4. Перехід до зрілості.
5. Епоха високого рівня масового споживання.

В. Ростоу стверджує, що країни проходять через кожен із цих етапів з особливостями, які виникають для процесів інвестування, споживання, соціальних процесів у кожній країні. Стадії економічного зростання можуть бути застосовані до всіх суспільств і всіх нерозвинених країн.

З точки зору цієї теорії, відхилення від розвитку між різними суспільствами носять перехідний характер і, зрештою, вирівнювання умов є неминучим, при розробці економічних стратегій лише необхідно врахувати в якій стадії перебуває країна. *Однак не всі умови мають місце на кожному етапі, а самі етапи та перехідні періоди між ними можуть мати різну тривалість для різних країн і для регіонів.*

Модель В. Ростоу є однією із структуралістських моделей

економічного зростання, важлива її особливість полягає в тому, що економічне зростання спочатку здійснюється в кількох секторах. Модель базується на постулатах ліберальної школи економіки, вважаючи основним чинником вільну торгівлю А. Сміта.

Теорією заперечується позиція Фрідріха Ліста [24], що країни, які залежать від експорту сировини, можуть бути неспроможними на розвиток, оскільки у разі «природного», некерованого розвитку них виникає «голландська» хвороба, тобто вони не мають змоги переходити від сировинного сектора, який приносить основні доходи, до більш інноваційного, нерозвинутих країнам доведеться залежати від експорту сировини для фінансування розвитку виробничих секторів на ранніх етапах розвитку. При цьому використання теорії стадій економічного зростання для розробки економічних стратегій не заперечує позиції Кейнса стосовно державного втручання у розвиток.

Теорія полюсів зростання

Теорії місцевого розвитку, які є частиною сучасних підходів до модернізації, враховують регіональні економічні і соціокультурні чинники, що впливають на розвиток. Теорія полюсів зростання [245] Франсуа Перру підкреслює важливість міських та індустріальних центрів для модернізації. Основна ідея теорії полягає в тому, що економічний розвиток, або зростання, не є рівномірним по всьому регіону (*це може бути територія однієї або кількох країн, для яких потрібно підготувати економічну стратегію*), а відбувається навколо певного полюса (*або кластера*). Цей полюс часто характеризується основними

(ключовими) галузями, навколо яких розвиваються пов'язані з ними галузі, переважно через прямий та непрямий вплив. Основні галузі можуть включати широкий спектр секторів, таких як автомобілебудування, авіабудування, агробізнес, електроніка, сталеливарна, нафтохімічна промисловість тощо.

Вплив основних галузей на пов'язані галузі буває прямим і непрямим. Прямий вплив полягає в тому, що базова галузь купує товари та послуги у своїх постачальників (галузі, пов'язані з видобутком) або надає товари та послуги своїм клієнтам (галузі, пов'язані з переробкою та збутом). Непрямі ефекти можуть включати попит на товари та послуги з боку людей, зайнятих у базовій та пов'язаних галузях, які підтримують розвиток і розширення економічної діяльності, наприклад, роздрібною торгівлі.

Розширення основної галузі призводить до збільшення обсягів виробництва, зайнятості, пов'язаних з цим інвестицій, а також нових технологій і нових промислових секторів. Через ефект масштабу та агломераційну економіку поблизу полюсу зростання регіональний розвиток є незбалансованим. Значну роль у цьому процесі може відігравати транспорт, особливо транспортні термінали. Чим більше діяльність залежить або пов'язана з транспортом, тим вірогіднішим і сильнішим є цей зв'язок. На більш пізньому етапі можлива поява вторинних полюсів зростання, головним чином, якщо з'являється вторинний промисловий сектор з власними пов'язаними галузями, що сприяє регіональному економічному розмаїттю. Глобальні ланцюги поставок поставили під сумнів кілька аспектів теорії полюсів зростання, оскільки зростання і зв'язки,

породжені основною галуззю, можуть стосуватися видів діяльності, розташованих в інших місцях.

На думку Ф. Айдало, теорія полюсів зростання – це одночасно теорія економічного розвитку, а також теорія просторового поширення зростання і розвитку. З позиції просторового розташування теорія полюсів зростання припускає, що зростання зосереджено у просторі, а з точки зору економічного розвитку, полюс – ніщо інше, як індуктивний механізм зростання (тобто коли одночасна дія великої кількості економічних суб'єктів складається в їх суму). Теорія полюсів зростання була дуже популярна і широко використовувалася у світі як обґрунтування розвитку. Однак, **розвиток полюсів зростання має і негативні наслідки**, як-от поляризація розвитку в спеціально відведених місцях, що сприяє створенню недорозвинутих (маргінальних) просторів у інших місцях, тому використання теорії полюсів зростання як бази для розробки теорії економічного розвитку країни не завжди забезпечувала бажані результати.

Теорія ендогенного розвитку

Теорія ендогенного росту виникла в 1980-х роках як альтернатива неокласичним теоріям зростання. Економіст Пол Ромер, який пізніше отримав Нобелівську премію за свою наукову роботу, висунув аргумент, що технологічні зміни – це не просто продукт незалежних наукових розробок. Він намагався довести, що державна політика, включаючи інвестиції в R&D та закони про інтелектуальну власність, допомагає сприяти ендогенним інноваціям і підтримувати постійне економічне

зростання. У його теорії стверджувалося, що розриви в багатстві між розвинутими і слаборозвиненими країнами можуть зберегтися, якщо здійснювати інвестиції лише в фізичний капітал, а не у відповідну інфраструктуру для забезпечення внутрішніх основ розвитку.

Ендогенна теорія розвитку стверджує, що економічне зростання значною мірою залежить від національних політик і здатності країни стимулювати інновації та технологічний розвиток. Вона є важливим доповненням до класичних підходів, оскільки підкреслює вплив інститутів та політик на модернізацію. з'явилася наприкінці ХХ століття, акцентує увагу на внутрішніх чинниках економічного зростання, таких як інвестиції в людський капітал, інновації та розвиток знань [270].

Згідно з цією теорією, економічне зростання генерується зсередини системи як прямий результат внутрішніх процесів. Більш конкретно, теорія зазначає, що *посилення фінансового та людського капіталу і інновацій призведе до економічного зростання за допомогою розвитку нових технологій та ефективних засобів виробництва.* Згідно з теорією ендогенного зростання економічне зростання є насамперед результатом внутрішніх сил, а не зовнішніх. Підвищення продуктивності може бути безпосередньо пов'язане зі швидкими інноваціями та більшими інвестиціями в людський капітал з боку уряду і приватного сектора, ця точка зору суперечить неокласичній економіці. Державна політика має заохочувати підприємництво як засіб створення нових підприємств і важливе джерело нових робочих місць, інвестицій та подальших інновацій, а інвестиції в

людський капітал є життєво важливою складовою зростання.

Економіка, заснована на знаннях, побічні ефекти від інвестицій у технології та людей продовжують генерувати доходи і відповідно інвестиції в ці сфери повертаються інвесторам в особі держави чи бізнесу. Особливо важливу роль відіграють нові впливові сектори, засновані на знаннях, такі як телекомунікації, програмне забезпечення та інші високотехнологічні галузі. Важливе значення мають інвестиції приватного сектора в дослідження і розробки (R&D) як важливе джерело технологічного прогресу, захист права власності та патенти (для забезпечення стимулів для підприємств і підприємців брати участь у R&D).

Особливістю застосування теорії ендогенного розвитку є те, що за рахунок державної політики можливо підвищити темпи зростання країни лише тоді, коли вони призводять до більш інтенсивної конкуренції на ринках і допомагають стимулювати інновації в виробництві товарів і послуг, а також у економічних і соціальних процесах, тоді зростає віддача від масштабу капіталовкладень, особливо в інфраструктуру, в освіту, охорону здоров'я та телекомунікації.

Теорія центру-периферії Джона Фрідмана

Теорія центру-периферії, розроблена Дж. Фрідманом, пропонує опис ендогенного розвитку через сприйняття встановлених відносин між країнами у контексті підтримки нерівності. Відповідно до його принципів, **ендогенний розвиток є територіальним, загальним і демократичним.** Отже, основою розвитку є територія, саме в особливому просторі розвиток зароджується і втілюється.

Розвиток — це результат кожного компонента територіального простору, інакше кажучи, природних, культурних, економічних і соціальних компонентів.

Ендогенний розвиток базується на фундаментальних потребах людей (харчування, житло, освіта, робота), а не на потребах зростання ринку. Він спрямований на підвищення вартості місцевого потенціалу з точки зору природних ресурсів, з точки зору місцевої культури, а також з точки зору місцевих знань.

Ендогенний розвиток — розвиток, який має бути інтегрованим, здійснюється у маленькому масштабі і може іноді призводити до автаркії. Ендогенний розвиток іноді здійснюється у сфері неофіційної (тіньової) економіки та поза нормами офіційної економіки.

При цьому Дж. Фрідман стверджує, що у взаємодії Центру і Периферії відбувається домінування інноваційних суспільств (інновації не лише технологічні, але й інституційні). Тільки Центри мають владу над своїм власним розвитком, а Периферія, яка є неспроможною до нововведень, залежить від рішень з Центрив. Центр здійснює регулювання всіх сфер життя суспільства в інституційному плані, що впливає на соціальні й економічні умови життя людей у регіоні.

Теорії місцевого розвитку

Теорії місцевого розвитку також можна розглядати у контексті модернізації, оскільки вони стосуються соціально-економічних процесів на локальному рівні і підкреслюють важливість адаптації до місцевих умов для досягнення розвитку.

Вони доповнюють класичні теорії модернізації, вносячи децентралізований підхід та акцентуючи увагу на значенні локальних інституцій та культурних особливостей. Ці теорії розглядають модернізацію як процес, що може бути стимульований на місцевому рівні через активізацію місцевих ресурсів та залучення місцевих спільнот до процесу розвитку. Теорії місцевого розвитку підкреслюють важливість взаємодії між місцевими органами влади, бізнесом та громадами для створення економічних умов, що сприяють модернізації. Вони орієнтуються на децентралізований підхід до розвитку та на підтримку інновацій на місцевому рівні.

Згідно з визначенням Світового банку, стратегії місцевого економічного розвитку (МЕР) дають місцевим органам влади, приватному та державному секторам, а також місцевим громадам можливість працювати разом для покращення місцевої економіки. МЕР зосереджується на підвищенні конкурентоспроможності, збільшенні сталого зростання, створення робочих місць та забезпечення, щоб зростання було інклюзивним, все це на місцевому рівні.

МЕР визначається як структурний процес зростання, який, завдяки повному використанню місцевих ресурсів, призводить до постійного збільшення ресурсів, добробуту людей, що живуть на певній території або в регіоні країни.

Процес МЕР включає три виміри:

1) економічний (засоби виробництва, які дозволяють місцевим підприємствам ефективно використовувати місцеві ресурси, отримувати економію на масштабах виробництва та підвищувати продуктивність і конкурентоспроможність на

ринку);

2) соціокультурний (характеризується соціальною та економічною мережею, в якій місцеві цінності та інститути підтримують керований процес);

3) адміністративно-політичний (включає місцеві ініціативи, які створюють відповідне місцеве та бізнес-середовище для сприяння місцевому економічному розвитку).

МЕР традиційно визначається як зміни, що впливають на спроможність місцевої економіки збільшувати економічне зростання, генерувати зайнятість та збільшувати добробут місцевих мешканців. МЕР ґрунтується на чотирьох факторах: 1) місцеві ресурси та місцевий контроль; 2) створення нового багатства; 3) розбудова нового потенціалу; 4) розширення ресурсів.

Ці визначення мають кілька спільних аспектів які, як правило, не входять до визначення економічного розвитку країни (національного економічного розвитку, НЕР):

1. Перший аспект – це географічна прив'язка процесу випереджаючого розвитку. Країни зазвичай поділяються географічно, політично або адміністративно на різні територіальні рівні або просторові одиниці (такі як штати, регіони, провінції, райони, муніципалітети тощо), а мешканці (економічні, політичні та соціальні агенти) ототожнюються з цими територіями.

НЕР обґрунтовує необхідність місцевого підходу до процесу економічного розвитку тим, що по-перше потрібно враховувати специфічні особливості певних територій, які можуть впливати на адекватне функціонування ринкових механізмів чи політик,

сформульованих для певної території без врахування місцевих особливостей. проблеми зайнятості мають багатовимірний характер і зазвичай мають високий рівень невідповідності між попитом і пропозицією. Такі фактори, як забезпечення умовами для навчання, житлом, мобільність, охорона здоров'я, обмеження мінімальної заробітної плати та інші можуть бути ідентифіковані та керовані точно і чітко лише в безпосередній близькості до зацікавлених сторін, а це означає, що ініціативи повинні плануватися, виконуватися і координуватися на місцевому рівні. Це важливо і для НЕР, який відбувається в глобальному економічному контексті, для якого місцевий підхід дозволяє досягти більшої синергії між основами ринків.

2. Другий аспект стосується надання суспільних благ і послуг на місцевому рівні. Уряди використовують різноманітні інструменти для досягнення цілей ефективного та справедливого розподілу ресурсів в економіці, що передбачає надання суспільних благ та послуг, таких як інфраструктура (дороги, мости тощо) та соціальні послуги (освіта, охорона здоров'я тощо), більшість з яких надаються на місцевому рівні і в основному приносять користь мешканцям тих територій, на яких вони надаються. Таким чином, різниця між суспільними благами та послугами, які впливають на мешканців територій країни чи просторових одиниць, є ще одним аспектом, який не враховується у визначеннях і теоріях НЕР.

3. Третьою специфічною особливістю МЕР (на відміну від НЕР) є те, що він чітко враховує роль та участь місцевих мешканців (економічних, політичних, соціальних агентів та громадян) у процесі місцевого розвитку.

По-перше, місцеві жителі вимагають від влади (на всіх рівнях) товарів і послуг для підтримки підприємницької діяльності та зменшення нерівності в доходах на місцевому рівні.

По-друге, через діяльність та участь конкретних суб'єктів, а також через альянси та партнерства між суб'єктами на місцевому рівні та партнерства між агентами на місцевому рівні, вони можуть також сприяти збільшенню пропозиції суспільних благ і послуг, стимулювати місцеве економічне зростання та зростання послуг, а також впливати на економічну політику на місцевому та національному рівні.

4. Четвертий аспект, який відрізняє МЕР від НЕР, є міждисциплінарний підхід першого. Для того, щоб оцінити географічний або просторовий вимір процесу МЕР, ключові інструменти для аналізу процесу розвитку беруться зі сфер регіональної, міської, сільської та географічної економіки, це суттєво відрізняється від підходу з точки зору використання і планування коштів центрального бюджету. Для підготовки і впровадження МЕР має застосовуватись широкий набір інструментів зі сфери політекономії, соціології та психології

1.3. Класичні депедентистські теорії та (нео)структуралістські концепції залежності

Базовою рамкою, на основі якої розвинулися концепції розвитку, залежного від історичного контексту, є класичні депедентистські теорії. Структуралістські та неоструктуралістські концепції, які виникли після «класичних» теорій, є адаптаціями ідеї залежності до різних економічних

умов і стадій глобалізації.

У концепції «розвитку недорозвиненості» (Андре Гундер Франк), стверджується, що бідність та залежність периферійних країн є наслідком економічного зростання центрів через експлуатацію периферії.

У концепції "залежного розвитку" Фернандо Енріке Кардозу і Енцо Фалетто допускається можливість обмеженого розвитку периферії за умов державного втручання та індустріалізації.

Концепція "капіталістичної відсталості" Самір Аміна фокусується на ролі міжнародних монополій у збереженні залежності периферії від центру.

Концепція асиметричних умов торгівлі Рауля Пребіша пояснює, чому країни периферії зазнають погіршення умов торгівлі та залишаються залежними від імпорту товарів із розвинених країн.

Теорії капіталізму суброзвитку пояснюють, як капіталізм у периферійних країнах підтримує недорозвиненість, слугуючи інтересам центру.

Структуралістська концепція залежності є підходом, що включає кілька ключових ідей і принципів. Її ключові компоненти — концепція центр-периферія та принцип імпортозаміщення — є складовими структуралізму, а не окремими теоріями чи концепціями.

Т. Дос Сантос виділив три типи структурної залежності: колоніальну, фінансово-промислову та нову залежність за участю ТНК [187] (див. Табл. 1.3.1).

Таблиця 1.3.1

Характеристика структурної залежності за

Т. Дос Сантосом

Тип структурної залежності	Характеристика структурної залежності	Вектор виробничої орієнтації
1	2	3
Колоніальна	За своєю природою є експортом товарів, коли комерційний і фінансовий капітал разом з колоніальною державою визначають економічні відносини між європейськими країнами і колоніями шляхом утримання монополії на торгівлю, а також монополії метрополії на землю, природні ресурси, робочу силу (кріпаків і рабів) у колонізованих країнах.	Орієнтація на виробництво експортних товарів. В епоху колоніалізму – золото, срібло, тропічна продукція. Структура виробництва країни характеризувалася закріпленою спеціалізацією і монокультурністю у цілих регіонах. Експортоорієнтовані галузі; натуральне господарство, що забезпечувало експортоорієнтовані галузі робочою силою за сприятливої міжнародної кон'юнктури і куди переміщувався надлишок робочої сили під час несприятливої кон'юнктури на міжнародних ринках. Орієнтація на виробництво експортних товарів.

Продовження Табл. 1.3.1

1	2	3
Фінансово-промислова залежність	<p>Утвердилася у кінці дев'ятнадцятого століття і характеризувалася концентрацією значного капіталу у державах-гегемонах та експансією цього капіталу за кордон шляхом здійснення інвестицій у виробництво сировинних товарів і сільськогосподарської продукції для споживання у державах-гегемонах. Виробнича структура у залежних країнах все більше концентрувалася на виробництві товарів на експорт, що давало привід називати ці країни "експортними економіками".</p>	<p>В епоху фінансово-промислової залежності – сировинні товари і сільськогосподарська продукція. Структура виробництва країни характеризувалася закріпленою спеціалізацією і монокультурністю у цілих регіонах. Структуру виробництва становлять експортоорієнтовані галузі; тваринництво і деякі обробні галузі промисловості, які залежали від галузі, що орієнтована на експорт, якій вони продавали свою продукцію.</p>
Залежність за участю ТНК	<p>Форма залежності, що утворилася у післявоєнний період, характеризується участю ТНК, які інвестували кошти в галузі промисловості, спрямовані на внутрішній ринок країн, що розвиваються.</p>	<p>Ця форма залежності є за своєю суттю технологічно-виробничою. Орієнтація на потреби міжнародного ринку товарів і капіталів. Структуру виробництва становлять експортоорієнтовані та імпортозаміщувальні галузі. Можливість нового інвестування залежить від наявності фінансових ресурсів в іноземній валюті для купівлі обладнання і вторинної сировини, що не виробляється всередині країни.</p>

Джерело: укладено автором

Концепція периферійного капіталізму

Концепція периферійного капіталізму фокусується на особливостях капіталізму в периферійних країнах, який залежить від зовнішніх ринків і виробляє продукцію, орієнтовану на експорт до розвинених країн, часто на шкоду внутрішньому розвитку. Ця концепція пояснює, як капіталізм у

країнах периферії відрізняється від капіталізму в розвинених країнах, оскільки він часто спрямований на обслуговування зовнішніх ринків та ресурсів, що підкріплює залежність. Концепція периферійного капіталізму розглядає економіку периферійних країн як таку, що функціонує в інтересах центру, а не для власного внутрішнього розвитку. Це ключова концепція в рамках неоструктуралістського підходу.

Інновації, людський капітал та інклюзивне зростання

Неоструктуралізм акцентує увагу на розвитку внутрішнього потенціалу економіки через інвестиції в інновації, науку та освіту. Це дозволяє країнам адаптуватися до вимог глобальної економіки і створювати умови для інклюзивного зростання. «Інновації, людський капітал та інклюзивне зростання» – це не окрема концепція, а принцип або інструмент неоструктуралізму, спрямований на підвищення конкурентоспроможності країн, що розвиваються, без зосередження на відокремленні від глобальної економіки.

Дж. Стігліц [297] аналізує перехід від традиційної моделі економічного зростання, заснованої на експорті продукції виробничого сектору, до сучасної стратегії інклюзивного розвитку, обґрунтовуючи це тим, що зростання нерівності, автоматизація та екологічні виклики вимагають нових підходів, орієнтованих на людський капітал, технології та сталий розвиток. У другій половині ХХ-го століття Японія, Південна Корея, Тайвань і Китай демонстрували стрімке зростання саме завдяки акценту на виробництві експортоорієнтованої продукції за рахунок використання сукупності порівняльних

переваг — низької вартості робочої сили, системи стимулів в межах індустріальної політики, інвестицій в освіту та інфраструктуру. Водночас трансформаційні зміни в протіканні глобалізаційних процесів, як то **автоматизація і скорочення зайнятості у виробничому секторі** (сучасні технології значно скоротили потребу в робочій силі у виробничому секторі; у розвинених країнах частка працівників у промисловості знижується, як це сталося із сільським господарством у ХХ-му столітті), **вертикальна дезінтеграція виробничих процесів** (розширення міжнародних ланцюгів поставок знизило залежність розвинених країн від перенесення виробництва в країни, що розвиваються; компанії розбивають виробничі процеси між різними країнами, що знижує значення окремої нації як виробничого центру), а також **соціальні виклики** (технології автоматизації сприяють концентрації багатства серед власників капіталу, залишаючи робітників без стабільних доходів) і **зміни в специфіці попиту** (низький рівень споживання продукції в країнах, що розвиваються, обмежує можливості для експорту) стали тригером для модифікації моделі розвитку обумовлюють необхідність **розширення концепції розвитку** — врахування не лише матеріальних аспектів, але й людського, соціального, інтелектуального капіталу і підвищення ролі інклюзивної освіти у формуванні кваліфікованої робочої сили, а також врахування чинників, що сприяють підвищенню **екологічної стійкості і** переходу до «зеленої економіки» (енергозбереження, зменшення викидів CO₂, сталий аграрний сектор). Нова модель розвитку має передбачати реалізацію інноваційних змін — підтримку інновацій через ефективне управління, зменшення корупції,

прозорість і підзвітність урядів.

Економічна стратегія XXI-го століття, за підходом Дж. Стігліца, має враховувати: (1) інклюзивне зростання (забезпечення доступу до економічних можливостей для всіх верств населення, особливо маргіналізованих груп; розвиток інновацій (ІТ, екологічні технології, медицина); (2) зміщення фокусу від проектів, які підтримують конкретні індустрії, до політик, що створюють сприятливе середовище для розвитку; (3) співпрацю між державними, приватними та соціальними структурами для досягнення стійкого економічного зростання; (4) зростання ролі урядів в підвищенні інвестицій в людський капітал (розширення доступу до якісної освіти; підтримка систем охорони здоров'я для підвищення тривалості та якості життя), в розвиток інновацій ((інвестиції в дослідження та розвиток; створення спеціальних економічних зон для підтримки стартапів і високотехнологічних індустрій) і глобальних політик (координація між країнами для вирішення проблем нерівності та зміни клімату; реформа міжнародних організацій для більш справедливого розподілу ресурсів).

Концепція Нового міжнародного економічного порядку

Концепція Нового міжнародного економічного порядку (НМЕП) прагне реформувати глобальні економічні умови, щоб створити справедливіші можливості для країн, що розвиваються. Хоча НМЕП має політичне походження і був запропонований країнами Глобального Півдня в 1970-х роках для зміни глобальних економічних умов, він близький до цілей

неоструктуралізму, хоча не є частиною неоструктуралістської концепції залежності. НМЕП він має схожі ідеї щодо реформування глобальної економічної системи, тому може бути додатковим елементом, що доповнює неоструктуралістський підхід, хоча це окрема політична концепція.

1.4. Еволюція теорій конкурентоспроможності: країна VS компанія

«Конкурентоспроможність як любов чи демократія насправді має кілька значень».

Роберт З. Лоуренс (1993)

Поняття «міжнародна конкурентоспроможність» привертає дедалі більшу увагу вчених, політиків, підприємців. З теоретичної точки зору, слід визнати відсутність консенсусу щодо змістовного наповнення категорії «конкурентоспроможність» (див. Табл. 1.4.1). Теоретичні витoki концепції конкурентоспроможності можна простежити в економіці зовнішньої торгівлі та у дослідженнях її значення для національного та міжнародного економічного добробуту. Пізніші теоретичні дебати розширюють концептуальну складність «конкурентоспроможності країн» із існуючими підходами, що варіюються від виключно мікроекономічної перспективи до всеосяжної мікро- та макроекономічної перспективи. Така концептуальна різноманітність також має практичні наслідки.

Таблиця 1.4.1.

Аналіз обраних теорій, що апелюють до категорії
«конкурентоспроможність»

Принцип/ Теорія	Представник	Країна	Головні тези
1	2	3	4
Класичні принципи та теорії			
Принцип невидимої руки	Адам Сміт	Шотландія	Кожна сторона, яка бере участь у міжнародній вільній торгівлі, може отримати вигоди, спеціалізуючись на виробництві товарів, в яких вона має абсолютну перевагу. Отже, нехай кожна країна експортує ті товари, які вона виробляє, з найменшими витратами, а імпортує ті товари, які вона виробляє, із найбільшими витратами
Принцип порівняльних переваг	Давід Рікардо	Англія	Країна може отримати вигоду від зовнішньої торгівлі, навіть якщо їй не вистачає якоїсь абсолютної переваги над своїми торговими партнерами у виробництві товарів. Для того, щоб продати його за кордон, йому потрібно мати лише відносну перевагу в будь-якому товарі
Теорія торгівлі Хекшера- Оліна (теорія достатку природних ресурсів)	Елі Хекшер Бертіа Олін	Швеція	Країна спеціалізується на виробництві та експорті тих товарів, які потребують відносно інтенсивного використання місцевих факторів виробництва. Відносно багата країна експортуватиме капіталомісткі товари, тоді як відносно багата країна експортуватиме трудомісткі товари

Продовження Табл. 1.4.1.

1	2	3	4
---	---	---	---

Неокласичні, австрійські та інституційні принципи та теорії конкурентоспроможності			
Теорія ефективної конкуренції	Джон М. Кларк	США	Конкурентні переваги зумовлені інноваціями, запровадженими компанією. Інновації спонукають фірми до агресивної конкуренції з метою отримання конкурентних переваг, що в свою чергу призводить до технічного прогресу та економічного зростання на макрорівні
Теорія ринкової поведінки	Урое Алдерсон	США	Існує шість потенційних джерел конкурентної переваги фірми: сегментація ринку, спосіб комунікації (тобто просування та реклама) та звернення до клієнтів (вибір каналу дистрибуції), розробка продукції, вдосконалення процесів та інновації продуктів
Теорія австрійської школи	Людвіг фон Майсен	Австрія	Ринкова конкуренція – це автоматичний динамічний процес, а не конкретна ринкова структура. Тенденція до ринкової рівноваги є результатом підприємницької діяльності. Підприємство виграє або програє в конкурентній боротьбі залежно від сили його можливостей та ступеня, що його пропозиції відповідають потребам ринку
Еволюційна економіка	Джозеф А. Шумпетен	Австрія	Вирішальним для довготривалого виживання фірм на ринку є їх постійне пристосування до мінливого середовища, головним чином завдяки пошуку нової інноваційної рекомбінації отриманих ресурсів

Продовження Табл. 1.4.1.

1	2	3	4
Теорія підприємництва та інновацій	Джозеф А. Шумпетен	Австрія	Здатність компанії до інновацій є ключем до досягнення конкурентних переваг перед конкурентами. Здатність створювати нові рішення та схильність до ризиків, пов'язаних з їх випробуванням на ринку, підкреслюють процес конкуренції та підприємництво. Різниця як у рівні інноваційної спроможності, так і в підприємницькій діяльності призводить до різниці в конкурентній позиції будь-якого економічного агента
Інституційні економічні потоки	Фрідріх Ліст Макс Вебер Джеймс Бушенан	Німеччина; США	Інституційна екологія. Крім економічних факторів, на конкурентоспроможність впливають соціальні інститути, такі як органи державної влади, профспілки, фінансові установи, соціально-політичні організації, форми власності та організаційні структури та психічні звички, правила та кодекси поведінки
Сучасні принципи та теорії конкурентоспроможності			
Принцип конкурентоспроможності Кругмана	Пол Кругман	США	Зростання продуктивності є головним рушієм конкурентоспроможності. Міжнародна конкурентоспроможність країн пов'язана з їх високим рівнем життя

Продовження Табл. 1.4.1.

1	2	3	4
Принцип конкурентоспроможності Портера	Майкл Е. Портер	США	Конкурентоспроможність залежить від довгострокової продуктивності, для збільшення якої необхідне ділове середовище, яке підтримує постійні інновації у продуктах, процесах та управлінні. Чотири підкреслюючи умови, що визначають глобальну конкурентоспроможність компаній країни, включають: факторну забезпеченість, умови попиту, пов'язані та допоміжні галузі (кластери), а також стратегію, структуру та суперництво фірми.

Джерело: укладено авторами

В умовах дедалі більш глобалізованого економічного середовища економіки стикаються з різними ризиками та можливостями, пов'язаними з конкурентоспроможністю. Інтенсивність та напрями потоків товарів, послуг, робочої сили та капіталу між відкритими економіками зросли та стали більш нестабільними.

Національні політики приділяють все більше уваги різним міжнародним рейтингам конкурентоспроможності та прагнуть покращити відповідну політику своїх країн у пошуках підвищення конкурентоспроможності. На глобальному рівні міжнародні економічні організації розглядають підвищення конкурентоспроможності країн як передумову стабільності та зростання світової економіки та глибшої інтеграції економік, що розвиваються, в міжнародні економічні потоки. Компанії та населення в цілому приділяють особливу увагу міжнародному порівнянню конкурентоспроможності країн з метою як

встановлення перспектив для співпраці, так і чіткішого розуміння відносного статусу добробуту своєї країни, що допомагає їм формувати очікування від урядової політики.

Сучасні теоретичні суперечки щодо міжнародного співробітництва охоплюють критиків конкурентоспроможності як макроекономічної концепції, а також авторів, які відстоюють обґрунтованість такої концепції на основі динамічних підходів конкурентоспроможності чи міждержавного суперництва.

Критик міжнародної конкурентоспроможності країн Пол Р. Кругман [222, 222, 224] стверджував, що міжнародна конкурентоспроможність країн не має сенсу як макроекономічна концепція. Його основні аргументи включають наступне:

- з точки зору рикардіанства, усі країни мають порівняльну перевагу;
- держави не можуть збанкрутувати, тоді як компанії можуть;
- міжнародна конкурентоспроможність вітчизняних компаній може негативно вплинути на міжнародну конкурентоспроможність інших національних компаній;
- країни не конкурують економічно, тоді як компанії конкурують, оскільки вони залучені в ігри з потенційно нульовою сумою;
- глобальна торгівля між країнами є грою з позитивною сумою, в якій різні ритми економічного розвитку країн сприяють розвитку глобальних ринків, і всі економічні партнери країн, що розвиваються швидше, отримують вигоду від наявності кращих і/або дешевших продуктів і кращих умов

торгівлі.

На думку П. Кругмана, політики не повинні опікуватись про підвищення національного добробуту та конкурентоспроможності, оскільки конкурентоспроможність є, по суті, мікроекономічною концепцією, а міжнародна торгівля – грою з нульовою сумою.

Згідно з сучасними теоретичними підходами, що підтримують концепцію міжнародної конкурентоспроможності країн [283], **національний добробут є головним чином результатом динамічної конкурентної поведінки принаймні трьох рівнів економічних суб'єктів:**

- компаній, які конкурують на міжнародних товарних ринках
- території (регіони чи країни), які конкурують за мобільні фактори виробництва;
- немобільні фактори виробництва (такі як низько-кваліфікована робоча сила), які конкурують за рівень доходу.

Таким чином, **конкуренція між територіями стає джерелом міжнародної конкурентоспроможності, коли уряди прагнуть підвищити їх привабливість за допомогою належної інфраструктури або політики щодо бізнес-клімату.** Інші динамічні підходи до добробуту відображені в різних визначеннях конкурентоспроможності, які використовують міжнародні економічні організації. Європейська Комісія (2004) розглядає конкурентоспроможність як «міру здатності економіки продуктивно створювати цінні товари та послуги в глобалізованому світі, щоб підвищити рівень життя та забезпечити високу зайнятість».

ОЕСР визначає міжнародну конкурентоспроможність країни як «ступінь, до якого країна може, за вільних і справедливих ринкових умов, виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, водночас зберігаючи та збільшуючи реальні доходи свого народу в порівнянні з більш тривалим терміном». Всесвітній економічний форум (2005–2014 рр.) визначає конкурентоспроможність як **«набір інститутів, політик та факторів, які визначають рівень продуктивності країни»**. Фактичний рівень продуктивності, у свою чергу, визначає рівень процвітання, якого може досягти економіка, і ритм економічного зростання цієї країни. К. Престовітц [250] суперечить П. Кругману і стверджує, що **міжнародна торгівля може стати грою з нульовою сумою між двома торгуючими країнами**. Дві порівняно розвинені країни, які виробляють подібний асортимент продукції, можуть конкурувати за робочі місця та доходи замість того, щоб скористатися своїми порівняльними перевагами. Таким чином, у той час як більшість економістів погоджуються, що вільна торгівля — це гра з позитивною сумою, яка створює добробут, інші економісти стверджують, що в глобалізованій світовій економіці певний ступінь суперництва між країнами є неминучим, а ідея міжнародної конкурентоспроможності націй асоціюється із суперництвом, оскільки **термін конкурентоспроможність залежить не від абсолютних показників країни, а від того, наскільки добре вона працює порівняно з іншими країнами**.

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, модернізація, трансформація, конвергенція, полюс зростання, ендогенний розвиток, стадії економічного зростання, центр, периферія, залежність, депендентизм, структуралізм, неоструктуралізм, інклюзивне зростання, людський капітал, міжнародний економічний порядок, конкурентоспроможність

Контрольні запитання

Як інтерпретується «розвиток» у концепціях пост-розвитку?

Як концепція «пост-розвитку» солідаризується із концепцією «відсталості»?

В чому полягає історичне значення концепції розвитку за ініціативою президента Г. Трумена?

Які фактори виробництва Ви знаєте? Як змінюється їхнє значення під впливом цифрового і зеленого переходів?

Чим характеризувалась епоха лібералізму? Чим пояснюються ідеологічні основи доктрини невтручання?

Якими є засадничі основи класичної економіки?

В чому полягають специфічні ознаки теорії модернізації?

Чим обумовлювались етапи змістовної трансформації теорії модернізації?

В чому полягають специфічні ознаки теорії інституційного розвитку Н. Смелсера?

Чим обумовлюється роль соціальних інститутів в теорії

інституційного розвитку?

В чому полягають специфічні ознаки теорії модернізації Д. Лернера?

Яка роль урбанізації в теорії модернізації Д. Лернера?

В чому полягають специфічні ознаки теорії конвергенції?

Які категоричні твердження теорії конвергенції підпадають під критику?

В чому полягають специфічні ознаки теорії економічного розвитку В.А. Льюїса?

Який фактор виробництва є ключовим для розвитку і зростання в країнах, що розвиваються, згідно постулатів теорії економічного розвитку В.А. Льюїса?

В чому полягає внесок теорії економічного розвитку В.А. Льюїса у пояснення закономірностей та суперечностей процесу індустріалізації в країнах з надлишком робочої сили?

Охарактеризуйте ключові позиції концепції двосекторної економіки?

В чому полягають специфічні ознаки постіндустріальних теорій розвитку?

В чому полягають специфічні ознаки теорії стадій економічного зростання Волта Ростона?

В чому полягають специфічні ознаки теорії полюсів зростання Франсуа Перру?

В чому полягають специфічні ознаки теорії місцевого розвитку?

В чому полягають специфічні ознаки теорії ендогенного розвитку?

В чому полягають специфічні ознаки теорії центру-периферії Джона Фрідмана?

Охарактеризуйте сутність стратегії місцевого економічного розвитку за підходом Світового банку?

Порівняйте концепції національного економічного розвитку і міжнародного економічного розвитку.

В чому полягають специфічні ознаки депедентистської теорії?

В чому полягають специфічні ознаки теорії капіталізму?

В чому полягають специфічні ознаки структуралістської концепції залежності?

В чому полягають специфічні ознаки неоструктуралістської концепції залежності?

В чому сутність концепції периферійного капіталізму?

В чому сутність концепції Нового міжнародного економічного порядку?

Рекомендована література

1. Довгаль, О. А. (2017). Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*, 38–43.

2. Ліст, Ф. (2020). *Національна система політичної економії*. Київ: Наш формат.

3. Орехова, Т. В., & Іщук, Ю. А. (2017). Вплив основних глобальних проблем сучасності на розвиток світової економіки. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, 25(9), 44–58.

4. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Національні особливості реалізації політики економічного патріотизму: В'єтнам та Індія у фокусі дослідження інструментів державного стимулювання розвитку, зростання і досягнення безпеки. *Ефективна економіка*, 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.12>

5. Резнікова, Н. (2018). *Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій*. Київ: Аграр Медіа Груп.
6. Резнікова, Н. В. (2013). *Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації*. Київ: Вид-во ТОВ «ВІСТКА».
7. Резнікова, Н., & Панченко, В. (2022). *Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку*. Київ: Аграр Медіа Груп.
8. Спенс, М. (2017). *Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатошвидкісному світі*. Київ: Темпора.
9. Філіпенко, А. С. (2007). *Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність*. Київ: Знання.
10. Філіпенко, А. С. (2013). *Теорія міжнародної економічної політики*. Київ: Академвидав.
11. European Commission. (2004, April 20). *A pro-active competition policy for a competitive Europe* (COM (2004) 293 final). Brussels.
12. International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank. (2016). *Development goals in an era of demographic change*. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22547>
13. Krugman, P. R. (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. In *Council on Foreign Relations* (Ed.), *A foreign affairs reader* (pp. 28–44). New York: Council on Foreign Relations. (Original work published in *Foreign Affairs*, 73(2), 28–44).
14. Krugman, P. R. (1995). *Development, geography, and economic theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
15. Krugman, P. R. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 17–25.
16. Lawrence, R. Z. (2003). Competitiveness. In *The concise encyclopedia of economics*. Library of Economics and Liberty. Retrieved September 13, 2014, Retrieved from <http://www.econlib.org/library/Enc1/Competitiveness.html>
17. Martin, R. (2005). *A study on the factors of regional competitiveness* (Draft final report for The European Commission, Directorate-General

Regional Policy). Cambridge: University of Cambridge.

18. Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan.

19. Prestowitz, C. V. (2000). Response 1: Playing to win. In D. S. Cho, H. C. Moon, & T. S. Cho (Eds.), *From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of competitiveness theory* (Asia-Pacific Business Series, Vol. 2, pp. 38–41). Singapore.

20. Reznikova, N., Medvedieva, M., Grydasova, G., & Matiushyna, O. (2024). *Modification of economic dependence and achievement of climate neutrality at the crossroad*. Boston, USA: Primedia eLaunch. <https://doi.org/10.46299/979-8-89504-809-2>

21. Rigobon, R. (2016). *Managerial international macroeconomics. Preliminary and incomplete*. Cambridge, MA: MIT Sloan School of Management. Retrieved from https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-014-applied-macro-and-international-economics-ii-spring-2016/readings/MIT15_014S16_Chap1-12and14.pdf

22. Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change.

23. Setterfield, M. (2010). *Handbook of alternative theories of economic growth*. Edvard Elgar.

24. Siebert, H. (2005). Locational competition – A neglected paradigm in the international division of labour. *Kiel Working Paper*, No. 1258.

25. World Economic Forum. (2014). *The global competitiveness report 2014–2015*. Geneva: World Economic Forum.

РОЗДІЛ 2.

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЧИННИКИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Володимир

Панченко

(2.1, 2.2, 2.3, 2.5, 2.6),

Наталія

Резнікова

(2.4, 2.5, 2.7)

2.1. Сутність міжнародної стратегії економічного розвитку та концептуальні засади її побудови

2.2. Стратегія імпортозаміщення як інструмент максимізації росту ВВП та індустріалізації

2.3. Експортоорієнтовані стратегії розвитку: ключові характеристики та їхні різновиди

2.4. Еволюція концепції «держава розвитку» як прояв глобалізації

2.5. Стратегії розвитку людських ресурсів

Модель інклюзивного розвитку країни

2.6. Новітні підходи в реалізації міжнародної політики розвитку

2.7. Наднаціональні важелі формування стратегій економічного розвитку: «економічна метаполітика» або «політика політик»

Практикум

Всі істинні стратегії мають адаптуватися і змінюватися, адже у мінливі часи жорстке самообмеження межами стратегії є нераціональним. Політика завжди має змінюватись залежно від поточних успіхів і невдач та подій, що відбуваються

Дж. Малган – колишній директор відділу стратегій уряду Великобританії і радника прем'єр-міністра зі стратегічних питань в уряді Лейбористської партії

2.1. Сутність міжнародної стратегії економічного розвитку та концептуальні засади її побудови

Міжнародна стратегія економічного розвитку — це економічна концепція, яка:

- визначає пріоритетні цілі;
- послідовно обґрунтовує, в який спосіб можна досягти поставленої мети;
- визначає політичні інструменти досягнення цілей;
- визначає компроміси та тимчасові рамки.

Міжнародна стратегія економічного розвитку балансує між нормативними цілями (як має бути) і тим, що можна здійснити із врахуванням можливостей встановлення внутрішньої (природна норма безробіття, найефективніше використання наявних ресурсів, нарощення сукупного випуску, цінова стабільність) і зовнішньої рівноваги (рівновага платіжного балансу, фінансова стабільність).

Така стратегія не обов'язково має враховувати тактичні кроки, але обов'язково віддзеркалює існуючий порядок денний. Більше того, вона не обов'язково має бути всеосяжною, але вона має вирішувати ключові питання у середньостроковій та

довгостроковій перспективі. Якщо такої візії не існує, цілком імовірно, що політики та/чи зовнішні консультанти обиратимуть з-поміж існуючих стратегій розвитку, які вже були адаптовані на практиці. Відповідно, такі стратегії, по суті, підміняються тактичними короткостроковими рекомендаціями, а, власне, сама стратегія постає як апробоване на практиці «кліше» з рекомендацій для довгострокового застосування.

Прийняття рішень відбувається у процесі змін, поліпшень і доповнень вже існуючих рішень, а не постійного винаходу кардинально нових державних політик. Відмінність між інкременталізмом і стратегією, на думку Дж. Малгана, може бути оманливою, адже, як уже зазначалося, всі істинні стратегії мають адаптуватися і змінюватися. Історія знає безліч прикладів невірної оцінки державами найближчого майбутнього. Помилки держави передбачувані, адже вони здійснюються за одними і тими ж лекалами. Перша помилка криється у небажанні сильних держав усвідомлювати несприйняття громадянами слабких держав здавалося б раціональних планів їхніх урядів. Наприклад, народ проти підвищення пенсійного віку, але його треба підвищувати для збалансування бюджетних витрат; підвищення тарифів теж збалансує доходи і видатки. Друга помилка полягає в тому, що уряд вкрай неохоче зупиняє програми і політики, здійснення яких потребувало б масштабних інвестицій. Наступні помилки опиняються в дослідницькому ракурсі біхевіористів: третя описується як «самообман»; четверта помилка полягає у нерозумінні напрямку і динаміки процесів (поширення епідемічних захворювань; нові форми ведення бізнесу – Четверта промислова революція («Індустрія 4.0») та інше); п'ята помилка асоціюється із нерозумінням (ігноруванням) фактів, які свідчать

про те, що час від часу відбуваються маловірогідні події («чорні лебеді»); шоста помилка стосується опертя на зроблені колись припущення, які сьогодні можуть бути недостовірними; сьома помилка пов'язана з бажанням уникнути труднощів; восьма помилка полягає у небажанні рахуватися з істинами, які складно прийняти.

В політекономії розвитку пропонується низка «керівних принципів» або «планів розвитку». Вони носять загальний характер і не враховують країнову специфіку розвитку. Дж. Малганом як основа для запобігання помилок влади пропонується лібертаріанське зменшення кількості обов'язків держави до чотирьох: 1) захист населення від загроз іноземного вторгнення, громадянської війни і стихійних лих (повінь, голод тощо); 2) забезпечення правосуддя; 3) турбота про малозабезпечені верстви населення та забезпечення добробуту суспільства шляхом створення умов для зростання економіки (перш за все максимальною відмовою від будь якого державного впливу на економіку); 4) поширення істини, коли держава допомагає суспільству розуміти навколишній світ і усвідомлювати власне місце у ньому.

За підходом ЮНКТАД існують два види стратегій [319]: ті, які спираються на лібералізацію товарних ринків і ринків капіталу – традиційні стратегії, і ті, що передбачають адаптацію до локальних умов і створення «простору розробки політик» (див. Табл. 2.1.1, Табл. 2.1.2, Табл. 2.1.3).

Таблиця 2.1.1

Порівняльна таблиця семи типів міжнародних стратегій економічного розвитку

Характеристика	Вашингтонський консенсус (Washington Consensus)	Неолібералізм (Neoliberalism)	Належне врядування (Good Governance)	ЦСР	Експортно-орієнтоване зростання (Export-Oriented Growth)	Структурна трансформація (Structural Transformation)	Гетеродоксні стратегії (Heterodox Strategies)
1	2	3	4	5	6	7	8
Сутність	Лібералізація, приватизація, ринкова орієнтація	Розширення ринкових реформ, мінімізація держави.	Прозоре управління, боротьба з корупцією.	Глобальні соціальні цілі (освіта, здоров'я, рівність)	Стимулювання експорту, участь у глобальних ринках	Перехід від аграрної економіки до індустріальної	Поєднання традиційних і інноваційних підходів.
Автори	Джон Вільямсон, МВФ, Світовий банк	Хайєк, Фрідман, Світовий банк	МВФ, Світовий банк, ООН	ООН	Світовий банк, уряди Східної Азії	Саймон Кузнець, Рауль Пребіш	Кейнсіанські економісти, UNDP
Часові рамки	1980–2000-ті роки	1990–2000-ті роки	1990-ті роки до сьогодні	2000–до сьогодні	1960–1990-ті роки	Середина ХХ століття – сьогодні	Після 2008 року (глобальна фінансова криза).

1	2	3	4	5	6	7	8
Територія застосування	Латинська Америка, Африка, Азія, Східна Європа	Глобально	Африка, Латинська Америка, усі країни, що розвиваються	Глобально	Східна Азія (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур)	Африка, Азія, Латинська Америка	Латинська Америка, Азія.
Фокус	Макроекономічна стабілізація, лібералізація торгівлі	Вільний ринок, мінімальна держава.	Інституційна реформа, антикорупційна політика	Соціальні показники: бідність, здоров'я	Інтеграція до глобальних ринків, розвиток експорту	Диверсифікація економіки, індустріалізація	Інклюзивне зростання, внутрішній попит.
Приклади реалізації	Аргентина, Польща	Китай, Індія	Руанда, Чилі	Бангладеш, Ефіопія	Південна Корея, Тайвань	Китай, Ефіопія	Бразилія, Індія.
Переваги	Швидка інтеграція у світову економіку	Стимулювання зростання через приватизацію	Покращення інституційної спроможності	Досягнення соціальних цілей	Прискорене зростання через участь у глобальній економіці	Зниження залежності від сировини, створення робочих місць	Гнучкість і адаптація до місцевих умов.

Продовження Табл. 2.1.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Недоліки	Соціальна нерівність, зовнішня залежність	Зростання нерівності, ризик криз	Тривалий період реформ, складність впровадження	Надмірна залежність від донорів	Залежність від зовнішнього попиту, економічна уразливість	Високі інвестиційні витрати	Вимога до інституційної спроможності

Джерело: [318]

Таблиця 2.1.2

Класифікація [міжнародних] стратегій економічного розвитку
за основними вимірами

Категорія	Назва стратегії (укр/англ.)	Опис
1	2	3
Економічний вимір (Economic Dimension)	<i>Стратегії, орієнтовані на експорт (Export-Oriented Strategies)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Просування конкурентоспроможних галузей для глобальних ринків. ○ Збільшення надходжень від іноземної валюти.
	<i>Індустріалізація через імпортозаміщення (Import Substitution Industrialization, ISI)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Скорочення залежності від імпорту шляхом розвитку місцевого виробництва. ○ Використання тарифів для захисту внутрішнього ринку.
	<i>Прямі іноземні інвестиції (Foreign Direct Investment, FDI)</i>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Створення спеціальних економічних зон (SEZs) з податковими стимулами. ○ Залучення іноземних технологій та капіталу.
	<i>Інфраструктурні інвестиції (Infrastructure Investments)</i>	○ Покращення транспортної, енергетичної та цифрової інфраструктури.
	<i>Фінансова інклюзія та мікрофінансування (Financial Inclusion and Microfinancing)</i>	○ Забезпечення доступу до фінансових ресурсів для малих підприємств і населення.
	<i>Технології та інновації (Technology and Innovation)</i>	○ Розвиток дослідницьких центрів та інноваційних кластерів.
	<i>Диверсифікація торгівлі (Trade Diversification)</i>	○ Розширення експортних ринків і зменшення залежності від одного сектора.

Продовження Табл. 2.1.2

1	2	3
Політичний вимір (Political Dimension)	Реформи управління (Governance Reforms)	○ Забезпечення прозорості, підзвітності та стабільності урядових інститутів.
	Підтримка державних та приватних партнерств (Public-Private Partnerships, PPPs)	○ Стимулювання інвестицій через спільні проєкти.
	Політика стабільності (Stability Policies)	○ Протидія корупції та політична узгодженість для створення довіри інвесторів.
Соціальний вимір (Social Dimension)	Розвиток людського капіталу (Human Capital Development)	○ Інвестиції в освіту, охорону здоров'я та професійну підготовку.
	Соціальна інклюзія та рівність (Social Inclusion and Equity)	○ Вирішення питань гендерної нерівності. ○ Надання рівного доступу до послуг для всіх громадян.
	Соціальні програми захисту (Social Protection Programs)	○ Цільові програми для зменшення бідності та соціальної нерівності.
Екологічний вимір (Environmental Dimension)	Сталий розвиток (Sustainable Development)	○ Використання відновлюваних джерел енергії. ○ Зменшення викидів парникових газів.
	Кліматична адаптація (Climate Adaptation)	○ Інтеграція політик протидії зміні клімату.
	Збереження природних ресурсів (Natural Resource Conservation)	○ Баланс між економічним розвитком та екологічною стійкістю.

Джерело: укладено авторами

Однак нова географія розподілу влади і порівняльних переваг, яку несе глобалізація, змінила природу державної стратегії. На перший план виходять потреби залучення інвестицій,

дослідницькі функції або залучення висококваліфікованих фахівців.

Таблиця 2.1.3

Стратегії економічного розвитку: класифікація та характерні риси

Група стратегій	Назва стратегії (укр/англ.)	Основні особливості
1	2	3
Економіко-орієнтовані	Орієнтація на експорт <i>Export-Oriented Strategy</i>	Розвиток галузей для глобального ринку
	Імпортозаміщення <i>Import Substitution Industrialization</i>	Скорочення імпорту, підтримка місцевого виробництва
	Прямі іноземні інвестиції <i>Foreign Direct Investment</i>	Створення SEZs для залучення капіталу та технологій
	Інфраструктурні інвестиції <i>Infrastructure Investments</i>	Розвиток транспортної та енергетичної інфраструктури
	Фінансова інклюзія <i>Financial Inclusion</i>	Забезпечення доступу до фінансування для населення
Політико-орієнтовані	Реформи управління <i>Governance Reforms</i>	Підвищення прозорості та підзвітності державних інститутів
	Партнерство держави і бізнесу <i>Public-Private Partnerships</i>	Спільне інвестування у проекти
	Політика стабільності <i>Stability Policies</i>	Протидія корупції, забезпечення довіри інвесторів
Соціо-орієнтовані	Розвиток людського капіталу <i>Human Capital Development</i>	Інвестиції в освіту і здоров'я
	Соціальна інклюзія <i>Social Inclusion and Equity</i>	Забезпечення рівного доступу до послуг

Продовження Табл. 2.1.3

1	2	3
Еколого-орієнтовані	Сталий розвиток <i>Sustainable Development</i>	Відновлювані джерела енергії, скорочення викидів.
	Кліматична адаптація <i>Climate Adaptation</i>	Політики для зменшення наслідків змін клімату.

Джерело: укладено авторами

1. **Традиційні стратегії** (Вашингтонський консенсус та інші ліберальні стратегії) використовують стандартизований підхід до економічного розвитку, що базується на лібералізації, приватизації та фіскальній дисципліні. ЦСР як окрема модель передбачає розвиток згідно з тими ж принципами, але у глобальному масштабі через універсальні цілі, з обмеженою адаптацією до специфічних умов країн. Вони досягли успіхів у макроекономічній стабілізації, але часто нехтують локальними особливостями розвитку.

Вашингтонський консенсус (Washington Consensus)

Вашингтонський консенсус розвивався у 1980-ті – ранні 2000-ті роки, активно впроваджуючись в Латинській Америці, Азії, Африці і постсоціалістичних країнах. Автором концепції є Джон Вільямсон, а сама модель лібералізації товарних ринків і ринків капіталу активно просувалася МВФ і Світовим банком. Модель передбачала широку лібералізацію, скорочення ролі держави, приватизацію державних підприємств та відкриття ринків, а також запровадження «пакетів» реформ. **Ключовою характеристикою останніх був акцент на лібералізації**

торгівлі та скороченні державних субсидій.

Вашингтонський консенсус, запропонований Джоном Вільямсоном у 1989 році, базувався на десяти ключових принципах:

1. Фіскальна дисципліна.
2. Перерозподіл державних витрат із субсидій до сфер освіти та охорони здоров'я.
3. Податкова реформа.
4. Лібералізація фінансових ринків.
5. Ринкові курси валют.
6. Лібералізація торгівлі.
7. Приватизація державних підприємств.
8. Дерегуляція ринків.
9. Захист прав власності.
10. Лібералізація іноземних інвестицій.

Ці принципи базувалися на припущенні, що економічне зростання може бути досягнуто через мінімальне втручання держави, максимізацію ролі ринку та інтеграцію у глобальну економіку. Хоча ці ідеї були науково обґрунтовані, їх універсальне застосування виявило серйозні обмеження: Консенсус ігнорував відмінності між країнами, їхні культурні, соціальні та політичні особливості; у країнах із нерозвинутими інституціями лібералізація призводила до зростання корупції, соціальної нерівності та економічних криз.

Найбільш відомі приклади застосування – Латинська Америка (наприклад, Аргентина впровадила лібералізацію фінансового сектора, що спочатку стимулювало економічне зростання, але потім призвело до фінансових криз 1990-х років),

Східна Європа (Польща провела успішну «шокову терапію», зменшивши інфляцію та залучивши іноземні інвестиції). До переваг потрібно віднести швидку інтеграцію у світову економіку, до недоліків — загострення проблеми нерівності доходів, залежність від зовнішнього капіталу, пригнічення локальних підприємств країни.

Неолібералізм (Neoliberalism)

Неоднозначність наслідків реалізації стратегій, в основі яких лежали принципи Вашингтонського консенсусу, часто пояснювалась нерозбірливою абсолютизацією так званого «вільного ринку».

Імперативами неоліберальних стратегій розвитку виступали:

- максимальна лібералізація всіх ринків — товарів, грошей, праці;
- скорочення «розміру» уряду;
- уникнення контрциклічної фіскальної політики;
- надання пріоритету стабільності цін над цілями зростання та зайнятості;
- підтримання низького оподаткування;
- правова основа економічних систем має бути спрямована на забезпечення прав власності;
- масова приватизація державних підприємств.

Модель неолібералізму розвивалася у 1990-ті – середині 2000-х років, з особливим акцентом на країнах, що розвиваються. Авторами концепції є Фрідріх Хайєк, Мілтон Фрідман, а сама модель активно просувалася МВФ і Світовим банком. В рамках

стратегії розвитку, що базувалась на ідейних засадах неолібералізму, передбачалася орієнтація на вільний ринок, зменшення ролі держави, обмеження соціальних видатків, впровадження програм структурної перебудови. До успішних прикладів застосування можна віднести Індію (лібералізація економіки в 1991 році підвищила її конкурентоспроможність і зробила лідером у сфері ІТ); Китай (реформи 1980-х і 1990-х років під керівництвом Ден Сяопіна включали ринкові механізми, що прискорило зростання). Серед переваг неоліберальної стратегії розвитку — пришвидшення процесів транснаціоналізації, активне залучення іноземного капіталу, швидке економічне зростання в інтерналізованих галузях, до недоліків – залежність від зовнішнього капіталу, пригнічення розвитку локальних підприємств, нерівномірний розподіл доходів, скорочення доступності державних послуг. Зокрема, занадто глибоке покладання на вільний ринок призвело до азійської фінансової кризи 1997 року, а також до ігнорування питань збереження довкілля та забезпечення соціального розвитку.

Неявним обґрунтуванням неоліберальної філософії є уявлення про те, що країни, що розвиваються, страждають від численних ринкових викривлень, а відтак вивільнення «невидимої руки ринку» стимулюватиме зростання і розвиток. З цієї точки зору основними драйверами розвитку є вільна торгівля та вільні транскордонні фінансові потоки, які забезпечуються відповідними інституційними реформами. Торгівля і потоки капіталу слідує логіці теорії порівняльних переваг Хекшера-Оліна, де країни, що розвиваються, можуть експлуатувати свою дешеву робочу силу і природні ресурси, у

той час як багаті країни надають капітал, технології та знання. Відкритість для прямих іноземних інвестицій та інших потоків капіталу є ключовим компонентом цієї концепції. Класичне уявлення про те, що накопичення капіталу та пов'язаний з ним технічний прогрес є двигунами зростання, не є у фокусі неолібералізму, так само як і кейнсіанська ідея активного макроекономічного управління. Поняття суспільних благ, і, зокрема, освіта, навчання, дослідження та розробки, які розглядаються як ключові для розвитку в ендогенних теоріях зростання, не є центральним елементом концепції неолібералізму.

Дж. Вільямсон та інші рекомендували обережний поступовий підхід з кроками до більш вільної торгівлі, такими як скасування кількісних обмежень як перший крок та лібералізація рахунків капіталу для короткострокових фінансових потоків як останній етап. Інші закликали до швидкої послідовності чи реформ великого вибуху, щоб чинити тиск на країни та змусити їх подолати опір реформам.

Неолібералізму властива ідеологізація науки або перетворення науки на неспростовну ідеологію — явище, яке виникає, коли наукові концепції використовуються вибірково для легітимізації певних політичних або економічних підходів. Це явище особливо чітко проявилось в контексті економічної політики, зокрема у випадку Вашингтонського консенсусу. У документах Світового банку та МВФ ця модель пропонувалася як універсальне рішення для країн, що розвиваються. Проте в багатьох випадках вона слугувала більше ідеологічним інструментом, ніж справжньою науковою парадигмою, що

враховує реальні умови різних країн.

До наслідків ідеологізації науки можемо віднести такі:

(1) нерівномірність результативності реформ (у країнах Латинської Америки лібералізація призвела до скорочення економічного зростання та зростання соціальної напруженості; в Африці програми структурної адаптації викликали занепад соціальних систем, збільшення бідності та поглиблення нерівності; зниження державних витрат на освіту та охорону здоров'я призвело до зростання рівня бідності; лібералізація ринку праці зменшила захищеність працівників);

(2) загострення фінансової нестабільності (азійська фінансова криза 1997 року виявила недоліки політики вільного руху капіталу без належного регулювання; криза в Аргентині 2001 року стала прямим наслідком жорсткої монетарної політики, нав'язаної міжнародними фінансовими інституціями).

Розробка дієвої стратегії міжнародного економічного розвитку має передбачати:

(1) реформу міжнародних фінансових установ (розробка індивідуальних підходів до реформ з урахуванням локальних умов; більша участь країн-позичальників у розробці програм допомоги);

(2) інституційну перебудову (інвестиції у розвиток державних інститутів перед впровадженням ринкових реформ; підтримка програм боротьби з корупцією, зміцнення правової системи; посилення соціальної орієнтації політики (інтеграція соціальних програм у пакети економічних реформ; збільшення витрат на освіту, охорону здоров'я та

інфраструктуру));

(3) **незаангажованість в оцінці геоекономічних, геополітичних, соціально-економічних процесів** (визнання багатоманітності економічних моделей; залучення до дискусій представників різних шкіл економічної думки).

Пост-Вашингтонський консенсус

Пост-Вашингтонський консенсус (Post-Washington Consensus, PWC) став спробою адаптувати політику міжнародного розвитку до нових реалій, врахувавши недоліки Вашингтонського консенсусу. Його ключовими характеристиками є **акцент на соціальній стійкості, інституційних реформах і врахуванні специфіки окремих країн і адаптації набору політик**. Однак він залишається складним для реалізації через брак ресурсів, бюрократичні перепони та інституційну залежність. Попри це, PWC заклав основу для інноваційного та більш інклюзивного підходу до розвитку.

До основних рис пост-Вашингтонського консенсусу відноситься:

1. **Розширення парадигми Вашингтонського консенсусу, а не її зміна чи представлення PWC як протипаги**. На відміну від Вашингтонського консенсусу, PWC включає соціально-економічні аспекти, такі як нерівність, екологічна стійкість і інституційна ефективність, підходи до розробки економічних стратегій базуються на переконанні, що ринки не завжди працюють ефективно без належного втручання держави.

2. PWC зосереджується на соціальній стійкості, зокрема боротьба з бідністю стала основною метою програм розвитку. Також на відміну від лібертаріанського підходу Вашингтонського консенсусу PWC передбачає активну роль держави у покращенні доступу до базових послуг – освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення. Важливою частиною PWC є використання соціальних трансферів, зокрема грошова допомога бідним домогосподарствам для підтримки базового рівня життя.

3. PWC передбачає проведення інституційних реформ. У цьому є велика подібність його до Вашингтонського консенсусу, зокрема за рахунок боротьби з корупцією і створення правових систем для захисту прав власності повинна бути досягнута прозорість і підзвітність державного управління. Однак на відміну від Вашингтонського консенсусу, який хоч і прямо не говорив про ліквідацію значної частини функцій держави, однак за рахунок скорочення фінансування державного управління призводив саме до такого результату. PWC говорить про ефективність уряду шляхом реформи державного управління для покращення надання публічних послуг.

4. PWC не приховує провалів Вашингтонського консенсусу і при рекомендаціях розробки політик реагує поясненнями відмінностей між двома концепціями. Це необхідне через наявність великого обсягу доступної інформації про впровадження у багатьох країнах, що розвиваються, політики Вашингтонського консенсусу, яка призвела до фінансової нестабільності, посилення нерівності та скорочення

соціальних програм. Наприклад, жорстка монетарна політика в Аргентині 1990-х років спричинила глибоку соціальну кризу, яка триває до сьогодні, а використання Вашингтонського консенсусу у формі шокової терапії у пост-соціалістичних країнах в 1990-ті роки призвела до різкого падіння рівня життя.

До ключових компонентів пост-Вашингтонського консенсусу відносяться:

1. Соціальна політика:

- У сфері освіти та охорони здоров'я повинні здійснюватись інвестиції в людський капітал для довгострокового зростання.
- Соціальні трансфери для зменшення нерівності і сприяння економічному розвитку.

2. Інституційні реформи:

- Реформи судової системи для забезпечення верховенства права.
- Реформи державного управління для забезпечення прозорості, інклюзивності та ефективності урядових структур.

3. Фінансова стійкість:

- Диверсифікація економіки за рахунок політик зменшення залежності від експорту сировини.
- Збалансування бюджету через ефективне оподаткування, в тому числі сировинних секторів.

4. Глобальна інтеграція:

- Розширення доступу до ринків через угоди про вільну торгівлю.
- Залучення іноземних інвестицій

Незважаючи на згадані нами відмінності від

Вашингтонського консенсусу, PWC має суттєві недоліки та обмеження, зокрема складність реформ, які передбачаються у випадку впровадження PWC, бюрократичні бар'єри, а також брак фінансових ресурсів, оскільки країни з низьким доходом не завжди можуть інвестувати в довгострокові програми. **Цим спотворюються можливі позитивні наслідки застосування PWC.** Також PWC передбачає застосування західних моделей управління, які не завжди враховують місцеву країнову специфіку. PWC має обмежену підтримку урядів країн, оскільки багато країн-позичальників МВФ і Світового Банку бачать у PWC втручання в їхні внутрішні справи.

Після глобальної фінансової кризи 2008 року у відповідь на критику було переглянуто підходи, які виразилися у вигляді реформ Світового банку. До умов PWC в проекти розвитку було **включено програми по боротьбі проти кліматичних змін, а також програми гендерної рівності.** Передбачено посилення ролі соціальних програм, ініціатив боротьби з нерівністю. Також через недоліки і Вашингтонського консенсусу, і PWC, з'явилася пропозиція альтернатив від нових організацій, таких як Азіатський банк інфраструктурних інвестицій, які складають суттєву конкуренцію Світовому банку.

Після кризи 2008-2009 років відбулося часткове зниження акценту на широких інституційних реформах у політиці МВФ, хоча Світовий банк зберігав свою орієнтацію на соціальні проекти.

1. Зміни в умовах кредитування:

- МВФ зменшив використання умовності, пов'язаної з широкими реформами управління. Наприклад,

антикорупційні ініціативи, такі як національні стратегії боротьби з корупцією, стали менш поширеними.

- **Перехід до програми PRGF (Poverty Reduction and Growth Facility)**, яка замінила Enhanced Structural Adjustment Facility (ESAF), включивши елементи соціальної стабільності. У країнах Африки, таких як Кенія, включались антикорупційні стратегії, які пізніше стали менш пріоритетними через критику «місійного розширення» МВФ.

- У 2009 році було **припинено використання Structural Performance Criteria (SPC)**, що дозволило країнам-позичальникам мати більшу гнучкість у впровадженні реформ. В результаті у країнах із низьким доходом умови, спрямовані на глибокі інституційні реформи, поступилися місцем вузьким фінансовим і фіскальним

- При цьому **Світовий банк продовжував фінансувати програми соціального розвитку, особливо в країнах із низьким доходом**, наприклад, інвестував у проекти в галузі освіти, охорони здоров'я та соціальної інклюзії, наприклад у Латинській Америці частка таких програм навіть зростає, зокрема завдяки політиці зосередження на короткострокових результатах, які відповідали виборчим циклам.

2. Інституційні реформи:

- Інституційні реформи, спрямовані на боротьбу з корупцією, зіштовхувалися з «місійним розмиванням», оскільки вони вимагали ресурсів і знань, яких часто не вистачало в МВФ. Відповідно у посткризовий період ключовими реформами стали прозорість у бюджетних процесах та реформи у фінансовому регулюванні, наприклад програми в Україні (2014-

2015 роки) включали суворі умови щодо прозорості та боротьби з корупцією, які були результатом високого попиту з боку самої країни.

- Досвід показав, що навіть із сильними умовностями досягнення структурних змін у країнах із глибоко вкоріненою корупцією є складним завданням. Зокрема Світовий банк вимагаючи досягнення належного управління, продовжував фінансування, зберігаючи акцент на реформах у сфері боротьби з корупцією, хоча їх ефективність часто була обмеженою через відсутність місцевої спроможності. Наприклад, встановлення антикорупційних органів у Нігерії та Кенії іноді зводилися до формальних змін без реального впливу.

3. Культурні особливості та запити позичальників:

- Після кризи країни-позичальники (зокрема, великі країни із середнім доходом) виявляли меншу готовність приймати зверхні інституційні реформи, обираючи партнерські програми, які більш відповідають їхнім національним стратегічним цілям. Культурний контекст почав відігравати важливу роль у формуванні програм, особливо в країнах із сильним національним суверенітетом

- Світовий банк у Латинській Америці **збільшив частку програм, спрямованих на короткострокові соціальні проекти** (освіта, охорона здоров'я) у відповідь на прагнення урядів показати результати протягом виборчого циклу, наприклад у Бразилії фінансувалися реформи у фіскальному та адміністративному управлінні на рівні субнаціональних урядів.

- МВФ **продовжив фінансування у країнах із низьким рівнем інституційної спроможності**, де антикорупційні

реформи були формалізованими, але не інтегрованими в культурний контекст, що часто знижувало їх ефективність, паралельно реформи управління повинні були враховувати місцеві політичні реалії (Африка). У Східній Азії реформи в галузі управління набули вузько спеціалізованого характеру з урахуванням специфіки кожної країни, наприклад у Китаї Світовий банк інвестував у реформи, що відповідали інтересам уряду, зосереджуючись на проєктах із модернізації інфраструктури.

2.2. Стратегія імпортозаміщення як інструмент максимізації росту ВВП та індустріалізації

Не існує єдиного визначення імпортозаміщення. У широкому значенні воно використовується для позначення всіх аргументів на користь того, що сучасні країни не можуть покладатися на експорт як на двигун зростання. У вузькому значенні воно стосується просто захоплення існуючого внутрішнього ринку в іноземного виробника шляхом заборони його імпорту тим чи іншим способом.

Інструментом для зменшення залежності виступає розвиток внутрішньої промисловості. Структуралізм пропонує імпортозаміщувальну індустріалізацію (ІЗІ) як спосіб зменшити залежність периферії від імпорту готових товарів з центру. Імпортозаміщення дозволяє країнам створювати власну промисловість і знижувати залежність від центральних країн. Імпортозаміщення та економічна автономія — це не окрема концепція чи теорія, а стратегія та економічний принцип, які

були запропоновані в рамках структуралістського підходу для досягнення незалежного розвитку.

Вибір між політикою імпортозаміщення та експортоорієнтованою політикою опонентами їхнього запровадження часто синтетично загострюється, адже змістовні характеристики означених стратегій не суперечать одні одним, тактичні кроки яких часто можуть здійснюватись паралельно або впливати одні з одних. Так, наприклад, збільшення виробництва товарів з високою доданою вартістю за реалізації політики імпортозаміщення дозволить країні активно включитись в ланцюги створення доданої вартості, тим самим комплексно підійшовши до вирішення проблеми нееквівалентності їхньої зовнішньої торгівлі, тим самим переглянувши структуру товарного експорту та імпорту і вийшовши на високотехнологічні зовнішні ринки. Випуск конкурентоспроможної продукції як наслідок реалізації експортозаміщувальної політики передбачатиме витіснення товарами субститутами національного походження імпортних аналогів.

Імпортозаміщення зазвичай означає задоволення більшої частки загального попиту країни на товари (виробництво плюс імпорт) за рахунок власного внутрішнього виробництва.

Імпортозаміщення є наслідком промислового зростання:

- (1) заміщення імпорту внутрішнім виробництвом;
- (2) зростання кінцевого використання промислової продукції;

(3) зростання проміжного попиту (*комбінація (1) і (2)*).

Імпортозаміщення як результат двоетапного розвитку.

Перший (легкий) етап — це захоплення ринку споживчих товарів у іноземного постачальника.

Другий етап полягає у розширенні виробництва до проміжних товарів, капітальних товарів та сировини та виходу на світовий ринок з експортом готової продукції.

Перший етап є самодостатнім та реалістичним. Однак другий етап включає дуже багато змінних і не відображає реальної мети імпортозаміщення. Слід пам'ятати, що ця стратегія наголошує на виробництві для внутрішніх ринків, а не на розвитку експортних ринків. При спробі відкрити закордонні ринки недостатньо покладатися на політику імпортозаміщення.

Імпортозаміщення, яке здійснюється сучасними країнами, що розвиваються, зазвичай відбувається в кілька етапів. Країни, що розвиваються, не можуть покладатися виключно на експорт сировини для досягнення економічного зростання.

Імпортозаміщення є необхідною, хоч і недостатньою умовою для розширення внутрішніх ринків та сприяння підтримці задовільного рівня індустріалізації. Добре продумана та адекватно реалізована стратегія імпортозаміщення може зробити істотний внесок у підвищення доходів та сприяти розвитку експорту. Вона також може допомогти прискорити перехід від традиційної та аграрної економіки до індустріального суспільства. Така стратегія імпортозаміщення має переважно:

- заохочувати місцеве виробництво обмеженої кількості товарів, не намагаючись надати заміники для всього імпорту

споживчих товарів;

- заохочувати внутрішнє виробництво споживчих товарів, проміжних продуктів та капітальних товарів, у яких країна має чи може реально розвинути порівняльну перевагу;

- з самого початку концентруватися на продуктах з реальним експортним потенціалом;

- вводити систему помірних тарифів таким чином, щоб ефективні ставки захисту не надто відрізнялися між галузями;

- знизити захисні тарифні бар'єри — захист не повинен бути дискримінаційним ані щодо капітальних, ані проміжних, ані споживчих товарів;

- створити систему стимулювання експорту для продукції, що відповідатиме певним умовам, щоб сприяти швидкому виходу на міжнародні ринки;

- гарантувати, що традиційний експортний сектор не піддаватиметься дискримінації;

- визначити розмір та терміни стратегії імпортозаміщення на основі довгострокової програми індустріалізації, яка пов'язує стан платіжного балансу з вимогами загального економічного зростання.

Прискорення імпортозаміщення зрештою призвело до того, що імпорт зростав швидше, ніж ВВП: імпорт з некапіталомістких товарів масового споживання переорієнтувався на високотехнологічний імпорт для забезпечення індустріалізації, що призвело до відтоку дефіцитних валютних ресурсів. Імпортозаміщення, замість того, аби зменшити відтік іноземної валюти і покращити торговий баланс, став причиною загострення платіжних дисбалансів та

збільшення заборгованості.

Стратегія імпортозаміщення також сприяла імпорту капіталомістких технологій, які сприяли розвитку «молодих галузей». Відтак імпортозаміщення супроводжувалось встановленням тимчасового захисту для галузей, що зароджуються, поки вони не досягнуть економії масштабу. Однак ці тимчасові протекціоністські заходи, як правило, зберігались тривалий час, викривлюючи ринки. Дослідження протекціоністської політики, що впроваджувалась у період реалізації стратегій імпортозаміщення, продемонструвало, що в багатьох країнах, що розвиваються, середні ефективні показники захисту в обробній промисловості були приголомшливими. Вони становили понад 200% для Індії та Пакистану, 100% для Аргентини та Бразилії, 50% для Філіппін, 33% для Тайваню та 25% для Мексики.

У більшості країн, що впроваджували стратегії імпортозаміщення, відбувалась ревальвація національної валюти, яка робила імпорт більш доступним, що і посилювало стимули до впровадження захисних тарифних інструментів. Дешеві кредити стимулювали дешевий імпорт капіталу, що підвищувало заборгованість. Структурний перекоп на користь капіталомістких технологій послаблював ефекти створення робочих місць. Зростали стимули до нарощення процесів урбанізації через неспроможність утримувати населення в сільській місцевості із низькооплачуваною робочою силою. Показники міського безробіття різко зросли, а конфлікт у розвитку «село-місто» загострився.

Уряд може просувати молоді галузі за допомогою **стратегії**

зростання, орієнтованої на зовнішній ринок/експорт, або за допомогою стратегії зростання, орієнтованої на внутрішній ринок/імпортозаміщення.

Якщо уряд прийме перший підхід (стратегії зростання, орієнтованої на зовнішній ринок/експорт), необхідно стимулювати просування молодих галузей, що дозволять нарощувати експорт. Інакше вітчизняні трудомісткі товари можуть продаватися на внутрішніх ринках, але не на зовнішніх. Однак, якщо буде прийнято стратегію зростання, орієнтовану на внутрішній ринок/імпортозаміщення, то сприяння розвитку експорту в такій країні буде не в пріоритеті. У цьому випадку, навіть якщо така країна і вироблятиме деякі трудомісткі товари за низькою вартістю, малоімовірно, що вони експортуватимуться.

Теоретичне обґрунтування підвищення протекціоністських бар'єрів для впровадження стратегії імпортозаміщення ґрунтується на трьох стовпах:

- **промисловість, що зароджується:** відносно низькі імпортні ціни не стимулюють розвиток місцевих фірм, тому підвищення внутрішніх цін за допомогою впровадження тарифних або нетарифних бар'єрів надає стимул постати новим місцевим компаніям, здатним конкурувати з іноземними фірмами;

- **наявність спілловер-ефектів,** створюваних промисловим сектором;

- **наявність збоїв ринку в промисловому секторі** можуть компенсуватись міжгалузевою трудовою міграцією.

Динамічні адаптивні стратегії дозволяють урядам країн використовувати гнучкі підходи до вибору інструментів забезпечення довгострокового зростання. Це особливо стосується гетеродоксних макроекономічних стратегій. Яскравим прикладом адаптивного підходу, що враховує місцеві особливості та реалії, є політика індустриальної модернізації та структурної трансформації у Східній Азії. Адаптивні стратегії потребують значної інституційної підтримки, але забезпечують довгострокове зростання.

2.3. Експортоорієнтовані стратегії розвитку: ключові характеристики та їхні різновиди

Визначення дієвого механізму, за допомогою якого країни, що ставлять за мету досягнення індустриального розвитку, а відтак намагаються збалансувати вигоди від відкритості та нарощення експортного потенціалу, так і залишилось предметом для численних дискусій, адже кожен досвід є унікальним

До експортоорієнтованих стратегій розвитку відносять стратегії, які мають спільні й відмінні риси:

(1) стратегія розширення попиту за рахунок нарощення експорту дозволяє подолати залежність від обмеженого потенціалу внутрішнього ринку;

(2) стратегія поміркованого імпортозаміщення передбачає поступове нарощення присутності національних виробників в ринкових нішах, вже зайнятих імпортною продукцією, а зниження витрат за рахунок нових порівняльних

переваг і нової спеціалізації може призвести до подальшого сукупного збільшення частки експортного ринку;

(3) *стратегія нарощення експорту в умовах загострення іноземної конкуренції та в умовах технологічного розвитку* може призвести до зростання продуктивності, яке неможливо отримати за рахунок обмеженого потенціалу внутрішньому ринку;

(4) *стратегія просування експорту* передбачає модернізацію виробництва, що відповідає міжнародним стандартам, а відтак підвищення продуктивності із поступовою інтеграцією в глобальні ланцюги створення вартості;

(5) *стратегія експортної експансії* передбачає виважений контроль за витратами, що дозволяє отримувати цінові переваги;

(6) *експортоорієнтована стратегія розвитку* збільшує надходження іноземної валюти, що, в свою чергу, уможливорює нарощення високотехнологічного імпорту для модернізації національної виробничої бази;

(7) *динамічно зростаюча віддача від ефекту масштабу, зміна структури експорту* (особливо в Малайзії, Таїланді та Індонезії, де на початковому етапі переважав сировинний експорт) позитивно впливали на темпи економічного зростання;

(8) *експортоорієнтована стратегія* стимулює більший притік ПІІ порівняно із політикою імпортозаміщення;

(9) *геополітичні чинники* детермінують відмінності в інтенсивності притоку ПІІ в азійському регіоні.

Існують суттєві національні відмінності у способах просування експорту, підвищення його технологічності з метою

стимулювання модернізації національної економіки в умовах форсованої індустріалізації. Серед них виокремлюємо такі:

(1) *селективний імпорتنний тарифний захист для стимулювання продажів на внутрішньому ринку*, доходи від яких частково спрямовуються для перехресного субсидування експорту (Китай, Республіка Корея);

(2) *доступність кредитів для експортерів, що уможлиблює нарощення експорту продукції* (всі азійські країни); податкові пільги для інвесторів у вигляді податкових канікул або пільг для стимулювання прискореної амортизації (всі азійські країни);

(3) *використання системи прямого контролю в тих секторах, де надавались пільги на отримання ліцензій експортерам або на імпорту технологій* (Республіка Корея, Китай);

(4) *форсоване фінансування компаній-«чемпіонів»* (Республіка Корея, Китай);

(5) *надання субсидій на будівництво інфраструктурних об'єктів, а також Зон експортної переробки* (Малайзія, Таїланд, Китай);

(6) *стимулювання НДДКР у державних інститутах* із врахуванням потреб форсованої індустріалізації;

(7) *для розвитку інноваційного та наукового потенціалу надання податкових пільг для реалізації приватних ініціатив у сфері НДДКР* (Республіка Корея, Китай, Сінгапур);

(8) *використання інструментів політики регуляторної конкуренції*, зокрема, «перегонів по низхідній», що передбачало впровадження системи адміністративного контролю за динамікою реальної заробітної плати (Республіка Корея, Китай,

Малайзія) або за рахунок субсидування заробітної плати (програми державного житлового будівництва у Сінгапурі).

2.4. Еволюція концепції «держава розвитку» як прояв глобалізації

Концепція «держави розвитку» виникла в середині ХХ століття як відповідь на необхідність досягнення економічного прогресу в країнах, що розвиваються. В цей час багато країн, зокрема в Латинській Америці та Азії, прагнули подолати низький рівень індустріалізації, високий рівень бідності та залежність від експорту сировини. *На відміну від традиційних неокласичних підходів, які передбачали, що ринкові механізми здатні автоматично забезпечити економічне зростання, «держава розвитку» виходила з припущення, що для успішної трансформації економіки необхідне активне втручання держави.*

Економісти цього напрямку вважали, що ринкові механізми самі по собі не здатні забезпечити структурну перебудову економіки. Держави, які обрали цей шлях, впроваджували стратегічне планування, сприяли розвитку промислових галузей та інфраструктури, підтримували експортоорієнтовані галузі та захищали внутрішні ринки через протекціоністські заходи.

Особливою метою «держави розвитку» було:

- подолання обмежень, які виникали через вузькі ринки та недостатність капіталу;
- створення сприятливих умов для підприємництва.

«Держава розвитку» виконувала роль координатора,

інвестора та регулятора, спрямовуючи ресурси на стратегічні сектори економіки, які не могли розвиватися без активного державного стимулювання.

У 1970-х роках концепція «держави розвитку» почала піддаватися жорсткій критиці з боку неоліберальних економістів, що спричинило так звану «контрреволюцію» в економічній теорії. Причинами стали світова економічна криза та значне зростання інфляції, які поставили під сумнів ефективність державного втручання в економіку. На думку прихильників монетаризму та неокласичної економічної школи, надмірна роль держави призводила до неефективності, корупції та зловживання ресурсами, що, в свою чергу, спричиняло економічні проблеми.

В результаті почалася хвиля реформ, спрямованих на лібералізацію ринків, зниження ролі держави, дерегуляцію та приватизацію. Неоліберальна доктрина, яка здобула підтримку МВФ і Світового банку, пропонувала мінімізувати державний вплив та зосередитися на ринкових механізмах. Країни, що розвиваються, були змушені в умовах отримання зовнішньої допомоги впроваджувати ці реформи, що часто спричиняло загострення соціальної і економічної нерівності.

Ці зміни викликали суперечки щодо того, чи є ринкова саморегуляція достатньою для забезпечення економічного зростання в країнах із нерозвиненою інфраструктурою та слабкою інституційною базою.

У 1980-х і 1990-х роках, після хвилі неоліберальних реформ, дослідники почали переглядати погляди на роль держави в економічному розвитку. Виник **ревізіоністський підхід**, який

стверджував, що роль держави у розвитку має бути активнішою, ніж передбачали неоліберальні теорії. Вагомими аргументами на користь державного втручання стали приклади «економічних чудес» країн Східної Азії, таких як Південна Корея, Тайвань, Японія та Сінгапур. Ці країни успішно використали активну державну політику для стимулювання економічного зростання.

Ревізіоністи підкреслювали, що індустріалізація та перехід до високотехнологічних галузей можливі лише за наявності чіткої державної стратегії, яка включає заохочення інновацій, підтримку стратегічних галузей та експортних секторів, а також інвестиції в освіту й інфраструктуру. Цей підхід передбачав, що для досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку держава має активно координувати ринкові процеси та надавати підтримку підприємству.

Таким чином, ревізіоністська концепція розвитку відстоює ідею, що державне втручання може бути важливим для формування стабільної економіки та розширення можливостей для населення. При цьому наголошується, що державна політика має бути гнучкою, щоб реагувати на зміни у світовій економіці та забезпечувати стале зростання.

2.5. Стратегії розвитку людських ресурсів

Економічне зростання — це процес постійного накопичення суспільного багатства. Згідно з сучасними економічними теоріями, фактори, що впливають на економічне зростання, можна розділити на три типи: ресурси, технології та

система. Ресурси можна визначити в широкому (всі види капітальних факторів, пов'язаних з процесом виробництва, включаючи фізичний капітал і людський капітал(і вузькому (природні ресурси, включаючи землю, корисні копалини, тварини, навколишнє середовище тощо) значеннях.

З точки зору впливу на економічне зростання, значення людського капіталу складно переоцінити. **Людський капітал є ресурсом першого порядку з наступних причин:**

- По-перше, людський капітал є «живим» ініціативним ресурсом, відмінним від інших економічних ресурсів. Людський капітал – це творча працездатність людей із їх цілями, власною ініціативою та суспільною свідомістю, що є фундаментальною причиною формування суспільного багатства та вартості продукту.

- По-друге, людський капітал — це відтворювальний ресурс із безмежним потенціалом.

- По-третє, людський капітал має властивість поступових і послідовних змін. Людський капітал є домінуючою силою, що сприяє розвитку національної або регіональної економіки шляхом використання природних ресурсів і накопичення фізичного капіталу.

Людський капітал — це термін, який економісти часто використовують для позначення побічного впливу системи освіти, охорони здоров'я та інших людських можливостей, які можуть підвищити продуктивність. Проводиться аналогія зі звичайними інвестиціями у фізичний капітал: після початкових інвестицій можна збільшити потік майбутніх доходів як за рахунок розширення освіти, так і за рахунок покращення

здоров'я. У результаті можна визначити норму прибутку та порівняти її з прибутком від інших інвестицій, що робиться шляхом оцінки поточної дисконтованої вартості збільшеного потоку доходу, який став можливим завдяки цим інвестиціям, а потім порівнюючи його з прямими та непрямими витратами. Звичайно, здоров'я та освіта також безпосередньо сприяють добробуту, але основний підхід до людського капіталу зосереджується на його опосередкованій здатності підвищувати добробут шляхом збільшення доходів.

Виробничі інвестиції, втілені в людях, включаючи їх навички, здібності, здоров'я та місцезнаходження, часто є результатом витрат на освіту, програми навчання без відриву від роботи та медичне обслуговування. Здоров'я має центральне значення для добробуту, а освіта має важливе значення для життя, що приносить задоволення та винагороду; обидва фактори є фундаментальними для поняття розширених людських можливостей, це лежить в основі поняття розвитку. У той же час освіта відіграє ключову роль у здатності країни, що розвивається, засвоювати сучасні технології та розвивати здатність до самопідтримуючого зростання та розвитку. Крім того, здоров'я є необхідною умовою для підвищення продуктивності, а успішна освіта також залежить від належного здоров'я. Таким чином, як здоров'я, так і освіту також можна розглядати як життєво важливі компоненти росту та розвитку — як внесок у функцію сукупного виробництва. Їхня подвійна роль як ресурсів, так і результатів надає здоров'ю та освіті центральне значення в економічному розвитку.

Здоров'я та освіта тісно пов'язані в економічному розвитку.

З одного боку, більший людський капітал здоров'я може підвищити віддачу від інвестицій в освіту, частково тому, що здоров'я є важливим фактором відвідування школи та формального процесу навчання дитини. Також більша тривалість життя підвищує віддачу від інвестицій в освіту; покращення здоров'я в будь-який момент трудового життя може фактично знизити швидкість амортизації капіталу освіти. З іншого боку, збільшення людського капіталу в освіті може підвищити віддачу від інвестицій у здоров'я, оскільки багато програм охорони здоров'я покладаються на базові навички, які часто надаються в школі, включаючи особисту гігієну та санітарію, не кажучи вже про базові навички грамотності та обчислення; освіта необхідна також для формування та підготовки медичних кадрів. Нарешті, підвищення ефективності виробництва завдяки інвестиціям в освіту підвищує віддачу від інвестиції в здоров'я, що рятують життя.

Національний розвиток людських ресурсів (НРЛР, NHRD) є невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Він сприяє підвищенню продуктивності та конкурентоспроможності завдяки розвитку здібностей, ноу-хау та навичок людського капіталу.

Концепції розвитку національних людських ресурсів (НРЛР).

Існує п'ять моделей національного або регіонального розвитку людських ресурсів:

1. централізовані НРЛР;
2. перехідні НРЛР;
3. ініційовані урядом НРЛР;

4. децентралізовані/вільні ринкові НРЛР;
5. НРЛР малих країн.

Згідно з концепцією НРЛР, людські ресурси мають вирішальне значення для стабільності природи і територій. Країни, які не досягли сталого розвитку та природної норми безробіття, опиняються в пастці бідності. Розвиток людських ресурсів є одним із підходів для покращення в них умов життя завдяки низці заходів в напрямку нарощення людського капіталу, зокрема пришвидшення розвитку освіти та технологій, що сприятиме підготовці більшої кількості кадрів, необхідних для економічного та соціального розвитку, а також сприятиме покращенню якості населення та технологічному прогресу. Це має прискорити створення механізмів наймання робочої сили та ефективного використання кадрів, оптимізувати соціальне середовище, у якому кадри розвиваються. Також розвиток людських ресурсів передбачає створення та впровадження системи соціального забезпечення та системи охорони здоров'я, покращення умов життя та здоров'я. У свою чергу, це полегшить контроль за зростанням населення в регіоні, що прискорить темпи зростання добробуту населення й сприятиме його гармонійному збалансованому розвитку. Загалом розвиток людських ресурсів має на меті пришвидшити соціальний прогрес у відповідному регіоні, зберегти та зміцнити соціальну та політичну стабільність, сприяти гармонійному розвитку різних етнічних груп, досягти мети побудови заможного суспільства.

Розвиток людського капіталу (РЛК) включає системний розвиток навичок, здібностей і знань людей за допомогою

багаторівневих процесів навчання, керованих організаціями, спільнотами та відповідними національними стратегіями розвитку людського капіталу. Розвиток людських ресурсів, результатом якого є підвищення кваліфікації та продуктивності громад, організацій та окремих осіб, підвищує продуктивну спроможність країни в цілому.

Розвиток людських ресурсів є процесом оптимізації виробництва та управління робочою силою, який пов'язаний з різними функціями планування, управління та підтримки загального та стратегічного розвитку громадян країни.

РЛК також визначається як здобуття освіти та навчання через кваліфікацію, оптимальне розширення та використання навичок та обмін точною та достовірною інформацією стосовно пропозиції та попиту для забезпечення достовірного планування розвитку навичок. Таким чином, РЛК складається з трьох компонентів:

1) здобуття освіти та навчання через підвищення кваліфікації;

2) розвиток продуктивних та організаційних можливостей у конкретних інституційних контекстах, наприклад, в одній організації чи кластері організацій, у державному органі, громадській організації чи бізнес-асоціації;

3) створення нових практик кадрового розвитку та нових видів економічної діяльності через стратегічний обмін інформацією між державними та приватними установами щодо попиту на кадри та пропозиції.

Це трьохкомпонентне визначення РЛК є найбільш

застосовним для розвитку нерозвинутих регіонів і країн з великою кількістю працездатного населення, оскільки увага має бути зосереджена не лише на здобутті освіти та професійної підготовки за допомогою кваліфікацій, але й на тому, як ефективно та результативно розширювати та використовувати навички на конкретному робочому місці з урахуванням існуючої структури економіки. Крім того, можна стверджувати, що стратегія РЛК повинна включати потребу в суттєвому покращенні та зміцненні надійних потоків інформації між ключовими учасниками для усунення розриву між попитом і пропозицією і забезпечення достовірного кадрового планування та прогнозування.

У Зеленій книзі національного стратегічного планування підкреслюється важливість довгострокового плану розвитку людських ресурсів країни для узгодження цілей, визначених на метарівні міжнародної економічної політики, до конкретної стратегії розвитку людських ресурсів обраної країни. Крім того, у Зеленій книзі визнається, що країни, які швидко розвивалися, мали три важливі характеристики, з якими повинен мати справу будь-який план розвитку: швидке економічне зростання, високоякісна освіта та розвиток людських ресурсів, а також висока якість, міцність і надійність, належні державні та приватні установи. Відповідно, основною метою Стратегії розвитку людських ресурсів повинне бути сприяння людському розвитку. Крім того, стратегічні пріоритети та заходи, викладені в Стратегії, повинні бути чітко розроблені для відповіді на економічні, соціальні та ширші потреби розвитку .

У політиці розвитку існує п'ять основних підходів до

політики щодо дитячої праці.

1. Визнання дитячої праці вираженням бідності та рекомендацією наголошувати на ліквідації бідності, а не на прямій боротьбі з дитячою працею; ця позиція зазвичай асоціюється зі Світовим банком.

2. Стратегії залучення більшої кількості дітей до школи, включаючи розширення місць у школах, таких як нові сільські школи, і стимули зв'язаної фінансової допомоги для спонукання батьків до відправки своїх дітей до школи, як-от програма Progres/Opportunities у Мексиці. Ця стратегія має широку підтримку багатьох міжнародних агентств і організацій розвитку. Ймовірно, це більш ефективний підхід, ніж зробити обов'язковою базову освіту, тому що без додаткової політики стимули посилати дітей працювати все одно залишатимуться сильними, а правозастосування, ймовірно, буде слабким, з тих самих причин, з яких майже неможливим в багатьох інших випадках виявилось регулювання неформального сектора. Підвищення якості базової шкільної освіти та підвищення доступності також є дуже важливим; частка національного доходу, що витрачається на базову освіту в більшості країн з низьким рівнем доходу, залишається вкрай низькою.

3. Дитяча праця є неминучою, принаймні в короткостроковій перспективі. Підхід наголошує на паліативних заходах, таких як регулювання, щоб запобігти жорстокому поводженню та надати послуги підтримки працюючим дітям. Цей підхід найчастіше асоціюється з ЮНІСЕФ, який підготував перелік регуляторних і соціальних підходів, які можуть відповідати «найкращим інтересам

дитини». Положення, включені до контрольного списку ЮНІСЕФ, включають розширення можливостей для отримання освіти через «відпустку» для стандартного навчання або навчання на робочому місці, заохочення до суворішого застосування законодавства проти незаконної торгівлі дитячою працею, надання послуг підтримки батькам і дітям, які працюють на вулицях, а також роботу над розробкою соціальних норм проти економічної експлуатації дітей.

4. Заборона дитячої праці – підхід, який найчастіше асоціюється з МОП. Однак, якщо це неможливо, цей підхід віддає перевагу забороні дитячої праці в її найбільш жорстоких формах. Конвенція МОП про найгірші форми дитячої праці була прийнята в 1999 році. Найгірші форми, які охоплюються Конвенцією, включають: усі форми рабства або практики, подібні до рабства, такі як торгівля дітьми та торгівля ними, боргова кабала та кріпацтво та примусова праця; дитяча проституція та порнографія; інша незаконна діяльність, наприклад торгівля наркотиками; і робота, яка «за своїм характером або обставинами може завдати шкоди здоров'ю, безпеці або моралі дітей.

5. Багато активістів у розвинених країнах запропонували запровадити торговельні санкції проти країн, які дозволяють дитячу працю, або принаймні заборонити імпорт товарів, у виготовленні яких беруть діти. Цей підхід має добрі наміри, але якщо метою є добробут дітей, його потрібно ретельно розглянути, оскільки якщо діти не можуть працювати в експортному секторі, вони майже напевно будуть змушені працювати в неформальному секторі, де зарплата та інші умови

праці загалом гірші. Експортні обмеження також можуть ускладнити бідним країнам вихід із бідності. Здається очевидним, що якби зусилля щодо заборони імпорту з країн, що розвиваються, замість цього були спрямовані на роботу по забезпеченню більшої державної та приватної допомоги розвитку для неурядових організацій, які працюють з працюючими дітьми, було б досягнуто набагато більше.

Модель інклюзивного розвитку країни

Інклюзивне зростання, насамперед, показує рівень розвитку суспільства, а саме: можливість задоволення власних потреб, право на працю і відпочинок, освіту, медицину, доступ до культурних цінностей та інших прав (див. Рис.2.5.1).



Рис. 2.5.1. Модель інклюзивного розвитку країни

Джерело: розроблено авторами

Індекс інклюзивного багатства (див. Табл. 2.5.1, Рис.2.5.2) є скоріше ще одним кроком до порівнюваності економік світу, аніж 100%-ою альтернативою іншим показникам, таким як ВВП

чи Індексу людського розвитку (HDI). Через обмеженість традиційних економічних показників багато ключових аспектів людського та природнього капіталу залишаються неврахованими.

ВВП є корисним і практичним інструментом економічного виміру виробництва, проте він не надає інформації про стан ресурсної бази, на якій це виробництво ґрунтується. Незважаючи на розвиток та розширення системи національних рахунків за рахунок екологічних показників, ВВП все ж вимірює тільки фінансові і матеріальні потоки протягом певного часу, *не відображаючи при цьому стійкості економіки*. Ця ж проблема присутня в обрахунку «Зеленого ВВП».

Складові Індексу інклюзивного багатства

Людський капітал	Створений капітал	Природний капітал
<ul style="list-style-type: none"> • Населення за віком та статтю • Ймовірність смерті за віком та статтю • Облікова ставка • Зайнятість • Рівень освіти • Допомога по безробіттю • Робоча сила за віком та статтю 	<ul style="list-style-type: none"> • Інвестиції • Норма амортизації • Термін служби активів • Зростання виробництва • Населення • Продуктивність 	<p>А. Горючі корисні копалини</p> <ul style="list-style-type: none"> • Запаси; ціни • Виробництво • Орендна ставка <p>Б. Мінерали</p> <ul style="list-style-type: none"> • Запаси; ціни • Виробництво • Орендна ставка <p>В. Лісові ресурси</p> <ul style="list-style-type: none"> • Запаси; ціни • Запаси, які можна використовувати в комерційних цілях • Виробництво • Орендна ставка • Площа лісів • Прибуток від іншої, крім лісоматеріалів, продукції (NTFB) • Співвідношення площі лісів для NTFB <p>Г. Сільське господарство</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кількість вирощуваних культур • Ціни на ці культури • Орендна ставка • Урожай зернових культур • Площа орних земель • Площа пасовищ <p>Д. Рибне господарство</p> <ul style="list-style-type: none"> • Запаси; ціна на рибу • Якість виловленої риби • Орендна ставка

Джерело: укладено авторами

HDI є спробою оцінити прогрес в галузі розвитку

людського потенціалу за показниками умов життя, освіти та доходу. Основним недоліком HDI є неспроможність адекватно оцінити екологічні аспекти сталого розвитку, а отже і неможливість обрахування цінності соціальних благ в капітальних рахунках.

ВВП враховує ефективність використання ресурсів виробництва та встановлює взаємозалежності між секторами економіки в межах національних рахунків. В основі Індексу інклюзивного багатства закладено припущення, що весь розвиток ґрунтується на кількох ключових активах, загальна вартість яких не має зменшуватися (за умови стійкого розвитку).

Індекс інклюзивного багатства враховує не складові добробуту (як показник HDI), а умови добробуту – набір таких умов, що забезпечить країні сталий розвиток.

$$Wealth = P_{pc} \times PC + P_{hc} \times HC + P_{nc} \times NC$$

Рис. 2.5.2. Розрахунок інклюзивного багатства

Примітка: PC – людський капітал, HC – вироблений (створений) капітал, NC – природний капітал, P – соціальна вартість відповідного активу.

З категорії активів виокремлюють: людський капітал (ЛК), вироблений капітал(БК), природний капітал (ПК). «Кошик» кожного активу обраховується за допомогою граничного показника корисності певного типу активу для соціального благополуччя, який представлений соціальною (тіньовою) вартістю даного активу.

Скорегований індекс інклюзивного багатства включає: продуктивність факторів з акцентом на технологічних змінах;

вуглекислий газ (викиди вуглекислого газу; ціни; вплив на зміну клімату; ВВП); *капітальний прибуток від нафти* (запаси; виробництво; споживання; ціни; орендна ставка).

Таблиця 2.5.3

Зміст трактування поняття «інклюзивне економічне зростання»

Країна, інтеграційне угруповання, міжнародне утворення	Зміст трактування поняття «інклюзивне економічне зростання»
США	Таке економічне зростання, при якому стратегічне переважання експорту над імпортом у зовнішньоекономічній діяльності забезпечується якнайширшим залученням національних виробників диверсифікованого набору галузей, що призводитиме до системного удосконалення технологічного рівня їх продукції та підвищення конкурентоспроможності в масштабах світового ринку
Канада	Економічний розвиток країни, що забезпечується ефективним використанням наявного трудового ресурсу країни з метою вирішення нагальних соціальних питань та підтримання високого рівня безпеки навколишнього середовища
Китай	Сценарій еволюційного становлення національної економіки, за якого приріст обсягів промислового виробництва (тобто динамізації реального економічного сектору) сприяє гармонізації соціального життя населення та тісно корелює з вимогами навколишнього середовища (екологічними нормами)

Японія	Сукупність позитивних ефектів для національної економіки країни, що реалізуються за підсумками співробітництва міжнародних компаній, підприємств та родин або фізичних осіб-резидентів Японії, провідним елементом якого (співробітництва) є стала фінансова підтримка державних проектів економічного розвитку
АТЕС	Інклюзивним економічним зростанням країни варто вважати вектор розбудови її національної економіки, характерними ознаками якого є вищі середнього (понад 3% щороку) темпи економічного зростання та повномасштабне врахування інтересів як власних громадян, так і актуальних питань соціального розвитку у регіональному вимірі
ЄС	Перебіг економічного розвитку країни, результатом якого виступає економічна безпека кожного окремого громадянина Союзу, яка полягає у довгостроковій прогнозованості соціальних норм та стандартів (інакше кажучи – соціального благополуччя) та відносній індиферентності стану навколишнього середовища
МЕРКОСУР	Інклюзивним економічне зростання країни вважатиметься у тому випадку, коли абсолютні показники її поточного економічного розвитку будуть підтримуватися відносними позитивними змінами у структурі національного господарства при збереженні високого ступеня міжнародної відкритості економіки
Країни «Групи 20»	Парадигма економічного розвитку країни та її внутрішньої національної економіки, визначними рисами якої виступають приведення соціальних стандартів до єдиного загальноприйнятого рівня, а також скорочення матеріального розшарування (нерівності рівня доходів) населення та посилення позицій країни на міжнародних ринках капіталу (як джерела ліквідних фінансових активів)

Джерело: укладено авторами

2.6. Новітні підходи в реалізації міжнародної політики розвитку

Сучасна міжнародна політика розвитку базується на різноманітних концепціях, які відображають складність глобальних викликів і різні підходи до їх вирішення. Серед них три ключові підходи заслуговують на особливу увагу (див. Табл.2.6.1):

1. **Німецька феміністська політика розвитку (FemDP)**, яка зосереджена на досягненні гендерної рівності та подоланні колоніальної спадщини.

2. **Підхід місцевого розвитку (Locally Led Development)**, який акцентує на локальних ініціативах та зміцненні спроможності громад.

3. **Концепція глобальних публічних інвестицій (GPI)**, спрямована на інноваційне фінансування глобальних публічних благ.

Таблиця 2.6.1

Порівняння концепцій

Концепція	Основний фокус	Унікальні особливості
Німецька феміністська політика розвитку (FemDP)	Гендерна рівність	Підхід до деколонізації, трансформація системи
Підхід місцевого розвитку (Locally Led Development)	Локальні ініціативи	Зміцнення місцевих спроможностей
Концепція глобальних публічних інвестицій (Global Public Investment, GPI)	Глобальне фінансування	Інноваційна модель спільного інвестування

Джерело: укладено авторами

Ці підходи репрезентують сучасну міжнародну практику, де питання соціальної справедливості, фінансової відповідальності та локальної участі стають центром розвитку.

1. Німецька феміністська політика розвитку (FemDP)

FemDP — це ініціатива Міністерства економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ), запущена у 2021 році. Її головною метою є трансформація систем розвитку через інтеграцію гендерної рівності на всіх рівнях і в усіх аспектах політики.

Основні елементи FemDP

1. Трансформація владних структур.

FemDP визнає існування системної нерівності, зокрема як наслідок колоніальної спадщини, і працює над вирівнюванням влади між країнами Глобальної Півночі та Глобального Півдня.

Особливий акцент робиться на тому, щоб жінки ставали ключовими гравцями в процесах прийняття рішень. Цей структурний елемент політики розвитку ліг в основу політики абеноміки (*віменоміка*).

2. Гендерна рівність.

Передбачається впровадження трьох основних принципів — права, ресурси, представництво; впровадження гендерно-орієнтованих підходів у сільське господарство, енергетику та освіту.

3. Інноваційні партнерства.

Передбачається залучення локальних жіночих ініціатив для створення економічно стійких проєктів, а також інціювання програм обміну досвідом між регіонами.

Розвиток шляхом впровадження FemDP відбувається за рахунок фінансової підтримки Німеччини для підтримки гендерно-орієнтованих проектів у країнах Глобального Півдня; освітніх програм у формі тренінгів для місцевих лідерів і лідерок у галузі гендерної рівності; політичний діалог за рахунок включення гендерних питань у всі переговори про міжнародну допомогу.

2. Підхід місцевого розвитку (Locally Led Development)

Цей підхід пропонує принципово нову модель взаємодії з громадами, де основний акцент робиться на зміцненні місцевого лідерства та зменшенні залежності від зовнішнього втручання.

Основні принципи підходу місцевого розвитку включають:

1. Місцеве володіння, коли громади отримують можливість самостійно визначати пріоритети розвитку для врахування культурних, економічних та екологічних особливостей регіонів.

2. Рівність знань якою забезпечується визнання важливості місцевого досвіду та знань і використання партисипативного планування.

3. Стійкість досягається за рахунок впровадження проектів, які мають довгостроковий вплив і можуть функціонувати без зовнішньої підтримки.

Розвиток шляхом впровадження підходу місцевого розвитку відбувається за рахунок надання мікrokредитів для підтримки місцевого бізнесу; інтеграції громад у процеси прийняття рішень шляхом створення платформ для діалогу між громадянами, бізнесом і владою; підготовки лідерів на освітніх

програмах для місцевих лідерів. Впровадження цього концепту розвитку відбувається через підтримку різноманітних програм міжнародних та національних організацій, зокрема програм USAID (проекти місцевого розвитку в Африці, які забезпечують сталий доступ до чистої води та санітарії), проектів ООН (залучення громад до планування сільськогосподарських реформ у Південній Азії) та інших.

3. Концепція глобальних публічних інвестицій (GPI)

Концепція GPI пропонує нову модель фінансування розвитку, яка базується на колективній відповідальності за вирішення глобальних викликів.

Основні характеристики GPI включають:

1. Співфінансування, коли кожна країна виступає і донором, і отримувачем фінансування, що сприяє більш рівному розподілу фінансового тягаря.

2. Колективну відповідальність, коли розвинені країни допомагають менш розвиненим, визнаючи історичні зобов'язання Глобальної Півночі перед Глобальним Півднем.

3. Орієнтація на результат, коли кошти не розпорощуються між великою кількістю проектів, а спрямовуються на досягнення чітких цілей, таких як боротьба зі змінами клімату або розвиток системи охорони здоров'я.

Розвиток шляхом впровадження концепції глобальних публічних інвестицій відбувається за рахунок створення глобальних фінансових інструментів для фінансування проектів у галузі освіти, охорони здоров'я та екології, зокрема спеціальних та загальних фондів; інноваційних схем фінансування, наприклад, обмін боргів країн що розвиваються

на кліматичні інвестиції; прозорість та підзвітність: Використання цифрових технологій для моніторингу витрачання коштів.

Впровадження цього концепту розвитку відбувається через підтримку різноманітних програм міжнародних та національних організацій, зокрема Глобальний фонд боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією, Ініціативи GAVI для вакцинації в країнах з низьким рівнем доходу.

2.7. Наднаціональні важелі формування стратегій економічного розвитку: «економічна метаполітика» або «політика політик»

На думку Ульріха Бека, межі, базові відмінності та основоутворюючі принципи, що забезпечують єдність нації і політики як системи розпорядження владою, зазнали політичної трансформації. Відповідно, й економічна політика як структурна складова політики національної держави, зазнає суттєвих трансформацій. Цей трансформаційний стан політики в глобальних масштабах в умовах об'єктивних глобальних процесів, приводить до формування такої категорії як «метаполітика» або «політика політик», в межах якої знаходять поділ і видозмінюються досі неподільні явища і процеси — політика і нація, політика і держава.

Причиною появи «політики політик» учені називають вплив глобальних акторів, глобального капіталу. Глобальний капітал у такій інституціональній його формі як неурядові організації у переділі сфер впливу у світовій економіці реалізує

завдання обмеження та ліквідації національних суверенітетів країн або часткової їх трансформації, залишаючись неідентифікованим, «у тіні».

Висновки, до яких приходять Ульріх Бек щодо наслідків «політики політик», цілком можуть бути застосовані й до розуміння трансформації економічної політики. Учений пише: *«Національна політика з національним світоглядом і світосприйняттям має внутрішньо історичну помилковість, не дозволяючи бачити світ з космополітичного погляду, світ, з його фактами, протиріччями, що стають зрозумілими в системі координат метapolітики»*. Можна зробити припущення щодо трансформації економічної політики національної держави в напрямку її інтеграції в «економічну політику політик». Економічна політика держави зазнає втручань світового співтовариства, що позбавляє національну державу її економічного суверенітету, створюючи умови для абсолютного зникнення її незалежної ідентичної економічної політики.

Дослідник «політики політик» Юрген Хабермас у праці «Постнаціональна констеляція: політичне есе» (2001 р.), навпаки, розглядає можливість поєднання демократії в постнаціональних умовах, тобто в умовах міжнародної економічної інтеграції. Учений визнає факт існування світового суспільства в глобальних мережах у високому взаємозв'язку, де немає необхідності повернення у вихідне становище.

«Політика політик» Хабермаса — це розширена національна політика, що виросла на «один історичний розмір», ним є загальноєвропейська демократія, загальноєвропейська національна держава, держава добробуту об'єднаної Європи.

Однак складність методології аналізу політики та економічної політики як її складової полягає у ризику для дослідника опинитися в мережі протиріч: як розглядати ту чи іншу теорію економічної політики на рівні держави, що носить суверенний незалежний характер, чи як таку, що не має жодного шансу на незалежне існування, і мимоволі стає складовою частиною глобальної економічної політики «економічної метаполітики»?

Слідуючи логіці представлення основних характерних рис «політики політик», виокремлюємо такі **основи економічної метаполітики**:

по-перше, вона передбачає глобальну боротьбу за економічну владу, що змінює правила глобальної економічної політики;

по-друге, зводить нанівець монополію держави на прийняття рішень економічної політики;

по-третє, визнається, що в боротьбі за владу в економічній метаполітиці доцільно залучати глобальних акторів;

по-четверте, економічну метаполітику відрізняє діалектика космополітизації (наднаціонального) та антикосмополітизації (національного), за якою важко розрізнити відмінності між національними (внутрішньонаціональними) і міжнародними протиставленнями.

Вплив на структуру економіки здійснюють такі міжнародні організації, як: МВФ, ЮНІЦО, МБРР, МАР, ФАО (див. Рис.2.7.1-2.7.4).



Рис. 2.7.1. Рівень структурної залежності

Джерело: [81]

Впливу на політику в сфері технологічного розвитку здійснюють: ВОІВ, ЮНІДО, МБРР, ЮНКТАД, ПРООН, ФАО, ОЕСР.



Рис. 2.7.2. Рівень технологічної залежності

Джерело: [81]

Впливу на політику, що регулює торговельні відносини, здійснюють: СОТ, ЮНКТАД, ОЕСР.



Рис. 2.7.3. Рівень торговельної залежності

Джерело: [81]

Вплив на політику, що регулює міжнародні фінансові та інвестиційні відносини, здійснюють: МВФ, МБРР, МАР, МФК, БАГІ, ЮНКТАД, ОЕСР).

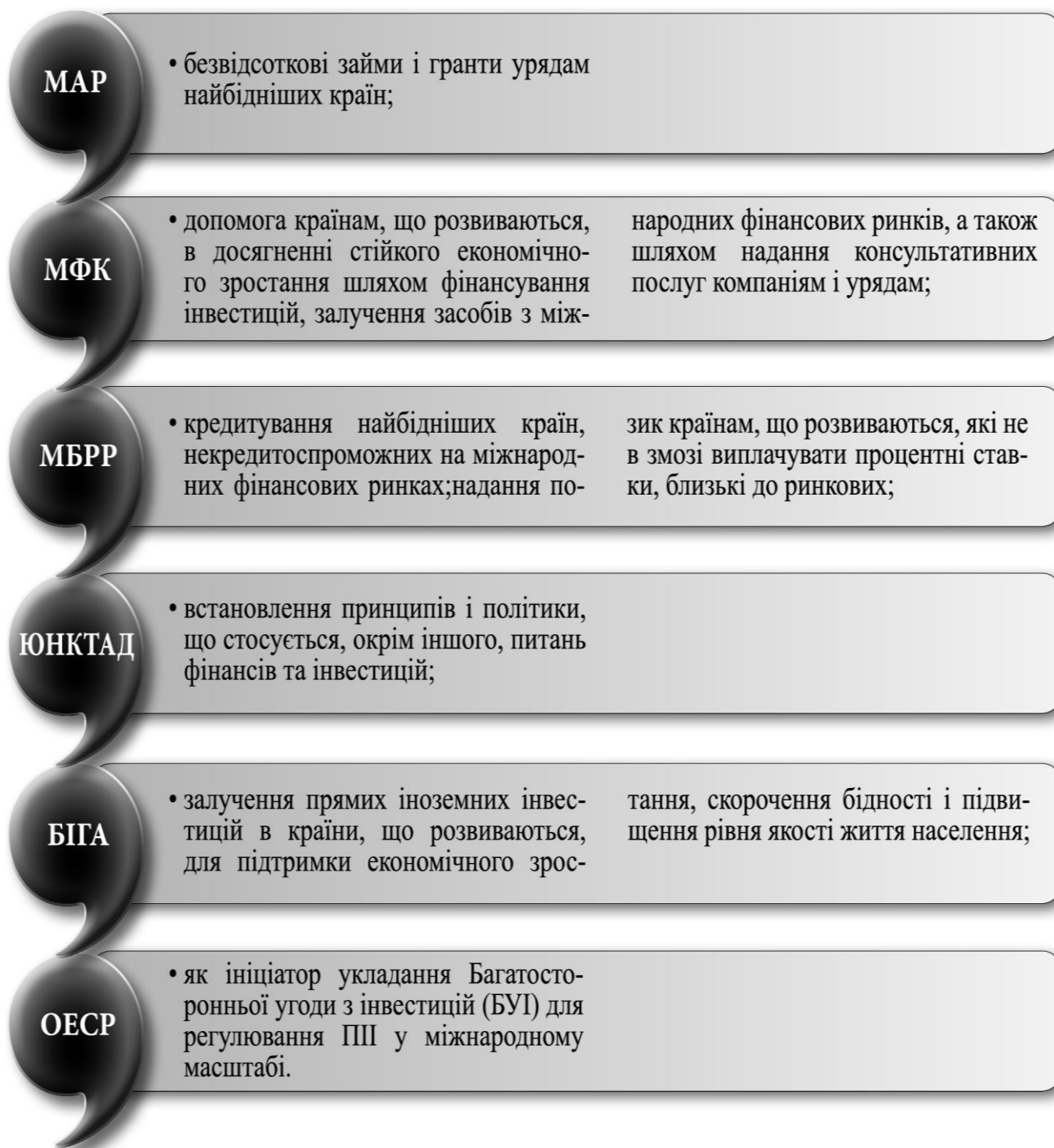


Рис. 2.7.4. Рівень фінансової й інвестиційної залежності

Джерело: [81]

Економічна метаполітика породжує асиметрію економічної влади з погляду стратегічного потенціалу капіталу, держави і світової спільноти.

На формування стратегій міжнародного економічного розвитку впливає інституціональний каркас міжнародних організацій, що консолідує в собі різних акторів генерування впливу.

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, стратегія, імпортозаміщення, економічна автономія, індустріалізація, експортоорієнтована політика, ланцюги створення доданої вартості, зовнішні ринки, «фронтальна атака», людські ресурси, лібералізація товарних ринків, лібералізація ринку капіталу, «державна розвитку»

Контрольні запитання

Які інструменти зменшення структурної залежності країн характерні обраним стратегіям розвитку?

Які способи зменшення залежності периферії від імпорту готових товарів пропонує структуралізм?

Яким є механізм імпортозаміщувальної індустріалізації?

Чим зумовлюється вибір між політикою імпортозаміщення та експортоорієнтованою політикою?

Які наслідки імпортозаміщення для інтеграції у ланцюги створення доданої вартості?

Які характерні ознаки стратегій активізації капіталовкладень у галузі економіки?

Якими є специфічні ознаки стратегії «фронтальна атака»?

В чому полягає специфіка стратегії розвитку людських ресурсів?

Які індекси характеризують розвиток людського капіталу?

Як залежить економічний розвиток від якості людських ресурсів?

Які країнові особливості реалізації стратегії лібералізації товарних ринків?

Які країнові особливості реалізації стратегії лібералізації ринків капіталу?

Якою має бути послідовність реалізації стратегії лібералізації товарних ринків і ринків капіталу?

Охарактеризуйте еволюцію концепції «держава розвитку».

В чому полягає прояв активного втручання уряду в ринок?

Наведіть приклади виконання урядом ролі координатора, інвестора та регулятора при стратегуванні розвитку економіки.

В чому полягає сутність ревізійного підходу до аналізу ролі держави у розвитку?

Наведіть приклади реалізації стратегій заохочення інвестицій.

Наведіть приклади реалізації стратегій розвитку підприємництва.

Наведіть приклади реалізації стратегій підтримки стратегічних галузей

Наведіть приклади реалізації стратегій розвитку експортних секторів.

Які приклади сучасної міжнародної політики розвитку Ви можете назвати?

В чому особливість німецької феміністської політики розвитку?

Який зв'язок підходу місцевого розвитку та міжнародного економічного розвитку?

Якими є сутнісні ознаки концепції глобальних публічних інвестицій?

Рекомендована література

1. Довгаль, О. А. (2017). Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*, 38–43.
2. Панченко, В. Г. (2016). Проблема вибору економічної політики в умовах кризи глобального регулювання: теоретичні аспекти. *Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки*, 9. Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174
3. Панченко, В. Г. (2017). Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей. *Інвестиції: практика та досвід*, 16, 25–31. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf
4. Панченко, В. Г. (2018). До питання про співвідношення неопротекціоністської та неомеркантилістської політик: нові форми стимулювання економічного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*, 8, 30–35.
5. Панченко, В. Г. (2018). Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму. *Інвестиції: практика та досвід*, 7, 31–37.
6. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2017). Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму. *Економіка і держава*, 8, 4–8.
7. Панченко, В., & Пінчук, Ю. (2024). Роль політики сприяння експорту в індустріальному розвитку (на прикладі азійських країн). *Агросвіт*, 10, 68–77. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.10.68>
8. Резнікова, Н., & Панченко, В. (05.08.2020). Від Кромвеля до Байдена. Або як слід піклуватися про власну економіку та своїх громадян. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/vid-kromvelja-do-bajdena.html
9. Резнікова, Н., & Панченко, В. (10-16.09.2021). В'єтнамський рецепт. Як азійська країна змогла скористатися моделлю європейського економічного патріотизму. *Український тиждень*, 36(719), 20–23. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Magazine/719>

10. Резнікова, Н., & Панченко, В. (13-19.08.2021). Природа сінгапурського дива. Триумф лібералізму чи прагматичний розрахунок мачо-меритократів? *Український тиждень*, 32(716), 23–27. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/252737>
11. Резнікова, Н., & Панченко, В. (15-22.07.2021). Морські леви чи яструби? Як зрозуміти природу сучасної зовнішньої торгівлі. *Український тиждень*, 28(712), 34–38. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/252413>
12. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Національні особливості реалізації політики економічного патріотизму: В'єтнам та Індія у фокусі дослідження інструментів державного стимулювання розвитку, зростання і досягнення безпеки. *Ефективна економіка*, 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.12>
13. Резнікова, Н., & Панченко, В. (2022). *Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку*. Київ: Аграр Медіа Груп.
14. Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2016). Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*, 4, 7–12.
15. Філіпенко, А. С. (2007). *Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність*. Київ: Знання.
16. Філіпенко, А. С. (2013). *Теорія міжнародної економічної політики*. Київ: Академвидав.
17. International Bank for Reconstruction and Development & The World Bank. (2016). *Development goals in an era of demographic change*. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22547>
18. Reznikova, N., Medvedieva, M., Grydasova, G., & Matiushyna, O. (2024). *Modification of economic dependence and achievement of climate neutrality at the crossroad*. Boston, USA: Primedia eLaunch. <https://doi.org/10.46299/979-8-89504-809-2>
19. Reznikova, N. V., & Vidyakina, M. (2016). Developing countries as actors of neo-dependency: The role of foreign direct investment in global dominance. In *Economics, management, law: Innovation strategy: Collection of*

scientific articles (pp. 76–81). Henan Science and Technology Press.

20. Criscuolo, C., Martin, R., Overman, H., & Van Reenen, J. (n.d.). *The causal effects of an industrial policy*. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/58457/1/715371355.pdf>

РОЗДІЛ 3.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ: КЛЮЧОВІ ПІДХОДИ ДО НАБУТТЯ ОЗНАК РОЗВИНЕНOSTI

Володимир

Панченко

(3.1, 3.2, 3.6),

Наталія

Резнікова

(3.3, 3.4, 3.5)

3.1. Економіка розвитку: предмет і ключові концепції

3.2. Еволюція глобалізаційних процесів як прояв дивергенцій розвитку

3.3. Критерії розвитку за підходами «Північ–Південь» і «Центр–Периферія»

3.4. Еволюція показників розвитку

3.5. Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку

Підхід Організації об'єднаних націй (ООН)

Підхід Світового Банку (СБ)

Підхід Міжнародного валютного фонду (МВФ)

Підхід ЮНКТАД до класифікації країн: критерії розвиненості

3.6. Міжнародні стратегії скорочення розриву у розвитку

Стратегії наздоганяючого розвитку

Стратегія стрибкоподібного розвитку

Стратегія соціального стрибка

Практикум

3.1. Економіка розвитку: предмет і ключові концепції

Економіку розвитку можна визначити як галузь економіки, яка вивчає:

- процес трансформації економік, що розвиваються, в розвинені;
- проблеми дослідження економічного розвитку шляхом дослідження його індикаторів;
- ключові змінні, які мають значення для розвитку та можливості скорочення розриву у рівні життя між розвиненими та слаборозвиненими країнами.

Традиційна неокласична економіка, в першу чергу, займається пошуком ефективних інструментів найменш витратного розподілу дефіцитних виробничих ресурсів і оптимального нарощення продуктивної спроможності країни задля нарощення сукупного випуску, диверсифікації структури економіки і підвищення її складності. В основі економічного вчення лежать принципи корисності, максимізації прибутку, ефективності ринку та пошук рівноваги.

Політична економія виходить за рамки традиційної економіки, вивчаючи, серед іншого, соціальні та інституційні процеси, за допомогою яких певні групи економічних та політичних еліт впливають на розподіл дефіцитних виробничих ресурсів зараз і в майбутньому, або виключно для власної вигоди, або із врахуванням потреб населення. Тому політична економія досліджує відносини між політикою та економікою, приділяючи особливу увагу ролі влади у прийнятті економічних

рішень.

Економіка розвитку має ще більшу сферу застосування. Крім того, що вона займається ефективним розподілом існуючих дефіцитних (або недовикористаних) виробничих ресурсів та їх стійким зростанням, вона також досліджує взаємопов'язаність державних і ринкових, економічних, соціальних, політичних та інституційних механізмів, необхідних для досягнення за історичними мірками швидких та масштабних покращень у рівнях життя людей. Таким чином, економіка розвитку більшою мірою, ніж традиційна неокласична економіка і навіть політична економіка досліджує економічні, культурні та політичні передумови здійснення швидких структурних та інституційних перетворень задля використання широкими верствами населення результатів економічного прогресу (див. Табл.3.1.1).

Еволюція теорій розвитку у ХХ столітті переконливо продемонструвала: міжнародні стратегії економічного розвитку, що базуються на обраних моделях зростання, адаптуються до потреб і викликів часу. Ключові макроекономічні та інституційні моделі, що лежать в їхній основі, не завжди спроможні адаптуватись до нових історичних реалій.

1. Модель збалансованого зростання (Balanced Growth Model) випливає з класичних теорій модернізації, які підкреслюють необхідність одночасного розвитку всіх секторів економіки для уникнення дисбалансів. Водночас вона часто стикається з труднощами в реалізації через обмежені ресурси та необхідність координації між секторами (*після здобуття*

незалежності в 1947 році Індія прийняла п'ятирічні плани, спрямовані на одночасний розвиток промисловості, сільського господарства та інфраструктури; у період «мексиканського дива» (1940–1970 рр.) уряд інвестував у різні сектори економіки, включаючи промисловість, сільське господарство та інфраструктуру, прагнучи збалансованого розвитку (побічні негативні ефекти — загострення регіональних диспропорцій та соціальної нерівності);

Таблиця 3.1.1.

Порівняння моделей розвитку, що досліджуються в рамках економіки розвитку

Модель	Сильні сторони	Слабкі сторони	Приклади застосування
1	2	3	4
Збалансоване зростання	Рівномірний розвиток усіх секторів економіки	Висока вартість, труднощі координації	Індія, Мексика
Великий поштовх	Масовані інвестиції створюють критичну масу для економічного прориву	Залежність від інституційної спроможності	План Маршалла, Індія
Незбалансоване зростання	Стимулює «точкові» інновації та стратегічні інвестиції.	Потребує сильного управління.	Японія, Південна Корея
Імпортозаміщення	Розвиває внутрішню промисловість, зменшує залежність від імпорту	Неконкурентоспроможність, стагнація через відсутність інновацій	Аргентина, Бразилія

Продовження Табл. 3.1.1.

1	2	3	4
Модель зв'язків	Створює взаємозв'язок між секторами, стимулює розвиток суміжних галузей	Потребує стратегічного планування та інвестицій	Південна Корея, Китай
Інвестиції в інфраструктуру	Закладає основи для економічного зростання через базову інфраструктуру	Високі витрати, низька ефективність у слабких інституціях	Африка, Індія
Структуралістський підхід	Дозволяє подолати структурні проблеми, розвиває промисловість	Надмірна роль держави, обмеження ринкових механізмів	Латинська Америка, Південна Корея
Інтегроване планування	Контроль над ресурсами, чітке визначення пріоритетів розвитку	Бюрократія, низька адаптивність до ринкових змін	Китай, В'єтнам

Джерело: укладено авторами

2. Теорія великого поштовху (Big Push Theory) передбачає масштабні інвестиції у декілька секторів одночасно для створення ефекту критичної маси, необхідного для економічного прориву, і зазвичай передбачає значні обсяги зовнішньої підтримки за умови функціонування потужних інститутів (*стратегія відновлення економік Європи після Другої світової війни (План Маршалла)*) шляхом значних фінансових вливань і будівництва інфраструктури; масштабні ініціативи

індійського уряду на основі великих державних інвестицій, але без чіткої координації);

Як реакція на невдалі спроби розвитку на основі моделей модернізації, перш за все в латиноамериканських країнах, а також в азійських, було розроблено кілька моделей, які не передбачають автоматичного відтворення досвіду розвинутих країн у інтерпретації апологетів простих рішень, тобто без урахування історичного контексту, зокрема таких, як модель збалансованого зростання. Відповідно було переосмислено можливості застосування різного роду «планів Маршалла» через відсутність джерел масштабних інвестицій. До цих моделей відносяться модель незбалансованого зростання, модель індустріалізації через імпортозаміщення та модель зв'язків, а також структуралістські моделі.

3. Модель незбалансованого зростання (Unbalanced Growth Model) як альтернатива збалансованому зростанню, розроблена Альбертом Гіршманом, ґрунтується на ідеї, що економічний розвиток найбільш ефективно стимулюється сильними інститутами, які здійснюють інвестиції в стратегічні галузі, спроможні викликати мультиплікативний ефект в суміжних секторах (*у післявоєнний період Японія спрямовувала ресурси на розвиток ключових галузей, таких як металургія та автомобілебудування, що створило попит на нові технології та послуги, в результаті чого Японія швидко відновила економіку та набула ознак технологічного лідера; у Південній Кореї уряд зосередився на розвитку кількох пріоритетних галузей, таких як суднобудування та електроніка, що призвело до підвищення темпів економічного зростання*).

4. Модель індустріалізації через імпортозаміщення (Import Substitution Industrialization, ISI) тісно пов'язана з теоріями девелопменталізму, зокрема ідеями Рауля Пребіша, які підкреслюють необхідність зменшення залежності від імпорту шляхом розвитку внутрішньої промисловості (у середині ХХ століття Аргентин і Бразилія впроваджували політику ISI, встановлюючи високі тарифи на імпорт та субсидуючи автомобільну та текстильну промисловість, і хоча спочатку спостерігалось зростання внутрішнього виробництва, з часом ці галузі стали неконкурентоспроможними на світовому ринку через відсутність інновацій та низьку ефективність; після Другої світової війни Мексика впроваджувала ISI, сприяючи розвитку внутрішньої промисловості, але залежність від імпорту технологій та капіталу залишалася високою, що обмежувало довгостроковий розвиток).

5. Розроблена Альбертом Гіршманом модель зв'язків (Linkages Model) ефективна за наявності стратегічного планування та інвестицій у ключові сектори, і підкреслює важливість взаємозв'язків між секторами економіки, де розвиток одного сектора стимулює зростання інших через прямі, опосередковані та зворотні зв'язки (у 1960–1970-х роках уряд Південної Кореї інвестував у важку промисловість та технологічні сектори, створюючи ланцюги постачання та стимулюючи розвиток суміжних галузей, що призвело до швидкої індустріалізації та економічного зростання, перетворивши країну на одного з «азійських тигрів»; після реформ 1978 року Китай створював спеціальні економічні зони, залучаючи іноземні інвестиції та розвиваючи інфраструктуру, що сприяло розвитку суміжних галузей).

Структуралістські моделі розвитку з'явилися в середині ХХ-го століття як альтернатива класичним теоріям модернізації. Вони спрямовані на вирішення структурних проблем економіки, таких як залежність від сировинного експорту, нерівномірний розвиток секторів економіки та обмеженість інфраструктури.

6. Модель інвестицій в базову інфраструктуру (Overhead Capital Investments) фокусується на створенні базової інфраструктури (гідроелектростанції, дороги, порти), яка стимулює подальший розвиток приватного сектору *(в країнах Африки, у Індії залучені інвестиції у будівництво гідроелектростанцій, транспортної інфраструктури, дамб сприяли, зокрема, вирішенню проблеми енергопостачання та покращення санітарних умов).*

7. Структуралістський підхід (Structuralist Approach) виник у Латинській Америці як відповідь на провали неоліберальних моделей. Стратегії розвитку, побудовані на структуралістських засадах, спрямовані на подолання структурних проблем, таких як залежність від експорту сировини (державне регулювання і розвиток промисловості для подолання залежності від сировинного експорту; **може доповнюватись** активною державною підтримкою експорту).

8. Модель інтегрованого планування (Integrated Planning Model) поєднує елементи соціалістичного планування з ринковими реформами, створюючи унікальну систему, яка дозволила Китаю після 1978 року досягти швидкого економічного зростання завдяки розвитку «спеціальних економічних зон», які залучали іноземні інвестиції та сприяли

інтеграції Китаю у глобальну економіку. У **Індії (1950–1990-ті)** було застосовано практику п'ятирічного планування. Стратегія економічного розвитку **В'єтнаму (після реформ Дой Мой, 1986 рік)** поєднувала елементи централізованого планування з ринковими реформами, що забезпечило економічне зростання та зниження рівня бідності.

Ключовими рисами стратегії економічного розвитку, базованої на моделі інтегрованого планування, виступає контроль над стратегічними ресурсами і цільова орієнтація (наприклад, індустриалізація чи інфраструктурні проекти), що забезпечує досягнення соціальної стабільності як стратегічної цілі (охорона здоров'я, освіта та досягнення природної норми зайнятості). Ефективність застосування такої стратегії значною мірою залежить від здатності адаптуватися до нових економічних умов і уникати надмірної централізації. Сучасні успіхи Китаю та В'єтнаму демонструють, що інтегроване планування може бути ефективним, якщо воно поєднується з ринковими реформами та гнучкою економічною політикою.

9. Гетеродоксні макроекономічні стратегії економічного розвитку постали як альтернатива класичним неоліберальним моделям і ґрунтуються на кейнсіанській ідеї стимулювання внутрішнього попиту через державні програми (у Бразилії програма *Bolsa Família* була успішною в короткостроковій перспективі, адже вимагала великих бюджетних витрат, і їй вдалось через впровадження механізму активних соціальних виплат зменшити бідності, стимулюючи споживчий попит; в **Індії** інвестиції в сільське господарство та інфраструктуру сприяли розвитку регіонів із низьким доходом,

але стимулювання внутрішнього попиту не усунуло структурних проблем, хоча й вплинуло на створення робочих місць.

3.2. Еволюція глобалізаційних процесів як прояв дивергенції розвитку

Роки між 1870 і 1914 у фаховій літературі описані як **перше золоте століття глобалізації**. Світова торгівля як частка валового внутрішнього продукту (ВВП) зросла з 9 відсотків в 1870 році до 16 відсотків на початку Першої світової війни. Це була епоха, яку красномовно описував Кейнс, зазначаючи, що житель Лондона «потягуючи в ліжку ранковий чай, міг телефоном замовити різні продукти з будь-якої частини планети, в такій кількості, як він вважатиме за потрібне, а потім очікуватиме, що доставлять до порогу його домівки».

Період між 1914 роком та кінцем Другої світової війни — **період Великої зворотної глобалізації (деглобалізації)**, специфічними ознаками якої є ізоляціонізм, економічний націоналізм, мілітаризм, протекціоністська політика тощо. Перед початком Другої світової війни обсяги світової торгівлі впали до найнижчого рівня – 5,5 відсотка світового ВВП.

Третій етап глобалізації – реглобалізація – розпочався після Другої світової війни і ознаменувалася відновленням світової торгівлі, чому сприяло зниження транспортних витрат та зменшення торговельних бар'єрів. Тільки в період від середини до кінця 1970-х років світова торгівля повернулася до пікових показників, що були до початку Першої світової війни.

Четвертий етап глобалізації – гіперглобалізація, під час

котрої світова торгівля стрімко зросла – набагато швидше, ніж світовий ВВП. Співвідношення експорту товарів до ВВП зросло з 15 до 26 відсотків, а співвідношення експорту товарів до експорту послуг – приблизно до 33 відсотків протягом 1990-2010 років (див. Рис.3.2.1).

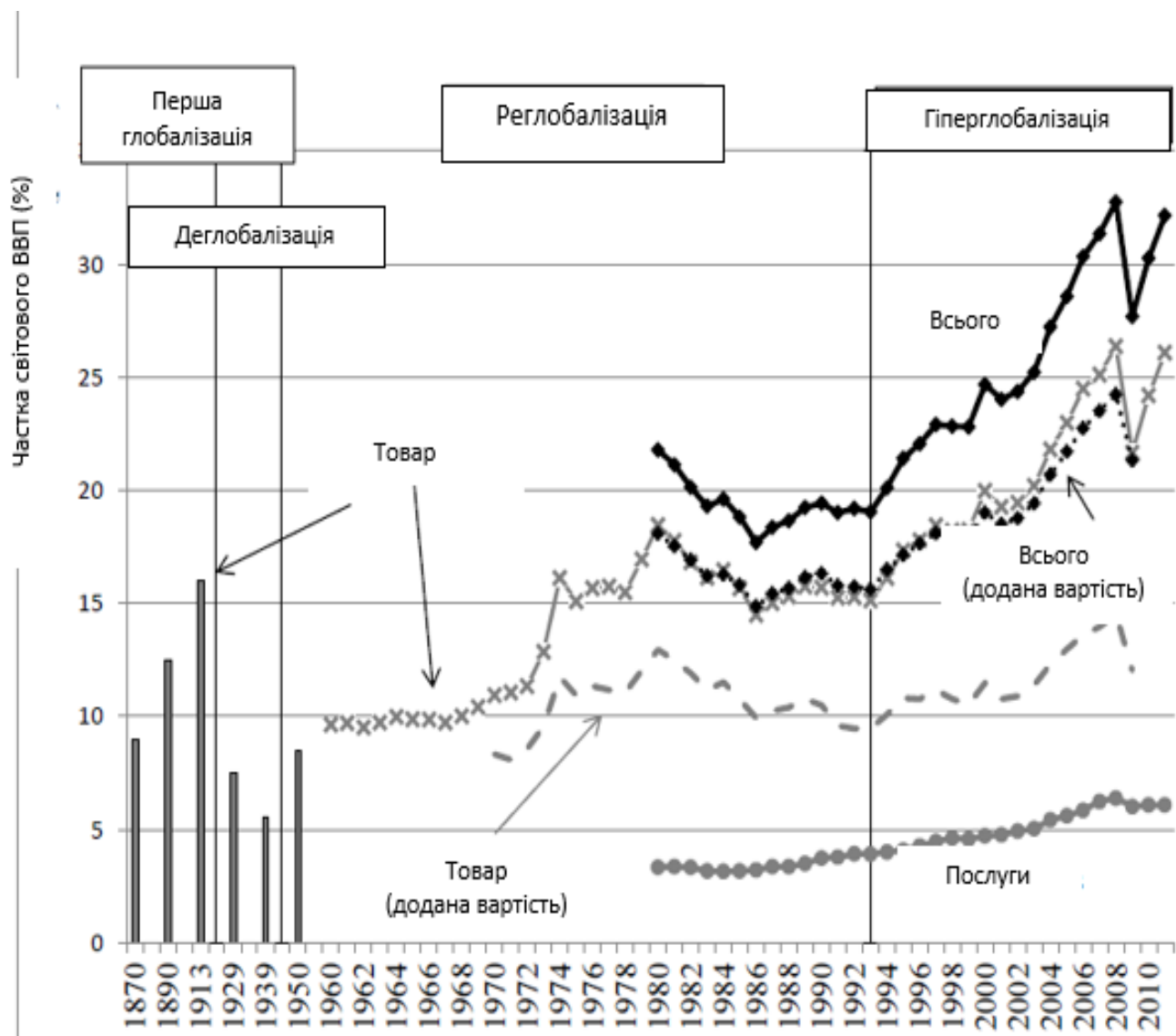


Рис. 3.2.1. Етапи глобалізації

Джерело: [138]

Характерною особливістю епохи гіперглобалізації є виникнення багатонаціональних підприємств (БНП) і різкий сплеск потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що

викликали транскордонні потоки товарів і послуг. З початку 1990-х років (що у широкому сенсі збігається з епохою гіперглобалізації), потік ПІІ збільшився і зростав значно швидше, ніж ВВП (див. Рис.3.2.2).

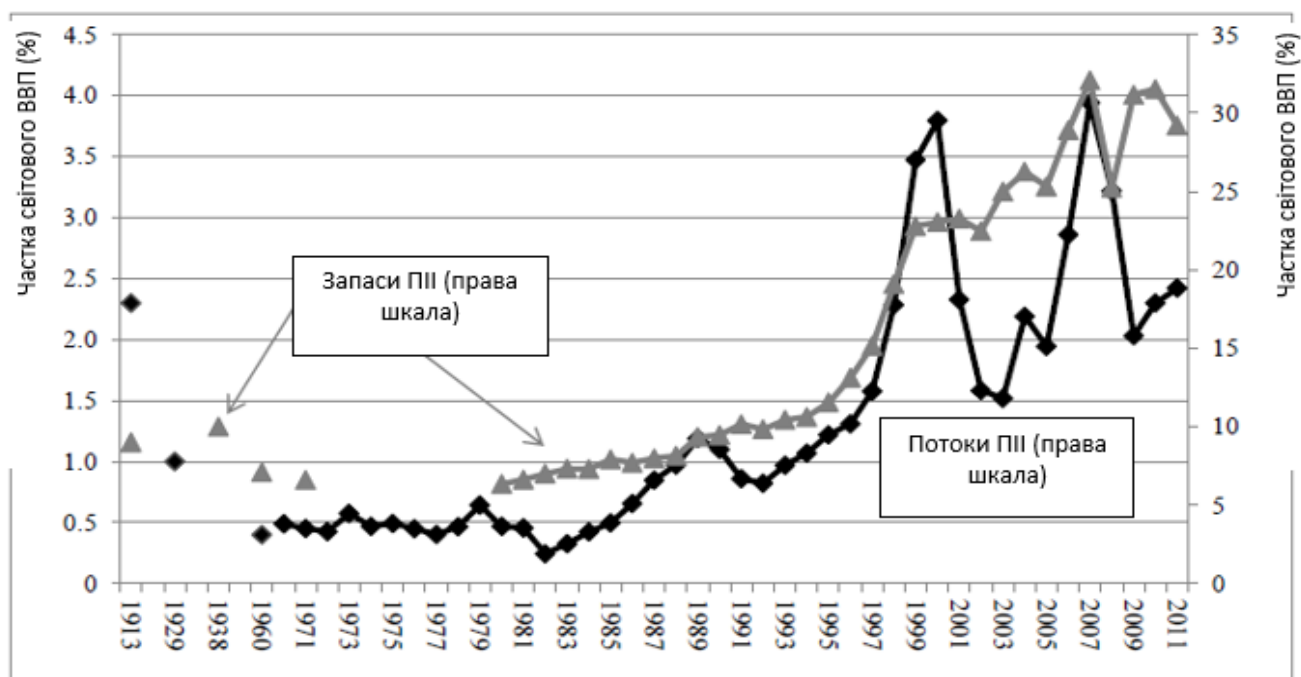


Рис. 3.2.2. Динаміка ПІІ як прояв глобалізації

Джерело: [138]

В 1990 році з'явився справжній мега-трейдер – Китай. Його інтеграція у світову торгівлю прискорилося з його приєднанням до СОТ в 2001 році, перетворивши Китай на найбільшого експортера та імпортера промислових товарів у світі в 2012 році (див. Табл.3.2.1).

Таблиця 3.2.1

Мега-трейдери: експорт товарів як частка у світовому експорті,
1870-2030 роки (відсотки)

Рік	Великобританія	Німеччина	США	Японія	Китай
1870	24.3	13.4	5.0	0.1	2.8
1913	18.5	18.0	9.0	0.8	2.0
1929	15.1	16.6	14.4	2.1	3.0
1950	10.2	3.9	16.2	1.3	0.9
1973	5.1	12.9	12.2	6.4	1.0
1990	5.3	12.0	11.3	8.2	1.8
2000	4.4	8.5	12.1	7.4	3.9
2012	2.6	7.7	8.4	4.4	11.2

Джерело: [138]

Глобальні ПІІ як частка світового ВВП, що коливався навколо 0,5 відсотка, збільшився в сім разів, досягнувши показника близько 4 відсотків якраз перед початком світової фінансової кризи 2008 року. Навіть не беручи до уваги два сплески 1997-2000 і 2005-08 років, загальна тенденція неухильно зростала. Запаси глобальних ПІІ (які менш мінливі, ніж потоки ПІІ) стрімко збільшилися з менш ніж 10 відсотків ВВП на початку 1990-х років до 30 відсотків у 2011 році. Потоки ПІІ, а також запаси ПІІ, перевершили рівні, досягнуті під час першої золотої ери глобалізації до Першої світової війни. На початку 2009 року налічувалося більше 80 000 транснаціональних корпорацій, на які припадало близько двох третин світової торгівлі

Характерною особливістю епохи гіперглобалізації є перехресний характер торгівлі, коли товари-субститути (схожі

види товарів і типу капіталу) перехресно перетинають глобальні кордони.

Перехресна глобалізація характеризується феноменом внутрішньогалузевої торгівлі, що пов'язаний з торгівлею готовою продукцією. Відразу після Другої світової війни промислово розвинені країни почали інтенсивно експортувати та імпортувати промислові товари (наприклад, Японія, Німеччина і США експортували та імпортували автомобілі). Частка внутрішньогалузевої торгівлі в загальному обсязі торгівлі збільшилася майже на 20 відсоткових пунктів. Але це збільшення відбулося в період між 1960 і серединою 1990-х років, а не в останній період гіперглобалізації. З 1990 року частка внутрішньогалузевої торгівлі стабілізувалась. Частка деталей і компонентів в торгівлі так само характеризує перехресну глобалізацію. У світовій торгівлі ця частка збільшилася з 22 відсотків у 1980 році до 29 відсотків у 2000 році. З тих пір торгівля проміжними товарами скоротилася до приблизно 26 відсотків від загального обсягу торгівлі, демонструючи, що інтернаціоналізація виробництва досягла свого піку. Третій вимір перехресної глобалізації демонструють двосторонні потоки ПШ. Це один з унікальних аспектів епохи гіперглобалізації, що країни, що розвиваються (особливо великі), експортують ПШ (який включає в себе складні фактори виробництва, у тому числі підприємницькі та управлінські навички та технології), і не лише в інші країни, що розвиваються.



Рис. 3.2.3. Кількість нових підписаних преференційних торгових договорів, 1958-2012 роки

Джерело: [138]

Епоха гіперглобалізації супроводжується поширенням **преференційних торгових договорів (ПТУ)**. Сьогодні приблизно половина експорту топ-30 країн-експортерів припадає на преференційних торгових партнерів. Між 1990 і 2010 роками, кількість ПТУ збільшилася з 70 до 300. У середині 1990-х років приблизно 75 відсотків ПТД були регіональними; до 2003 року ця частка впала до 50 відсотків. Всі члени Світової організації торгівлі (СОТ) на початку 2000 років вже мали принаймні одну укладену ПТУ; деякі, такі як ЄС, Чилі та Мексика, уклали понад 20 ПТУ. Той факт, що майже половина світової торгівлі покривається преференційними договорами, не означає, що існує аналогічний показник зниження

преференційного бар'єру (див. Рис.3.2.3, Табл.3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Кількість та тип преференційних торгових договорів

Тип договору	До СОТ	1995–2000	Після 2000
Положення СОТ+			
Митниця	13	11	56
Антидемпінг	12	8	53
Компенсаційні заходи	4	5	52
Експортні податки	8	8	41
Державна допомога	10	9	34
Права інтелектуальної власності в аспекті торгівлі	6	4	41
Послуги	7	2	39
Державні торгові підприємства	5	3	35
Технічні бар'єри в торгівлі	2	2	36
Санітарні та фітосанітарні стандарти	2	1	35
Державні закупівлі	5	0	32
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею	6	2	31
Положення СОТ плюс X			
Конкурентна політика	11	9	19
Рух капіталу	6	5	38
Право інтелектуальної власності	5	2	39
Інвестиції	4	1	35

Джерело: [81]

ПТУ формують феномен «глибокої інтеграції» — лібералізують не тільки тарифи і квоти, але й інші нетарифні бар'єри, такі як регламентація та стандартизація. В період з 2000-2010 роки майже 40 договорів включали положення про СОТ+ (політика конкуренції, права інтелектуальної власності,

інвестиції та рух капіталу). Ця цифра в чотири-п'ять разів більша, ніж аналогічні показники договорів до створення СОТ.

Глибинні інтеграційні договори характеризуються потенційним дискримінаційним ефектом закладених в них преференційних механізмів. У сільському господарстві, у текстильній промисловості тарифи все ще високі. У сфері послуг будь-яке поглиблення преференційних механізмів може створити значну дискримінацію щодо сторонніх учасників ринку: через те, що рівень застосування режиму найбільшого сприяння в торгівлі (РНС) є значним, є суттєвий ризик преференційного визнання стандартів, ліцензування та кваліфікаційних вимог.

«Глибока інтеграція» може спричинити сильні заборонні ефекти також і в інших сферах: преференційні договори все частіше включають положення про захист інвестицій, права інтелектуальної власності, державні закупівлі, конкурентну політику, і технічні бар'єри у торгівлі. Дискримінаційний тариф може мати менше значення, ніж селективне визнання стандартів безпеки продукції або селективний доступ до державних закупівель.

3.3. Критерії розвитку за підходами «Північ–Південь» і «Центр–Периферія»

Підхід «Північ–Південь» – це соціально-економічний і політичний поділ країн світу, популяризований наприкінці ХХ ст та на початку ХХІ ст. Як правило, визначення «Глобальної Півночі» включає країни G8, США, Канаду, Великобританію, усі

країни-члени Європейського Союзу, Ізраїль, Японію, Сінгапур, Південну Корею, а також Австралію та Нову Зеландію, а також чотири з п'яти постійних членів Ради Безпеки ООН, крім Китаю. «Глобальний Південь» складається з Африки, Латинської Америки та Азії, що розвивається, включаючи Близький Схід, в тому числі Бразилію, Індію та Китай, які поряд з Індонезією є найбільшими «південними» країнами. **«Північ» здебільшого вживається як синонім «Заходу» та/або «Першого світу», тоді як «Південь» значною мірою відповідає поняттю «Третій світ» та/або «Схід».**

Обидві групи часто визначаються з точки зору різного рівня багатства, економічного розвитку, нерівності доходів, демократії, політичної та економічної свободи, визначених показниками свободи. Країни Півночі, згідно цього підходу, заможніші, менш нерівні і вважаються більш демократичними, а також розвиненими країнами, які експортують високотехнологічну продукцію. Країни Півдня, як правило, менш розвинені країни, що розвиваються, з демократіями, що лише становляться, сильно залежні від сировинного експорту (як наслідок колоніального періоду). Тим не менш, розрив між Північчю та Півднем часто оскаржується і вважається, що він стає все більш несумісним із реальністю. В економічному плані станом на початок XXI ст Північ – з однією чвертю світового населення – контролює чотири п'яті частини доходу, отриманого в будь-якій точці світу. 90 % обробної промисловості належать і розташовані на Півночі. І навпаки, Південь – три чверті світового населення – має доступ до однієї п'ятої світового доходу. Коли країни будуть економічно розвинені, вони можуть стати

частиною «Півночі», незалежно від географічного розташування; аналогічно, будь-які країни, які не мають статусу «розвиненої», фактично вважаються частиною «Півдня».

Ідея класифікувати країни за своїм економічним становищем почалася під час холодної війни з класифікації «Схід-Захід». Термін «Третій світ» увійшов до вжитку в другій половині ХХ ст з моменту публікації статті Альфреда Сові «Trois Mondes, Une Planète» (1952 р.).

Ранні визначення країн «Третього світу» підкреслювали їхнє виключення із конфлікту «Схід-Захід» під час холодної війни, а також колишній колоніальний статус та бідність країн, які входили до складу даної категорії. Були здійснені зусилля щодо мобілізації «Третього світу» як самостійного політичного утворення.

Конференція Бандунга (1955 р.) ознаменувала зустріч на офіційному рівні держав «третього світу», на якій пропагувалася альтернатива узгодження або зі східним, або із західним блоками. Після цього в 1961 р. був організований перший «Саміт неприєднання». Сучасний підхід, який розділяє світову економіку на «ядро» та «периферію», був розроблений і зафіксувався у проекті політичної реформи, яка ставила за мету змістити усталений підхід «Північ/Південь» з міжнародного політичного лексикону.

У 1973 р. на «Саміті неприєднаних» в Алжирі було анонсовано рух «Нового міжнародного економічного порядку». У 1973 р. нафтове ембарго, ініційоване країнами ОПЕК, спричинило десятилітнє зростання світових цін на нафту, що сприяло світовій рецесії і призвело до того, що промислово

розвинені країни посилювали економічну протекціоністську політику та надавали меншу допомогу менш розвиненим країнам Півдня. Нестабільність додавали західні банки, які надавали значні позики країнам «Третього світу», більшість з яких не змогли повернути свій борг, що призвело до того, що МВФ розширював подальші позики їм виключно за умови проведення певних лібералізаційних реформ. Ця політика, яка стала називатися структурною перебудовою та була інституціоналізована Міжнародними фінансовими організаціями (МФО) та урядами Заходу, являла собою відрив від кейнсіанського підходу до іноземної допомоги, який був стандартним з кінця Другої світової війни. Після закінчення холодної війни та розпаду Радянського Союзу деякі країни «Другого світу» приєдналися до «Першого світу», а інші приєдналися до «Третього».

Нагальною стала нова і простіша класифікація, хоча вживання термінів «Північ» та «Південь» набуло більшого поширення з новими конотаціями. **Відтак класифікація країни як частини «Півночі» передбачає сам факт фіксування її не приналежності до «Півдня», який:** не має передових технологій; є політично нестабільним; його економіка низько диверсифікована; валютна виручка залежить від експорту сировинних товарів на Північ, а також від коливань цін. Нерозвиненість Півдня та високий рівень розвитку Півночі поглиблюють нерівність між ними і залишають Південь джерелом сировини для розвинених країн. Північ відтак стає синонімом економічного розвитку та індустріалізації, тоді як Південь уособлює раніше колонізовані країни, які потребують

підтримки у формі програм міжнародної допомоги. Економічний розвиток – це міра прогресу в конкретній економіці, який включає в себе прогрес в галузі технологій, переходу від економіки, заснованої в основному на сільському господарстві, до економіки, що базується на промисловості та покращення рівня життя. Інші фактори, що входять до концептуалізації того, що таке розвинена країна, – це тривалість життя та рівень освіти, бідність та зайнятість у цій країні. Крім того, в дослідженні *«Регіоналізм на Півночі та Півдні: державні стратегії та глобалізація»* Жан Гругель зазначає: *«...трьома факторами, що керують економічним розвитком держав Глобального Півдня, є «елітна поведінка» всередині національних держав і між ними, інтеграція та співпраця в межах «географічних» районів та отримане становище держав та регіонів у політичній економічній ієрархії»*.

Точність поділу «Північ–Південь» була оскаржена з кількох причин. По-перше, відмінності в політичному, економічному та демографічному складі країн, як правило, ускладнюють ідею монолітного Півдня. Глобалізація також поставила під сумнів уявлення про два окремі економічні блоки країн. Після процесу лібералізації економіки Китаю, розпочатого в 1978 р., зростаюча регіональна співпраця між національними економіками Азії призвела до посилення децентралізації Півночі як основної економічної сили. Глобалізація значною мірою деформувала розрив за віссю «Північ–Південь» як теоретичне підґрунтя зусиль з розвитку міжнародних інституцій, таких як МВФ, Світовий банк, СОТ та різних асоційованих з Організацією Об'єднаних Націй організацій, хоча ці групи різняться своїм

сприйняттям взаємозв'язку між глобалізацією та нерівністю всередині країн.

3.4. Еволюція показників розвитку

Розвинені країни – це група країн, що мають високорозвинену економіку і передові технологічні інфраструктури в порівнянні з іншими країнами світу. Економічні критерії, за якими відбувається розподіл країн по цих групах, залишаються дискусійними.

Проте більшість економістів сходяться на думці, що **таким критерієм є рівень валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення.**

Другим критерієм можна назвати **переважання третинних і четвертинних секторів економіки над першими двома.** Третинний сектор економіки відоміший як сектор (або сфера) послуг, а четвертинний сектор включає такі послуги, як інформаційний обмін, інформаційні технології, консультації, освіта, наукові дослідження і розробки, фінансове планування і інші послуги, засновані на знаннях.

Третій критерій – **в промислово розвинених країнах відбувається падіння ролі «нижніх» поверхів індустрії** (традиційно представляють видобувну галузь) і одночасно нарощення виробництва в «верхніх поверхах» за рахунок розвитку галузей високих технологій (див. Табл.3.4.1).

Таблиця 3.4.1

Країни з розвинутою промисловістю за підходом ЮНІДО

	Ізраїль	Монако	Спеціальний
--	---------	--------	-------------

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

			адміністративний район Гонконг, Китай
Австрія	Ірландія	Нідерланди	Спеціальний адміністративний район Макао, Китай
Андорра	Ісландія	Німеччина	Сполучені Штати Америки
Аруба	Іспанія	Нова Зеландія	Тайвань (Китай)
Бахрейн	Італія	Нова Каледонія	Угорщина
Бельгія	Кайманові острови	Норвегія	Фінляндія
Бермуди	Канада	Об'єднані Арабські Емірати	Франція
Британські	Катар	Португалія	Французька Гвіана
Великобританія	Кувейт	Пуерто-Ріко	Французька Полінезія
Віргінські острови	Кюрасао	Республіка Корея	Чехія
Віргінські острови, США	Литва	Російська Федерація	Швейцарія
Гренландія	Ліхтенштейн	Сан-Марино	Швеція
Гуам	Люксембург	Сінгапур	Японія
Данія	Малайзія	Словаччина	
Естонія	Мальта	Словенія	

Джерело: [320]

Передача «низько кваліфікованих» виробництв в країни, що розвиваються і збереження у себе тільки верхньої частини виробничого комплексу є свого роду інструмент конкурентної боротьби з країнами з низьким рівнем заробітної плати, з імпортом дешевих виробів з країн «нової індустріалізації». Розвинені держави – експортери не тільки промислової продукції, але і капіталу.

Четвертим критерієм є виробництво основних видів продукції на душу населення (рівень розвитку окремих галузей). На основі аналізу структури галузей промисловості можна визначити, яке місце в економіці країни займають галузі, що забезпечують науково-технічний прогрес.

П'ятий критерій – ступінь розвитку соціальної сфери держави. Цей критерій відбився в індексі людського розвитку (ІЛР), який визначається з урахуванням національного доходу, очікуваної тривалості життя в країні і рівня освіти.

Шостим критерієм є рівень і якість життя населення. Рівень життя населення країни характеризується структурою ВВП за напрямками використання. Особливо важливим є аналіз структури приватного кінцевого споживання (особистих споживчих витрат). Велика частка споживання товарів тривалого користування і послуг говорить про більш високий рівень життя населення і, отже, більш високий рівень економічного розвитку країни.

Також сюди можна віднести розмір «споживчого кошика» і «прожиткового мінімуму», а також мінімальний і середній розмір оплати праці. Сьомим критерієм можна назвати економічну ефективність. Вона характеризується якістю, станом і рівнем використання основного та оборотного капіталу країни, трудових ресурсів (див. Табл.3.4.2-Табл.3.4.6).

Параметри кластеризації країн

Показник	Тип показника	Опис
GCI	Якість економічного розвитку	Індекс глобальної конкурентоспроможності
GPI		Глобальний індекс інновацій
IOG		Індекс рівня глобалізації
HDI	Соціальний розвиток	Індекс людського розвитку
LQI		Індекс якості життя
CPI		Індекс соціального прогресу
EFI	Інституційний розвиток	Індекс економічної свободи
RLI		Індекс верховенства закону
WGI		Індекс ефективності робочої сили
HPI	«Щастя дорожче за гроші»	Міжнародний індекс щастя
GDP PPP Pop	ВВП на душу населення в цінах 2011 р. за ПКС	
GDP Growth	Середньорічний темп приросту ВВП за період 2011-2014 рр.	
Rents PPP Pop	Нафтогазова рента на душу населення в цінах за ПКС	
O&G Prod Pop	Виробництво нафти та газу на душу населення	
O&G Res Pop	Доведені запаси нафти й газу на душу населення	
O&G Rents % GDP	Частка нафтогазової ренти у ВВП (%)	
Fuel % Exp	Частка палива у вартості товарного експорту (%)	
Rent% Budg	Відношення величини нафтогазової ренти в сумі бюджетних доходів (%)	

Джерело: укладено автором

Економічна ефективність оцінюється за допомогою показників продуктивності праці (в цілому по економіці, а

також по окремих галузях), капіталоемністю одиниці ВВП, фондівдачею одиниці основних засобів, матеріаломісткістю одиниці ВВП. Одна з головних особливостей розвинених країн – відносно рівномірний розподіл доходів, а також порівняно рівномірний розвиток території. Для них властива соціальна орієнтованість економіки, зокрема підтримка малозабезпечених верств населення (пенсіонерів, студентів, інвалідів і т. п.).

Великі капіталовкладення в науку (2–4% ВВП) і впровадження її досягнень у виробництво визначають високий інтелектуальний рівень праці. Гуманізація економіки розвинених країн означає високий відсоток витрат на медицину, освіту, культуру. Істотними є і витрати на охорону навколишнього середовища (3-4 % ВВП), що підтверджує високий рівень екологізації економіки. Зазвичай, коли мова заходить про найбільш розвинені країни, до них, як правило, відносять країни «Великої сімки», які мають найбільшу економічну й політичну вагу в світі. Наприклад, ВВП за ПКС на душу населення в цій підгрупі не повинен бути менше ніж в 2,5 рази вище середньосвітового значення. Продуктивність праці також не менше ніж в 2,5 рази вище середньосвітової. ІЛР в цих країнах повинен бути вище 0,870. Частка високотехнологічних товарів у структурі експорту найбільш розвинених країн повинна бути більш 9%. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, до підгрупи найбільш розвинених країн можна віднести 21 країну: Австрію, Бельгію, Великобританію, Німеччину, Данію, Ірландію, Ісландію, Люксембург, Нідерланди, Норвегію, Фінляндію, Швейцарію, Францію,

Швецію, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Японію, Канаду, США, Австралію (див. Табл.3.4.3).

Таблиця 3.4.3

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

Роки набуття статусу «розвинена країна» за класифікаційними підходами різних інститутів					
Країна	За показником ІПР ООН	За членством в ОЕСР	За підходом МВФ	За підходом СБ	За показником ПКС
1	2	3	4	5	6
2018					
Литва	3 2005	3 2018	3 2015	3 2012	3 2011
2016					
Латвія	3 2005	3 2016	3 2014	3 2012	3 2013
2011					
Естонія	3 2003	3 2010	3 2011	3 2006	3 2011
2010					
Ізраїль	3 1991	3 2010	3 1945	3 1987	3 2004
Словенія	3 1998	3 2010	3 2007	3 1987	3 2004
2009					
Чехія	3 2001	3 1995	3 2009	3 2006	3 2005
Словаччина	3 2006	3 2000	3 2009	3 2007	3 2007
2005					
Південна Корея	3 1999	3 1996	3 1945	3 2001	3 2005
Португалія	3 2005	3 1961	3 1945	3 1994	3 2004
2002					
Греція	3 2001	3 1961	3 1945	3 1996	3 2002

Продовження Табл. 3.4.3

1	2	3	4	5	6
2001					
Нова Зеландія	З 1990	З 1973	З 1945	З 1987	З 2001
1999					
Іспанія	З 1995	З 1961	З 1945	З 1987	З 1999
1997					
Ірландія	З 1996	З 1961	З 1945	З 1987	З 1997
Фінляндія	З 1994	З 1969	З 1945	З 1987	З 1997
1996					
Ісландія	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1996
Об'єднане Королівство	З 1992	З 1961	З 1945	З 1987	З 1996
1995					
Швеція	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1995
Італія	З 1995	З 1962	З 1945	З 1987	З 1994
1994					
Австралія	З 1990	З 1971	З 1945	З 1987	З 1994
Канада	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1994
Бельгія	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1994
Франція	З 1993	З 1961	З 1945	З 1987	З 1994
1993					
Японія	З 1990	З 1964	З 1945	З 1987	З 1993
1992					
Люксембург	З 1992	З 1961	З 1945	З 1987	З 1985
Австрія	З 1992	З 1961	З 1945	З 1987	З 1992
1991					
Нідерланди	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1991
Німеччина	З 1990	З 1961	З 1945	З 1987	З 1991
Данія	З 1991	З 1961	З 1945	З 1987	З 1991

Продовження Табл. 3.4.3

1	2	3	4	5	6
1989					
США	з 1990	з 1961	з 1945	з 1987	з 1989
1987					
Норвегія	з 1990	з 1961	з 1945	з 1987	з 1985
Швейцарія	з 1990	з 1961	з 1945	з 1987	з 1985

Джерело: [217; 320; 325; 326]

Таблиця 3.4.4

Контроверсійність використання підходу «розвинена країна» за підходами різних інститутів

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

Джерело: [217; 320; 325; 326]

Таблиця 3.4.5

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

Країна	За показником ІЛР ООН	За членством в ОЕСР	За підходом МВФ	За підходом СБ	За показником ПКС
Хорватія	Так з 2007	Ні	Ні	Так з 2017	Так з 2015

Продовження Табл. 3.4.5

Уругвай	Так з 2014	Ні	Ні	Так з 2012	Так з 2017
Багамські острови	Так з 2016	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1997
Сейшельські острови	Так з 2015	Ні	Ні	Так з 2014	Так з 2012
Туреччина	Так з 2015	Так з 1961	Ні	Ні	Так з 2014
Кувейт	Так з 2014	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1980
Бахрейн	Так з 2012	Ні	Ні	Так з 2001	Так з 1983
Оман	Так з 2012	Ні	Ні	Так з 2007	Так з 1991
Сан Марино	Немає даних	Ні	Так з 2012	Так з 2000	Так з 1980
Саудівська Аравія	Так з 2010	Ні	Ні	Так з 2004	Так з 1980
ОАЕ	Так з 2004	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1980
Бруней	Так з 1999	Ні	Ні	Так з 1990	Так з 1980
Катар	Так з 1996	Ні	Ні	Так з 1987	Так з 1980

Джерело: [217; 320; 325; 326]

Таблиця 3.4.6

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

Країна	За показником ЛІР ООН	За членством в ОЕСР	За підходом МВФ	За підходом СБ	За показником ПКС
1	2	3	4	5	6
Андора	Так	Ні	Ні	Так	Немає даних

Продовження Табл. 3.4.6

1	2	3	4	5	6
Антигуа і Барбуда	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2012
Аргентина	Так з 2006	Ні	Ні	Ні	Ні
Аруба	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Барбадос	Так	Ні	Ні	Так	Ні
Бермудські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Білорусь	Так	Ні	Ні	Ні	Ні
Британські Віргінські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Болгарія	Так	Ні	Ні	Ні	Ні
Кайманові острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Кюрасао	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Екваторіальна Гвінея	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2002
Фарерські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Французька Полінезія	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Гібралтар	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Гренландія	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних

Продовження Табл. 3.4.6

1	2	3	4	5	6
Гуам	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Острів Мен	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Казахстан	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2012
Ліхтенштейн	Так	Ні	Ні	Так	Немає даних
Малайзія	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2012
Маврикій	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2017
Мексика	Ні	Так з 1994	Ні	Ні	Ні
Монако	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Монтенегро	Так	Ні	Ні	Ні	Ні
Нова Каледонія	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Північні Маріанські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Палау	Так	Ні	Ні	Так	Ні
Панама	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2015
Румунія	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2016
Росія	Так	Ні	Ні	Ні	Так з 2010
Сент Кіттс і Невіс	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2013
Сен Мартен	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Тринідад і Тобаго	Ні	Ні	Ні	Так	Так з 2005

Продовження Табл. 3.4.6

1	2	3	4	5	6
Теркс і Кайкос	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних
Віргінські острови	Немає даних	Ні	Ні	Так	Немає даних

Джерело: [217; 320; 325; 326]

3.5. Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку

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

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

Найчастіше критеріями оцінки ступеня економічного розвитку є валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), дохід на душу населення, рівень

індустріалізації, масштабність розвиненої інфраструктури та загальний рівень життя.

Економічні критерії, як правило, переважають у дискусіях. Одним із таких критеріїв є дохід на душу населення; країни з високим валовим внутрішнім продуктом (ВВП) на душу населення, таким чином, підпадають під категорію «розвинених країн». Іншим економічним критерієм є індустріалізація; країни, в яких домінують третинний та четвертинний галузі промисловості, були б охарактеризовані як розвинені. Набуває поширення Індекс людського розвитку (ІЛР), який поєднує економічні критерії, національний дохід, інші критерії, такі, як показники тривалості життя та рівень освіченості. За цим критерієм розвинені країни визначаються як країни з дуже високим ІЛР рейтингом. Однак індекс не враховує кількох факторів, таких як дохід на душу населення або відносну якість товарів у країні.

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

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

організації сходяться в деякому консенсусі.

Всі три організації ідентифікують відносно невелику кількість країн як розвинених (ООН – 30 %, СБ – 37 % МВФ – 22 %), всі країни, що розглядаються Міжнародним валютним фондом як розвинені так само класифікуються і ООН, за винятком деяких.

Підхід Організації Об'єднаних Націй

Організація Об'єднаних Націй звертає увагу на демографічні та громадські аспекти, тоді як Світовий банк – на оцінку рівня економічного поліпшення будь-якої країни. Для позначення груп країн і територій, які відносяться до 23-ох розвинених країн, Світовий валютний фонд ввів поняття «передові економіки» або ж по-іншому їх називають «передові країни».

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

Підхід Світового Банку

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

кредитування з метою корегування короткострокових коливань у класифікації країн.

Відтак, порівняно з підходом ООН, у класифікації Світового банку (СБ) застосовується принципово інший підхід, при якому основний критерій розподілу країн за групами – валовий національний дохід на душу населення (див. Табл.3.5.1).

СБ виділяє три основні групи на базі даного аналітичного критерію:

- (1) країни з низьким рівнем доходу на душу населення;
- (2) країни із середнім рівнем доходу на душу населення;
- (3) країни з високим рівнем доходу на душу населення.

За даними Світового банку, наступні 80 країн (включаючи території) класифікуються як «економіки з високим рівнем доходу». У дужках позначені рік (роки), протягом яких вони проводили таку класифікацію.

Таблиця 3.5.1

Економіки з високим рівнем доходу за підходом СБ

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

Продовження Табл. 3.5.1

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1	2	3	4	5	6
6	Багамські острови	1987 – по т.ч.	46	Острів Мен	1987–1989, 2002 – по т.ч.
7	Барбадос	1989, 2002, 2002, 2006 – по т.ч.	47	Палау	2016 – по т.ч.
8	Бахрейн	1987–1989, 2001 – по т.ч.	48	Панама	2017 – по т.ч.
9	Бельгія	1987 – по т.ч.	49	Польща	2009 – по т.ч.
10	Бермудські острови	1987- по т.ч.	50	Португалія	1994 – по т.ч.
11	Бруней	1987, 1990 – по т.ч.	51	Румунія	2018 – по т.ч.
12	Великобританія	1987 – по т.ч.	52	Пуерто-Ріко	1989, 2002 - по т.ч.
13	Віргінські острови (Великобританія)	2015 – по т.ч.	53	Кіпр	1988 – по т.ч.
14	Віргінські острови (США)	1987 – по т.ч.	54	Республіка Корея	1995–1997, 2001 – по т.ч.
15	Гібралтар	2009–2010, 2015 – по т.ч.	55	Сан-Марино	1991–1993, 2000 – по т.ч.
16	Гонконг	1987 – по т.ч.	56	Саудівська Аравія	1987–1989, 2004 – по т.ч.
17	Гренландія	1987 – по т.ч.	57	Сейшельські острови	2014 – по т.ч.
18	Греція	1996 – по т.ч.	58	Сан-Мартен	2010 – по т.ч.
19	Гуам	1987–1989, 1995 – по т.ч.	59	Сен-Кіттс і Невіс	2012 – по т.ч.
20	Данія	1987 – по т.ч.	60	Сінгапур	1987 – по т.ч.
21	Ізраїль	1987 – по т.ч.	61	Сінт-Мартен	1994 – по т.ч.
22	Ірландія	1987 – по т.ч.	62	Словаччина	2007 – по т.ч.

Продовження Табл. 3.5.1

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

23	Ісландія	1987 – по т. ч.	63	Словенія	1997 – по т. ч.
24	Іспанія	1987 – по т. ч.	64	США	1987 – по т. ч.
25	Італія	1987 – по т. ч.	65	КНДР	1987 – по т. ч.
26	Кайманові острови	1993 – по т. ч.	66	Теркс і Кайкос	2009 – по т. ч.
27	Канада	1987 – по т. ч.	67	Тринідад і Тобаго	2006 – по т. ч.
28	Катар	1987 – по т. ч.	68	Уругвай	2012 – по т. ч.
29	Кувейт	1987 – по т. ч.	69	Угорщина	2007–2011, 2014 – по т. ч.
30	Кюрасао	1994 – по т. ч.	70	Фарерські острови	1987 – по т. ч.
31	Латвія	2009, 2012 – по т. ч.	71	Франція	1987 – по т. ч.
32	Литва	2012 – по т. ч.	72	Французька Полінезія	1990 – по т. ч.
33	Ліхтенштейн	1994 – по т. ч.	73	Хорватія	2008–2015, 2017 – по т. ч.
34	Люксембург	1987 – по т. ч.	74	Чехія	2006 – по т. ч.
35	Макао	1994 – по т. ч.	75	Чилі	2012 – по т. ч.
36	Мальта	1989, 1998, 2000, 2002 – по т. ч.	76	Швейцарія	1987 – по т. ч.
37	Монако	1994 – по т. ч.	77	Швеція	1987 – по т. ч.
38	Нідерланди	1987 – по т. ч.	78	Естонія	2006 – по т. ч.
39	Німеччина	1987 – по т. ч.	79	Фінляндія	1987 – по т. ч.
40	Нова Зеландія	1987 – по т. ч.	90	Японія	1987 – по т. ч.

Джерело: [326]

Згідно підходу Світового банку, виділяються 34 країни, що класифікуються як «країни ОЕСР з високими доходами на душу

населення». 26 з них повністю або частково розміщені на території Європи (Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Об'єднане Королівство, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чеська Республіка, Швейцарія, Швеція), 3 з них Повністю або частково розташовані у Азії (Ізраїль, Південна Корея, Японія), 3 – в Америці (Канада, США, Чилі), 2 – в Океанії (Австралія і Нова Зеландія).

Підхід МВФ до класифікації країн: критерії розвиненості

МВФ наголошує, що його класифікація «не ґрунтується на строгих критеріях» і «еволюціонує з часом». Однак існує ряд основних показників, які МВФ регулярно використовує для визначення того, чи слід відносити економіку до категорії прогресивних (див. Табл.3.5.2).

Таблиця 3.5.2

Передові економіки за підходом МВФ

Провідні валютні зони		
США		
ЄС		
Японія		
Єврозона		
Австрія	Греція	Нідерланди
Бельгія	Ірландія	Португалія
Кіпр	Італія	Словаччина
Естонія	Латвія	Словенія
Фінляндія	Литва	Іспанія

Продовження Табл. 3.5.2

Франція	Люксембург	
Німеччина	Мальта	
Основні провідні економіки		
Канада	Італія	США
Франція	Японія	
Німеччина	Великобританія	
Інші провідні економіки		
Австралія	Корея	Сінгапур
Чехія	Макао	Швеція
Данія	Нова Зеландія	Швейцарія
Гонг-Конг	Норвегія	Тайвань
Ісландія	Пуерто-Ріко	
Ізраїль	Сан-Марино	

Джерело: [217]

Одним із ключових є ВВП на душу населення, але при цьому не існує офіційного порогу ВВП на душу населення (від 12 тис. дол. США до 25 тис. дол. США згідно різних експертних підходів).

Основними критеріями, що використовуються МВФ у класифікації країн, є:

- i) рівень доходу на душу населення;
- ii) ступінь диверсифікації експорту;
- iii) ступінь інтеграції до світової фінансової системи.

Однак зі статистичного додатку МВФ слідує, що часом відбувається відхід від таких критеріїв, і при визначенні класифікації країн враховуються, серед іншого, й інші фактори. Серед розвинених країн виокремлюють: Єврозону; великі передові економіки (G7); ново індустріалізовані економіки Азії;

інші розвинені економіки та Європейський Союз.

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

Підхід ЮНКТАД до класифікації країн: критерії розвиненості

Для того щоб встановлювати преференції, безсумнівно, необхідно класифікувати країни, які на них можуть претендувати. І головне при цьому – визначити рівень економічного розвитку тієї чи іншої держави. Так, вже в Конвенції про створення міжнародного союзу публікації митних тарифів 1890 року всі країни були умовно поділені на класи в залежності від їхньої частки в міжнародній торгівлі. Широке поширення в науковій літературі отримав підхід під назвою «стандартної класифікації», відповідно до якої виділяються три групи країн: розвинені країни, країни з перехідною економікою і країни, що розвиваються. У першій редакції Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (далі – ГАТТ)

1947 р. виключення з режиму найбільшого сприяння надавалися країнам – колоніям, пов'язаним з метрополіями особливими угодами. З розпадом колоніальної системи ситуація з вилученням з режиму найбільшого сприяння змінилася. Тепер країнам, що розвиваються надавалося право користуватися преференційним митним режимом на односторонній основі, тобто без взаємного зниження ними мит на товари, імпортовані з промислово розвинених країн. Фактично «стандартною класифікацією» країн користується ЮНКТАД, до 2004 р. її дотримувався і Міжнародний валютний фонд (МВФ).

Відтак ЮНКТАД виокремлює:

1) *Економіки з високим рівнем доходу* – це економіки, віднесені Світовим банком до економік з високим рівнем доходу за бюджетний 2017 рік. Економіка з високим рівнем доходу – це економіка, в якій валовий національний дохід на душу населення, розрахований за методом Атласу Світового банку, становив 12 476 дол. США або більше у 2015 році.

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

3) *Країни з високим доходом, що не є членами ОЕСР* – економіки з високим рівнем доходу, які не є країнами-членами ОЕСР (див. Табл.3.5.3).

Таблиця 3.5.3

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

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

Джерело: [326]

3.6. Міжнародні стратегії скорочення розриву у розвитку

Міжнародні стратегії економічного розвитку країн еволюціонують: спочатку використовуються в одних історичних і економічних умовах в певних країнах, потім адаптуються в інших країнах у видозмінених формах, які відображають як виклики, так і можливості розвитку глобалізації. До стратегій скорочення розриву у розвитку ми зараховуємо:

- **стратегії наздоганяючого розвитку** (стратегії наздоганяння, стратегії кетч-ап (англ. «catch-up»);
- **стратегія стрибкоподібного розвитку** (англ. «leapfrog»);
- **стратегія соціального стрибка** (англ. «Social spring concept») та її вплив на згадані попередні концепції розвитку.

Реалізація даних стратегій у нових геоекономічних і геополітичних умовах потребує змін з урахуванням технологічного розвитку (Індустріалізація 4.0), які стосуються, перш за все, активних соціальних політик для ефективного подолання економічних, соціальних і технологічних розривів між країнами.

Стратегія наздоганяючого розвитку

Наздоганяючий розвиток є традиційною моделлю, яка зосереджується на поступовій інтеграції країн, що розвиваються, у глобальну економіку шляхом адаптації існуючих технологій та моделей управління.

Основні елементи:

- **Технологічний трансфер:** використання вже розроблених технологій задля уникнення значних витрат на інновації.
- **Інвестиції в інфраструктуру:** розвиток транспортної, енергетичної та комунікаційної інфраструктури для залучення іноземного капіталу.
- **Інституційні реформи:** поліпшення правової бази для стимулювання бізнесу.

Переваги концепції полягають у зниженні витрат на

наукові дослідження і розробки, підвищенні конкурентоспроможності, однак часто виникають ризики залежності від іноземних технологій та пастка середнього доходу, коли, незважаючи на досягнутий прогрес у розвитку, країна не може перейти до етапу продукування власних інновацій.

Індустріалізація стала водночас ціллю реалізації стратегії **наздоганяючого розвитку** та її інструментом. Після достатнього розвитку певних секторів, які забезпечують перехід на новий технологічний рівень, що свідчить про наздоганяння лідерів в обраних сферах, стратегія наздоганяючого розвитку (НР) трансформується в модель «летючі гуси».

Етапи еволюції концепції наздоганяючого розвитку ми розглянемо на прикладі Японії, для якої процес наздоганяння почався ще в 19 столітті.

Початком стали реформи Мейдзі (1868–1912 рр.), і цей період став фундаментальним для індустріалізації та технологічного прориву Японії. Скориставшись перевагами відкритості, Японія почала наздоганяти Велику Британію, Німеччину і Францію. Основними інструментами були інституційні реформи, якими впроваджувались сучасні на той час методи побудови державного управління, відхід від монархічно-аристократичного правління з закритим доступом до створення парламенту, земельна реформа. Також ключовою для наздоганяння стала індустріалізація за «західним» зразком — створення залізниць, суднобудівних верфей та текстильних фабрик. Для пришвидшення розвитку використовувався трансфер технологій, коли урядом наймалися європейські

експерти, здійснювався імпорту обладнання та навчання японців у Західній Європі. В результаті такої діяльності сформувалися сектори **першої хвилі індустріального розвитку**: текстильна, суднобудівна та гірничо-металургійна промисловість, Японії вдалося розвинути свій військовий статус регіонального рівня, що було зафіксовано перемогами над Китаєм (1895) та Росією (1905).

На другому етапі відбулося **прискорення модернізації** (період 1912–1945 рр.) за рахунок закріплення основ індустріальної економіки і початку активного вдосконалення технологій, готуючись до глобальної конкуренції. У цей період лідером, досвід якого прагнули наслідувати і якого слід було наздоганяти, стали США. В цей період уряд стимулював ліцензійне виробництво, коли почалося запозичення американських моделей у виробництві автомобілів і літаків. Цим скористалися приватні компанії, зокрема відомими на увесь світ прикладами є компанії Toyota і Nissan. Паралельно з цим відбувалася державна індустріалізація, зокрема в умовах загальносвітової мілітаризації ХХ століття держава здійснювала інвестиції у розвиток важкої промисловості, авіації та хімічної галузі для зміцнення військової могутності. Також було винайдено **ефективну модель зрощування зусиль держави і приватного сектора** у вигляді виникнення великих конгломератів (дзайбацу), таких як Mitsubishi, Sumitomo та підтримки їх державою, особливо у експорті. В результаті такої діяльності Японія змогла створити конкурентоспроможну на світовому ринку промисловість, однак акцент на військових витратах обмежував розвиток цивільного сектора. Необхідно

визнати, що у період між першою та другою світовими війнами це було характерним для усіх індустріалізованих країн світу, хоча США вже тоді виділялися акцентом на цивільному споживанні.

Третім періодом розвитку став післявоєнний наздоганяючий розвиток. Його ще називають періодом японського економічного дива (1945–1970 рр.). Після поразки у Другій світовій війні Японія відновила економіку завдяки значному іноземному впливу і високому рівню підтримки, перш за все, з боку США. Лідером змагання по наздоганянню знову були США, які стали беззаперечним світовим лідером у фінансах та технологіях. США надали економічну допомогу, яка включала доступ до сучасних технологій, що було оформлено спеціальним угодами в рамках Плану Маршалла.

Японія застосувала прийом концентрації в НР, зосередившись на розвитку виробництва (автомобілебудування – Toyota, Honda, електроніка – Sony, Panasonic та металургії (Nippon Steel)). На цей період припадають японські «дива» управління та організації виробництва, зокрема у сфері якості і ефективності компанія Тойота змогла вдосконалити здавалось би вершину досконалості – американську систему масового виробництва, впровадивши концепцію "Тойота Продакшн Систем». В процесі цього етапу НР Японія стала однією з найбільш розвинених економік світу, зосередивши свою стратегію розвитку на якості та технологічних інноваціях.

На четвертому етапі наздоганяння (1970-1990 рр.) міжнародна стратегія економічного розвитку Японії доповнилась елементами моделі «летючі гуси». Романтична

алегорія, що лежить в основі концепції «летючих гусей» (англ. «Flying Geese»), була запропонована японським економістом Канама Акамацу ще у 1930-х роках. Вона використовує образ зграї гусей, щоб пояснити механізм економічного розвитку країн, що розвиваються, у контексті регіональної інтеграції та передачі технологій. Отже, гуси летять далеко, подорож виснажлива, для цього вони об'єднуються у зграю і вибудовуються в ієрархічному порядку у формі літери "V". У цій конструкції перший гусак, який летить попереду, бере на себе найбільший опір повітря і задає напрямок. Інші гуси слідуєть за ним, користуючись перевагами зменшеного опору. Коли лідер втомлюється, він змінюється, і інший гусак займає його місце, відбувається ротація, що забезпечує стабільність і безперервність руху всієї зграї. Ця гармонія співпраці та синхронізації між учасниками зграї дозволяє їм долати більші відстані, ніж якби кожен летів окремо.

К. Акамацу побачив у цій природній поведінці гусей аналогію економічного розвитку країн і запропонував лідерство Японії у гармонії з іншими – Японія символізує гусака, що летить попереду, і першою проходить через стадії економічного розвитку, розвиваючи власні технології та галузі промисловості. Інші країни (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур) слідуєть за лідером, переймаючи її досвід та технології. Це дає їм змогу розвивати власну промисловість, поки Японія переходить до більш інноваційних і складних секторів. Важливою відмінністю з «негармонічним» НР, який переживала сама Японія у попередні десятиліття, є те, що **передача технологій повинна відбуватися добровільно у взаємній вигоді сторін**. Саме тоді

розподіл ролей йде на користь і лідерам, і наздоганяючим. Як у зграї кожен гусак займає свою позицію, так і в економічному розвитку кожна країна займає свою «нішеву» роль у регіональній економіці.

В основі моделі лежить ієрархія розвитку, як, до речі, і в деяких інших моделях розвитку. Передбачається **поступовий розвиток від простих галузей** (текстиль, обробка сировини) до **складних** (електроніка, машинобудування). Японія почала з текстилю, а пізніше передала цю галузь сусідам, зосередившись на високотехнологічних секторах. Звичайно такий підхід має свої недоліки, зокрема в тому, що ієрархія з першістю лідера є нестабільною. Вона може самоликвідуватись як з ініціативи лідера, так і наздоганяючих країн. Також країни можуть «перестрибувати» через стадії (**стратегія стрибкоподібного розвитку** (англ. «leapfrog»)), кидаючи виклик домінуванню лідера.

Модель пізнього НР зі змаганням у вигляді «летючих гусей» є відображенням культури Східної Азії, де гуси часто асоціюються з гармонією та взаємодопомогою. Ця модель відображає не лише економічний розвиток, а й спільну роботу країн регіону задля досягнення загальних цілей. Образ зграї гусей передає ідею, що жодна країна не може досягти успіху ізольовано, і співпраця є ключовим фактором для сталого розвитку, перш за все у регіональному вимірі.

Перевагами моделі НР є досягнення економічного зростання, яке є нестабільним або і неможливим у випадку використання класичних моделей зростання, тому що збільшення ВВП відбувається через стимулювання промислового розвитку, а не через аграрний чи сировинний,

який збільшує залежність країн, що розвиваються, від розвинутих. Відбувається активізація створення робочих місць у виробничих секторах, що тягне за собою технологічний розвиток і, як його наслідок, — набуття нових знань і навичок. Цим закладаються основи для нового витка інноваційного циклу розвитку. До викликів слід віднести: залежність від іноземного капіталу; ризик втрати контролю над стратегічними галузями; у випадку формування екстрактивних інститутів країна може не досягнути позитивного результату. Крім того, швидка індустріалізація спричиняє значні екологічні виклики.

Використовуючи модель «летючих гусей», після досягнення економічної зрілості Японія почала переносити виробництва тих секторів, які не були ключовими для інноваційного розвитку, до менш розвинених країн: текстиль, збирання електроніки – до країн Південно-Східної Азії, інвестиції в автомобільні заводи та промислові кластери – в Китай та Індонезію. Лідером гонки, але більше – орієнтиром, знову були США, а країни-реципієнти розподілилися на ешелони:

- Перший: Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур – так звані "Азійські тигри". Ці країни отримували технології та інвестиції від Японії. Наприклад, у 1970-х Південна Корея почала активно розвивати електроніку та суднобудування, використовуючи японський досвід і капітал.
- Другий: Таїланд, Малайзія, Індонезія. У 1980-х роках ці країни стали місцем переносу виробництв з «тигрів», особливо в текстильній промисловості та електроніці.
- Третій: В'єтнам, Камбоджа, Лаос. У 1990-2000-х роках ці країни почали отримувати інвестиції в низькокваліфіковані

виробництва, такі як складання електроніки чи текстиль.

В результаті такої політики вдалося сформувати регіональний економічний ланцюг або кластер в Південно-Східній Азії, де Японія залишалася технологічним лідером. Важливим є зазначити, що зміна країн в ешелонах відбувалася постійно, в залежності від цього відбувалося і переміщення тих чи інших виробництв, зокрема:

- У 1960-70-х роках текстильна промисловість активно розвивалася в Японії, а коли рівень зарплат зріс, ця країна почала переміщати виробництво до Південної Кореї та Тайваню, у 1980-х виробництво текстилю перейшло в Таїланд і Малайзію, і вже у 1990-х роках ці виробництва були передані до В'єтнаму та Камбоджі.

- В автомобільній промисловості японські компанії, такі як Toyota, спочатку розвивали свої виробничі потужності у себе вдома. Після досягнення зрілості ринку в Японії, вони перенесли частину виробництва в Південну Корею та Тайвань, а у 1990-х роках збирання автомобілів і компонентів перемістилася до Таїланду, а пізніше — до В'єтнаму та Філіппін.

- У секторі електроніки у 1970-х роках Японія була лідером у виробництві напівпровідників та споживчої електроніки, у 1980-х – Південна Корея та Тайвань (наприклад, Samsung, TSMC) перейняли виробництво високотехнологічних компонентів, а у 1990-х роках менш складні електронні компоненти почали вироблятися в Китаї, В'єтнамі, Індонезії.

П'ятий, період розвитку Японії (1990 – дотепер), який характеризується новими викликами, пов'язаними із конкуренцією з колишніми «кетч-аперами» — Китаєм та

іншими азійськими країнами, які прагнуть використати ті ж самі моделі, що зробили успішною Японію. При цьому лідерів для наздоганяючого розвитку стало більше, тепер це і США, і ЄС, і Китай, а галузі є глобальними — це і традиційні сфери, які Японія розвивала 70 років, і штучний інтелект, і «зелена» енергетика. У цей період прагнення Японії залишатись лідером у виробництві інноваційних технологій не завжди є успішним. Хоча робототехніка утримується на перших позиціях (Honda, SoftBank Robotics), лідерство у відновлюваній енергетиці (сонячні панелі, Sharp) втрачено. В цей непростий для Японії період доводиться перебудовуватись посекторально, **стаючи в позицію наздоганяючого в одних секторах і зберігаючи відносне лідерство в інших** (наприклад, у сфері мікроелектроніки Японія залишається постачальником високоякісних компонентів для глобальних виробничих ланцюгів.

Стратегія стрибкоподібного розвитку

Стратегія стрибкоподібного розвитку (англ. «Leapfrog development») є мікроекономічною за своєю природою. Основна її суть полягає в тому, що радикальні інновації дозволяють новим компаніям випередити лідера, який може бути навіть монополістом, при тому, що лідер здійснює масштабні інновації, але поступово і по широкому фронту. Оскільки мова йде не тільки про технологічні, але і про організаційні та інші інновації, з бізнесу модель була перенесена для розуміння на рівні регіонів, міст і країн, коли суб'єкт розвитку не обов'язково рухається по щаблям, які проходять

лідери (повторення етапів у різних варіантах передбачається теоріями модернізації і теоріями наздоганяючого розвитку), а перестрибує їх.

В межах організаційної моделі «стрибок» може виникнути через те, що потужна у своїй сфері компанія, навіть монополіст має менший стимул до інновацій, навіть якщо керівництво розуміє мінливість ситуації і не лінується організувати впровадження нового. Лідер повинен досягти окупності своїх поточних інвестицій за рахунок прибутку від використання своїх діючих технологій.

Творче руйнування за Йозефом Шумпетера, по суті, про те ж саме: компанії, які використовують існуючі технології, втрачають роль технологічного лідера, коли нові радикальні технологічні інновації впроваджуються новими компаніями, готовими брати на себе ризики у вузьких сферах прориву. Ці компанії створюють нову технологічну парадигму і «перестрибують» лідерів, стаючи першими.

Модель стрибкоподібного розвитку може бути ефективною не лише для компаній, але і для країн, які прагнуть подолати відставання в розвитку. На відміну від традиційної моделі наздоганяння, яка наголошує на поступовому просуванні через встановлені фази розвитку, стрибок передбачає обхід застарілих етапів і пряме впровадження передових технологій. Цей підхід є особливо актуальним у сучасну епоху, коли швидкий технологічний прогрес дозволяє країнам інноваційно та ефективно усунути прогалини в розвитку.

Найбільш розповсюджені приклади охоплюють період

після Другої світової війни, коли країни прийняли нелінійні стратегії розвитку, хоча деякі дослідники описують процеси змагання між країнами, починаючи з 18 століття, зокрема вважаючи, що приклад, коли країна-лідер може втратити свою гегемонію і бути витісненою іншою країною, мають більш глибокі корені. Зокрема, Нідерланди були витіснені Великобританією у сфері торгівлі, а через 100 років після цього США випередили Великобританію і стали світовим лідером 20-го століття. Так чи інакше, у період невеликих і поступових технологічних змін зростаюча віддача від масштабу посилює економічне лідерство, однак коли починаються радикальні інновації і технологічні прориви, економічне лідерство країни може стримувати прийняття нових ідей у найбільш для свого часу розвинених країнах, тому що вони мають за рахунок високого рівня розвитку вищі витрати на оплату праці. Також ті країни, які мають досвід роботи з вже випробуваними технологіями, сприймають нові технології як недосконалі, відповідно лідери недооцінюють потенціал вдосконалення і виникнення ефекту масштабу для інновацій і їх швидкого здешевлення і впровадження. Парадокс полягає в тому, що саме лідерство і є причиною падіння, іноді краху компанії, а новачки здійснюють перестрибування до лідерства. Те ж саме стосується і розвитку міст, коли міста-традиційні лідери витісняються мегаполісами, які щойно виникли.

Починаючи з другої половини ХХ століття, пропускання традиційних етапів розвитку, які дозволяють країнам відразу приймати передові технології та практики, включають наступні сфери:

- Зосередження на інноваційних екосистемах, коли держава ініціює і підтримує створення центрів інновацій через політику та глобальну співпрацю. Наприклад, Японії вдалося зробити прорив у робототехніці та автоматизації в післявоєнний період. В цілому можна сказати, що Японія та Німеччина перебудували свої економіки, «перестрибнувши» традиційні на той момент індустріальні системи, зруйновані війною, запровадивши передові технології виробництва.

- Цифрову трансформацію, коли претендентами на лідерство робиться акцент на впровадженні цифрових технологій, таких як мобільний банкінг та електронне урядування. Наприклад, розвиток цифрового суспільства в Естонії в 2000-х роках дав можливість обігнати традиційні бюрократичні системи, запровадивши електронне врядування, в тому числі голосування та цифрові ідентифікатори для спрощення адміністрування. Хоча необхідно зазначити, що на відміну від фінської компанії Nokia, використати привабливий бренд e-Estonia для експорту естонському уряду не вдалося через відсутність ефекту масштабу.

- Телекомунікаційний стрибок, наприклад, африканські країни обійшли період створення інфраструктури стаціонарного зв'язку, яка була характерна для усіх розвинутих країн, безпосередньо перейшовши на мобільні мережі, зокрема M-Pesa в Кенії зробила революцію в мобільних платежах.

- Перехід до відновлюваних джерел енергії, таких як сонячна та вітрова енергія, зокрема прийняття Бутаном гідроелектроенергії як основного джерела енергії в 1970-х роках, що позбавило його залежності від викопного палива, і країна

стала чистим експортером енергії до сусідніх країн.

- Використання ШІ для охорони здоров'я, освіти та сільського господарства, наприклад запровадження точного землеробства на основі ШІ в Африці – Кенія та Руанда, використовують технології штучного інтелекту для оптимізації ведення сільського господарства та вирішення проблем продовольчої безпеки

- У сфері освоєння космосу Індійська організація космічних досліджень (ISRO) починаючи з 1960-х років обійшла традиційний промисловий розвиток, ставши ключовим гравцем у космічних технологіях без класично необхідного індустріального базису.

Переваги стратегії стрибкоподібного розвитку базуються на ефективності витрат фінансових ресурсів і часу, оскільки пріоритетний підхід передбачає відмову від інвестицій у застарілі технології, що зменшує витрати та прискорює розвиток.

Концепція соціального стрибка (англ. «Social Spring»)

В умовах четвертої промислової революції шанси для країн, що розвиваються, здійснити стрибкоподібний розвиток зростають, оскільки відкриваються «вікна можливостей». Використання цих «вікон» фундаментально залежить від соціальних можливостей, оскільки конкурувати з провідними економіками можливо лише за умови виконання певних соціальних умов.

Успішний наздоганяючий і стрибкоподібний розвиток можуть бути досягнуті за умови: скоординованого

довгострокового планування на рівні уряду, бізнесу та працівників; наявності набору кількох моделей і стратегій; відкриття вікна можливостей і встановлених соціальних умов, що дозволяють забезпечити початковий поштовх до економічного зростання і сталість. За стратегії соціального стрибка, повинен бути досягнутий баланс між цілями економічного зростання і соціальним розвитком: з одного боку, економічне зростання забезпечує ресурси для уможливлення стійких покращень у людському розвитку, а, з іншого боку, покращення якості робочої сили є важливим фактором економічного зростання.

За стратегії «соціального стрибка» можливе виокремлення кількох моделей соціальних політик та їх негайне впровадження всупереч традиційному підходу «спочатку економічний розвиток, а потім соціальна політика». На сьогодні не існує одностайності у визначенні етапності і першочерговості впровадження різних елементів соціальних політик як рушіїв індустріального і економічного стрибка. На прикладі Південної Кореї можна побачити, що ця країна є розвинутою економікою, але частка ВВП, яка виділяється на впровадження соціальних політик, є найнижчою серед країн ОЕСР. Тому Південну Корею часто зображують як зразок азійської моделі швидкої індустріалізації, базованої на низьких соціальних витратах і зосередженості лише на політиці збільшення продуктивної спроможності.

В цілому сукупність політик, що забезпечує реалізацію стратегії соціального стрибка, стосується:

- інфраструктурних ініціатив (*громадський транспорт,*

житло, іригація та зв'язок), професійного навчання, які відкривають за рахунок кращих соціальних умов можливості сприяти появі інновацій і залученню іноземних технологій як у виробничому секторі, так і в сфері послуг;

- податкової реформи (прогресивні системи мають здатність зменшувати нерівність, підвищувати споживання, покращувати рівень харчування та зменшувати соціальне невдоволення);

- земельної реформи (зменшує нерівність і бідність, зменшує дисбаланс між сільськими та міськими робітниками, стимулює виробництво шляхом послаблення спекуляції землею, зменшує перешкоди промисловій політиці шляхом зменшення впливу великих землевласників).

Ці ініціативи відрізняються від «класичного» підходу до набору соціальних політик, які, враховуючи їх постійність у часі та в ідеалі необхідність загального охоплення, покладаються на вищий рівень економічного зростання для належного впровадження, оскільки потребують надзвичайно високих витрат. Через це і не можуть бути впроваджені урядом «за визначенням» і відкладаються на більш пізні етапи розвитку, тим самим, стримуючи економічний розвиток.

Аналіз стратегій розвитку 67 країн, що розвиваються, протягом 1960-х, 1970-х і 1980-х років показує, що ті країни, які в перші періоди наголошували на економічному зростанні, а не на людському розвитку, в кінцевому підсумку потрапляли в «зачароване коло розвитку». Прикладом може слугувати Бразилія: хоча вона і продемонструвала гідні результати прискореного зростання економіки на перших етапах розвитку,

брак інвестицій у розвиток людського потенціалу призвів до нездатності підтримувати її економічне зростання у подальшому. Серйозною перешкодою здатності країни вийти на висхідну спіраль розвитку став високий рівень нерівності в Бразилії (*один із найгірших у світі*). Це контрастує з наведеним прикладом «соціального стрибка» Південної Кореї.

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, стратегія, глобалізація, експортоорієнтована стратегія, інклюзивний розвиток, індикатори розвитку, метаполітика, політика політик, наднаціональне регулювання, Північ-Південь, центр-периферія, стратегія розширення попиту за рахунок нарощення експорту, стратегія поміркованого імпортозаміщення, стратегія нарощення експорту в умовах загострення іноземної конкуренції та в умовах технологічного розвитку, стратегія просування експорту, стратегія експортної експансії, експортоорієнтована стратегія розвитку, експортоорієнтована стратегія

Контрольні запитання

Які специфічні ознаки архітектури міжнародного поділу праці за підходом «Північ-Південь»?

Які специфічні ознаки архітектури міжнародного поділу праці за підходом «Центр-Периферія»?

На чому базується концепт «Глобальна Північ»?

В чому полягає особливість класифікації країн?

В чому полягає особливість «Нового міжнародного економічного порядку»?

В чому полягає нерозвиненість Півдня? Як високий рівень розвитку Півночі поглиблює нерівність між ним і Півднем як джерела сировини для розвинених країн?

Чому концепт «Північ» став синонімом економічного розвитку

та індустріалізації, тоді як концепт «Південь» уособлює раніше колонізовані країни, які потребують підтримки у формі програм міжнародної допомоги?

Охарактеризуйте специфічні прояви «першого золотого століття» глобалізації.

Охарактеризуйте період Великої зворотної глобалізації.

В чому полягає особливість гіперглобалізації?

Означте характерні ознаки реглобалізації.

Охарактеризуйте специфічні прояви глобалізації, спираючись на аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій.

Наведіть визначення «мега-трейдера» і поясніть, як зміна країн-мега-трейдерів може охарактеризувати особливості протікання глобалізаційних процесів.

В чому прояви перехресної глобалізації?

Як преференційні торгові угоди характеризують епоху гіперглобалізації?

Як обсяги підписаних преференційних торгових угод пояснюють феномен «глибокої інтеграції»?

Відомо, що глибинні інтеграційні договори характеризуються потенційним дискримінаційним ефектом закладених в них преференційних механізмів. Які стратегії реакції на ринкові викривлення застосовують треті країни?

В чому сутність режиму найбільшого сприяння?

Наведіть визначення стратегій економічного розвитку.

Які стратегії відносяться до експортоорієнтованих стратегій розвитку?

В чому сутність стратегії поміркованого імпортозаміщення?

В чому полягає сутність стратегії розширення попиту за

рахунок нарощення експорту?

В чому полягає сутність стратегії нарощення експорту в умовах загострення іноземної конкуренції та в умовах технологічного розвитку?

В чому полягає сутність стратегії просування експорту?

Які характерні ознаки експортоорієнтованої стратегії розвитку?

Якими є характерні ознаки форсованої індустріалізації?

Якими є національні відмінності у способах просування експорту, підвищення його технологічності з метою стимулювання модернізації національної економіки в умовах форсованої індустріалізації?

Які стратегії форсованого фінансування компаній-чемпіонів Ви знаєте?

Яка роль субсидій в стратегіях індустріальному розвитку?

Проаналізуйте стратегії стимулювання НДДКР.

Якими є характерні ознаки стратегії «перегонів по низхідній»?

Якими є характерні ознаки стратегії «перегонів по висхідній»?

Якими є характерні ознаки розвиненої країни, залежно від підходів різних міжнародних організацій?

В чому полягає сутність моделі інклюзивного розвитку країн?

Що відображає індекс інклюзивного багатства?

Що є причиною появи «політики політик»?

В чому полягають основи економічної метаполітики?

Рекомендована література

1. Гальчинський, А. (2006). Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти. Київ: Либідь.

2. KPMG International. (n.d.). *Майбутня держава 2030: Глобальні мегатенденції, які впливають на уряди*. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/09/Future State 2030 UA v3.pdf>
3. Панченко, В. Г. (2018). Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму. *Інвестиції: практика та досвід*, 7, 31–37.
4. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2017). Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму. *Економіка і держава*, 8, 4–8.
5. Панченко, В., & Пінчук, Ю. (2024). Роль політики сприяння експорту в індустріальному розвитку (на прикладі азійських країн). *Агросвіт*, 10, 68–77. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.10.68>
6. Резнікова, Н., & Панченко, В. (2022). *Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку*. Київ: Аграр Медіа Груп.
7. Резнікова, Н. В., & Панченко, В. Г. (2023). *Репортажі із цивілізаційних фронтів: На передовій міжнародної економічної політики*. Київ: Аграр Медіа Груп.
8. Резнікова, Н. В. (2021). *Економічна кон'юнктура розвинених країн: навчальний посібник у 2-х частинах. Ч. 1. Теоретичні основи дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн*. Київ: Аграр Медіа Груп.
9. Спенс, М. (2017). *Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатошвидкісному світі*. Київ: Темпора.
10. Резнікова, Н. В., Іващенко, О. А., & Курбала, Н. В. (2020). Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*, 9, 17–24. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.9.17>
11. Резнікова, Н. В., Іващенко, О. А., & Курбала, Н. В. (2020). Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення

розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. *Ефективна економіка*, 9. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.9.17>

12. Рубцова, М. Ю. (2017). *Кон'юнктура світових товарних ринків*. Київ: «ВАДЕКС».

13. Спенс, М. (2017). *Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатомовному світі*. Київ: Темпора.

14. Філіпенко, А. С. (2007). *Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність*. Київ: Знання.

15. Філіпенко, А. С. (2013). *Теорія міжнародної економічної політики*. Київ: Академвидав.

16. World Trade Organization. (n.d.). *The economics and political economy of international trade cooperation*. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr07-2b_e.pdf

17. Stiglitz, J. (2002). *Globalisation and its Discontents*. New York: WW Norton.

РОЗДІЛ 4.

**ІНСТРУМЕНТИ
СТРАТЕГУВАННЯ
МІЖНАРОДНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ**

Володимир

Панченко

(4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 4.5),

Наталія

Резнікова

(4.1, 4.2, 4.3, 4.4)

*4.1. Форсайт як інструмент
стратегування міжнародного
економічного розвитку*

*4.2. Сучасне середовище
формування стратегій
міжнародного економічного
розвитку*

*4.3. Проблема балансу
шорттермістських та
лонгтермістських підходів до
розвитку*

*4.4. Потенційні сценарії та
прогнози оцінки міжнародного
економічного розвитку*

*Сценарій міжнародного економічного
розвитку А. Бехар і С. Хлатшвайо
Модель добробуту людини на
обмеженій планеті до 2100 року
(модель Earth4All або E4A)*

*4.5. Глобальні загрози
міжнародному економічному
розвитку за підходом McKinsey*

Практикум

4.1. Форсайт як інструмент стратегування міжнародного економічного розвитку

Осмислення міжнародного економічного розвитку потребує зміщення від традиційного нормативного мислення до адаптивних підходів, що враховують складну підпорядкованість процесів та вразливість перед змінами. Форсайт як інструмент стратегічного довгострокового планування збільшує потенціал передбачення політиків та допомагає обрати пріоритетні для розвитку напрямки: замість того, щоб здійснювати прогнозування на основі екстраполяції поточних тенденцій та оцінки подібних процесів у минулому, форсайт розвиває здатність передбачати альтернативне майбутнє та здатність візуалізувати безліч можливих результатів та їх наслідків.

Під тенденцією мається на увазі кількісний або якісний опис зміни спостережуваного явища, яке, як очікується, продовжуватиме розвиватись у заданому напрямку вздовж безперервної лінії змін (лінійної, непостійної, експоненціальної) протягом визначеного періоду часу.

Мегатренд визначається як серйозна зміна екологічних, соціальних чи економічних умов, яка суттєво модифікує спосіб життя людей. Аналіз мегатрендів документує ключові тенденції (які різняться за географічною ознакою та проявами залежно від горизонту планування), що повільно розвиваються («стилізовані факти») і досліджує потенційні взаємодії з іншими масштабними тенденціями.

Мегатренди — це траєкторії змін, що глибоко вкоренилися,

що тягнуть за собою зрушення моделей економічного розвитку, зазвичай впродовж десятиліття.

Методологія дослідження мегатрендів детермінує такий перелік дій:

- (1) скласти список та розробити типологію мегатрендів;
- (2) розкласти їх на складові, щоб обрати інструменти корекції та/або підлаштування;
- (3) ідентифікувати канали впливу на національні тенденції розвитку;
- (4) вивчити динаміку та терміни впливу;
- (5) узгодити мегатренди з галузевими пріоритетами;
- (6) виявити нові загрози та можливості;
- (7) вивчити вплив на ринки та наслідки для технологій.

Емпіричний досвід свідчить, що дослідження мегатрендів має відповідати таким вимогам:

- (1) імперативізувати використання форсайту при розробці національної політики розвитку;
- (2) актуалізувати на національному рівні неминучість впливу глобальних сил на національний стратегічний порядок денний;
- (3) вивчати динаміку впливу з позицій реалізації загроз та деструктивного чи конструктивного впливу;
- (4) заохочувати політиків до розгляду варіантів реактивної та попереджувальної політики;
- (5) обирати інклюзивний підхід до розробки політики шляхом залучення стейкхолдерів із приватного сектору.

У стратегічному прогнозуванні використовують **різні типи сценаріїв**. Зазвичай формується *стартовий сценарій* і

моделюється уявна шокова подія, яка спонукає учасників до дій (наприклад, прийняття країною, що розвивається, із відкритою економікою заходів із обмеження руху капіталу, адаптація масштабних протекціоністських дій, розгортання торгових чи валютних воєн), а після того моделюється сценарій протікання можливих дій та реакцій на них:

(1) контекстні сценарії (є найпоширенішими, і вони описують зовнішнє середовище, на яке організація не може вплинути, допомагаючи краще зрозуміти та відчути зміни у світі та те, як реагувати на ці зміни);

(2) нормативні сценарії (описують різні види бажаного майбутнього при вирішенні питань сталого розвитку корисно мати уявлення про різні типи сталих систем, різні правила та практики вирішення соціальних проблем);

(3) цілеспрямовані сценарії (є підмножиною нормативних сценаріїв, які описують різні бачення майбутнього організацій, і доповнюють контекстні сценарії).

Сценарії стають підґрунтям для стратегічного планування, при цьому сценарії самі по собі не є прогнозами можливих ризиків, але формуються як цілком вірогідні комбінації різних взаємопов'язаних подій.

Для досягнення більшості цілей макроекономічної політики три роки визнаються відносно коротким періодом часу, під довгостроковим періодом мають на увазі період, що перевищує десятиліття, тоді як середньострокова перспектива обмежується 3-10 роками.

Враховуючи, що причини виникнення проблем, їхні наслідки і, відповідно, період знаходження варіантів їхнього

розв'язання або пом'якшення проявів охоплюють різний часовий горизонт (короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий), додатково виокремлюють «повзучі проблеми» або «проблеми, що повільно розвиваються» (якщо їх не вирішувати, вони мають тенденцію зростати в масштабах; вони часто залишаються поза увагою доти, доки не буде досягнуто важливого «переломного моменту»; в їхньому числі – проблеми, пов'язані із довкіллям та здоров'ям; наслідки прийняття чи ігнорування рішень із управління такими проблемами матимуть довгострокові наслідки).

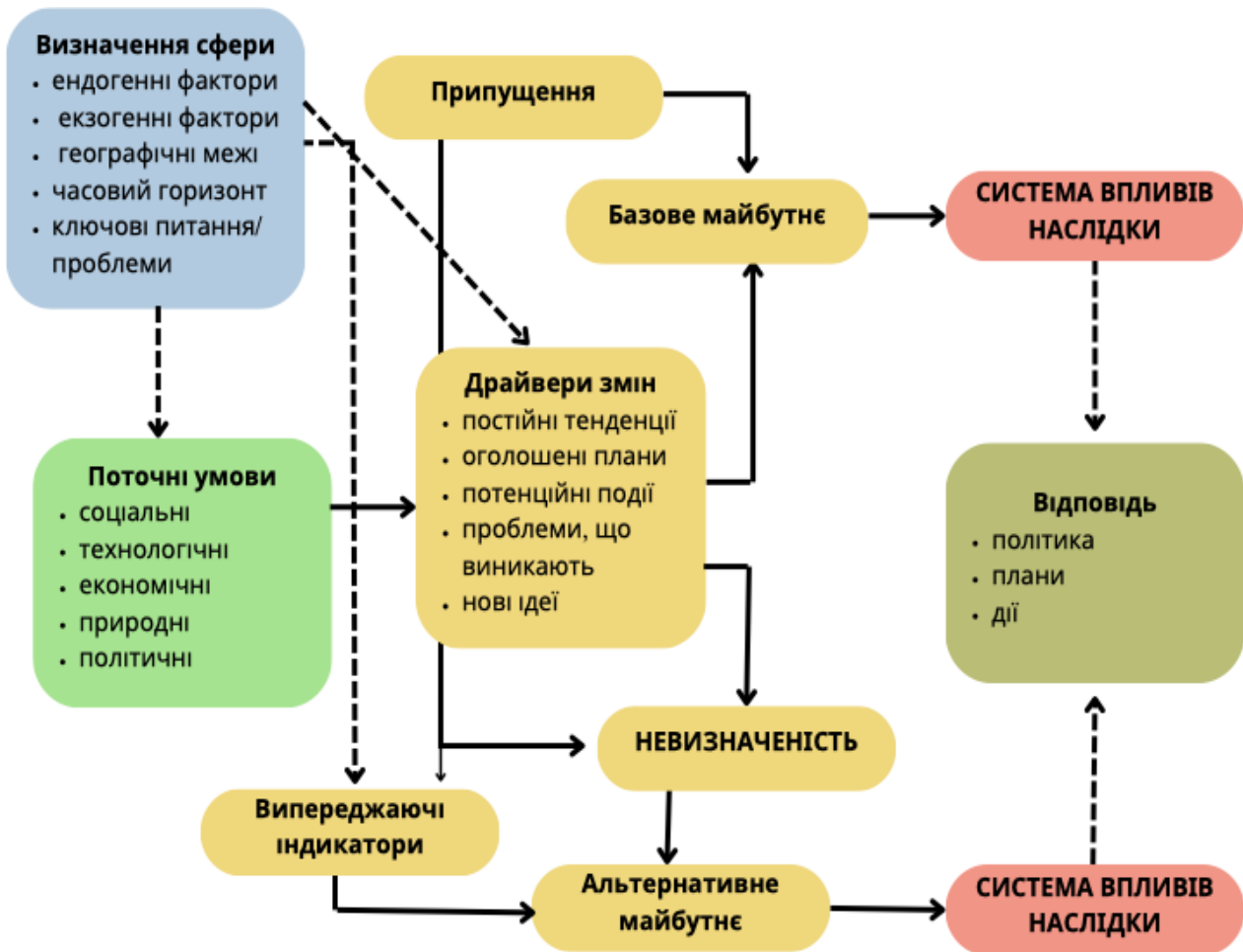


Рис. 4.1.1. Складові форсайту в контексті дослідження глобальних проблем міжнародного економічного розвитку

Джерело: [70]

Відправним пунктом для осмислення альтернативних майбутніх сценаріїв подій є систематичний аналіз різних варіантів розвитку, і щоб виявити та передбачити ці альтернативи, існують різні методи, які можна ефективно використовувати у відмінних комбінаціях:

(1) *аналіз тенденцій* (спостереження та екстраполяція тенденцій для визначення майбутніх подій; серед драйверів змін виокремлюють STEEP категорії: соціальні (демографічні та культурні), технологічні, економічні, екологічні та політичні рушійні сили);

(2) *планування сценаріїв* (визначення позитивних та негативних «ключових факторів» майбутнього розвитку, які можна комбінувати різними способами, використовуючи найкращі/найгірші/реалістичні сценарії);

(3) *метод Дельфі* (структуроване опитування експертів, результати якого часто повідомляються учасникам анонімно, а потім коригуються або доопрацьовуються протягом кількох раундів зворотного зв'язку);

(4) *моделювання та симуляція* (відображення взаємопов'язаних процесів із використанням економіко-математичних моделей для моделювання складних взаємодій різних подій);

(5) *ретроспективний аналіз* (метод, який передбачає визначення «бажаного сценарію майбутнього», але працює у зворотному напрямку, що дозволяє визначити кроки та заходи, необхідні для досягнення цього сценарію).

Форсайт дозволяє краще виявити можливі наслідки цих криз для конкретних країн, регіонів, бізнес-спільнот з метою

розробки більш ефективних стратегій прогнозування, подолання та пом'якшення наслідків: так, якщо прогнози фокусуються на якомусь одному уявному майбутньому, форсайт розглядає безліч можливих варіантів майбутнього, і його тимчасові рамки перевершують рамки бюджетного планування (див. Табл. 4.1.1).

Таблиця 4.1.1

Порівняння форсайт-аналізу можливостей для розвитку бізнесу за підходом DHL, укладеного на основі провідних футуристичних прогнозів

№	Форсайт-аналіз бізнес середовища за підходом від DHL 1999 р.	Форсайт-аналіз бізнес середовища за підходом DHL від 2019 р.
1	2	3
1.	Електронна комерція, вартість якої буде становити сотні мільярдів доларів річних, буде залежати від розвитку Інтернету, що в свою чергу спричинятиме величезний попит на логістичні послуги.	Міжпланетний ланцюг постачання між Землею, Місяцем і Марсом – і за їх межами – зможе використовувати сонячну енергію на Місяці, добувати астероїди і влаштовувати склади на червоній планеті.
2.	Технології стануть швидшими, доставлятимуть більше даних і відео, забезпечуватимуть більш якісні та кращі послуги.	Біотехнологічна революція дозволить нам довше жити здоровим життям, наприклад, за допомогою магазинів, де вирощуються органи, які будуть замінювати наші в міру їх зношення.

Продовження Табл. 4.1.1

1	2	3
3.	Зростання надійності IT та світового стандарту шифрування призведе до появи більших можливостей використання Інтернету в якості інфраструктури для бізнесу.	Ми будемо свідками перших випадків телепортації фізичних об'єктів до 2043 року. І в далекому майбутньому, можливо, не тільки речей, а й людей.
4.	Завдяки зростанню мініатюризації люди зможуть отримати доступ до Інтернету через невеликі персональні пристрої і здійснювати фінансові операції, де б вони не знаходилися.	До 2050 року буде використовуватися космічний ліфт між Землею і космічною станцією.
5.	Можна буде жити без готівки.	Люди об'єднуються з машинами, оскільки смартфони вбудовані в наше тіло чи мозок, будуть постійно сканувати біометричні дані та емоції.
6.	Торгівля стане більш глобальною, що призведе до збільшення поставок товарів на все більші відстані.	Контактні лінзи дадуть нам зір «Термінатора», що дозволяє зміну масштабу, нічне бачення і видимі поля даних.
7.	Транспорт, як наземний, так і повітряний, стане більш швидким і тихим.	Досягнення в галузі нанотехнологій дозволять подолати хвороби і людські обмеження, наприклад, завдяки роботизованим еритроцитам, які будуть містити в 200 разів більше кисню.

Продовження Табл. 4.1.1

1	2	3
8.	Політичні вимоги включатимуть посилення регулювання Інтернету та збереження митних бар'єрів.	Одяг з автоматичним екзоскелетом стане звичайним явищем, наприклад, у формі костюма екзоскелета для підняття важких предметів або для ходьби після паралічу.
9.	Машинний переклад зруйнує міжнародні комунікаційні бар'єри.	Повністю імерсивна віртуальна реальність зможе імітувати реальність, усуваючи бар'єри між реальним і нереальним – і головним буде питання про те, що реально і нереально.
10.	Поява євро та інших загальних валют сприятиме прискоренню транскордонної торгівлі товарами та послугами.	Штучний інтелект зможе отримувати доступ до людського організму, прогнозувати почуття, робити вибір і маніпулювати бажаннями.

Джерело: [185]

Стратегічне прогнозування дозволяє політикам підвищити ефективність прийняття урядових рішень шляхом виявлення можливостей та загроз, які можуть виникнути найближчими роками та десятиліттями, а також передбачає розробку можливих стратегій їхній протидії за рахунок врахування особливостей тенденцій.

До інструментів форсайт-прогнозування, які не націлені на прогнозування єдиного «правильного майбутнього», відносять:

- аналіз довгострокових тенденцій та невизначеностей;

- сканування горизонтів (інструмент прогнозування, який відслідковує слабкі сигнали руйнівних подій чи переломних тенденцій);
- планування сценаріїв (невеликий набір нескінченних можливих варіантів майбутнього на досить довгому горизонті, що дозволяє генерувати перспективи, відмінні від сьогодення);
 - сценарії складаються з двох-чотирьох історій, що контрастують між собою);
 - формування нормативного майбутнього (передбачає очевидно бажані чи катастрофічні результати);
 - розробку амбітних сценаріїв (варіанти майбутнього, які є бажаними);
 - політичні ігри (підхід до прогнозування, який дає уявлення про ендогенні взаємодії між різними суб'єктами;
 - матричні ігри визначаються як гра, впродовж якої гравці, які представляють фракції чи країни, зазвичай по черзі наводять іншим гравцям аргументи на користь їхньої позиції та намірів, очікувань та інструментів досягнення успіху);
 - ф'ючерсні колеса (коли прямі та непрямі наслідки певної гіпотетичної події розглядаються як взаємопов'язані і візуалізуються як каскад подій, який зображується у формі колеса);
 - причинно-наслідковий багаторівневий аналіз (виявлена проблема зображується як видима частина айсберга, тоді як потенційні проблеми, неявні причини, системні відхилення від існуючих уявлень про норму, знаходяться під поверхнею).

4.2. Сучасне середовище формування стратегій

міжнародного економічного розвитку

В числі глобальних, регіональних проблем розвитку, які чинять тиск на перегляд стратегій економічного розвитку, виокремлюють:

- ✓ геополітичне суперництво;
- ✓ ресурсне протистояння;
- ✓ енергетичну залежність;
- ✓ деглобалізацію;
- ✓ дезінтеграційні процеси;
- ✓ фрагментацію торгівлі;
- ✓ розриви в ланцюгах вартості і поставок;
- реінституціоналізацію системи МЕВ;
- ✓ рецесію;
- ✓ старіння населення;
- ✓ безробіття;
- ✓ некерованість міграційних процесі, які здійснюють свій вплив як на країни розвинені, так і на країни, що розвиваються.

Стратегії економічного розвитку мають адаптуватись до *нових глобальних та регіональних трендів розвитку*, які впливають на міжнародну торгівлю, міжнародний рух капіталів і робочої сили, визначають перспективи економічного зростання та досягнення економічної безпеки. Серед них такі, як:

- ✓ (де)глобалізація;
- ✓ взаємозалежність;
- ✓ (дез)інтеграційні процеси (як, зокрема, у ЄС);
- ✓ ресурсне протистояння;

- ✓ енергетична криза;
- ✓ цифрова трансформація;
- ✓ дезінформація;
- ✓ популізм;
- ✓ економічний націоналізм та економічний патріотизм.

Експерти Європейської системи аналізу стратегії та політики (ESPAS) наголошують на співіснуванні кліматичної та енергетичної криз, цінової нестабільності (зростання інфляції), змін геополітичного порядку, соціальної нерівності, які визнаються «руйнівними проблемами».

4.3. Проблема балансу шорттермістських та лонгтермістських підходів до розвитку

Політики і сучасні економісти здебільшого мислять категоріями різних часових горизонтів, але довгострокова перспектива першими з них зазвичай не визначається в термінах рівноваги, і вже тим більше не рівноваги попиту та пропозиції (на відміну від більшості економічних теорій). Швидше, короткострокова перспектива завжди була спрямована на протидію відтоку іноземної валюти з країни, а довгострокова — включала комплекс дій з переформатування економічних відносин з метою зменшення циклічних тенденцій до встановлення дефіциту платіжного балансу. Тож парадокс полягає в тому, що, з точки зору політиків, які роблять вибір на користь реалізації тієї чи іншої економічної програми, незалежно від того, на яких теоретичних аргументах яких наукових течій вона

б не базувалась, довгостроковий період здебільшого розглядається як «*послідовність коротких періодів*», тоді як проблеми короткострокового періоду — з проблемами дефіциту платіжного балансу, який можна змінити тільки протягом тривалого періоду часу.

При аналізі ризику та вразливості соціально-економічної системи слід враховувати концептуальні відмінності між шорттермістськими та лонгтермістськими підходами до розвитку. «Ризик» тут постає як інтегральна оцінка ймовірності настання конкретних результатів, що дозволяє запобігти останнім або превентивно нівелювати загрози, зменшуючи власне ризик та вразливість, тим самим, підвищуючи стійкість. «Стойкість» зосереджується на реакції системи після того, як відбувся шок (*шок попиту, шок пропозиції, шок технологічний, шок фінансовий, шок валютний, шок борговий і т.ін.*).

Критично важливим тут постає поняття «**продуктивність системи**»: якщо після шоку вона не відновлюється, система зазнає ризику розпаду. Якщо шок, через його тривалість чи інтенсивність, не може бути поглинений системою, тоді стійкість системи може бути відновлена (*повернення до рівноваги, що передувало збуренню*) у середньо- та довгостроковій перспективі.

Важливою тут постає «*міцність системи*» — здатність системи підтримувати продуктивність під час кризи, а також «*здатність системи до поглинання*» — спроможність повернутися після шоку до рівноважного стану у короткостроковій перспективі.

Стійкість як здатність до адаптації до нових умов господарювання стає складовою трансформаційних змін, при цьому відмінність між «поглинанням» і «відновленням» лежить в часовому вимірі, а між «адаптацією» та «відновленням» у структурі системи після шоку. Система може демонструвати спроможність до поглинання у короткостроковій перспективі, здатності до адаптації у середньостроковій перспективі та здатності до трансформації у довгостроковій перспективі [167].

Дослідження довгострокових тенденцій та невизначеностей дозволяє виявити ключові фактори різних можливих варіантів майбутнього. Лише комплексне спостереження дозволяє визначити ризики для макроекономічного середовища і превентивно сформулювати пул заходів для мінімізації деструктивного впливу нестабільності на соціально-економічний розвиток:

(1) бюджетна реакція на шоки може бути обмежена податковими надходженнями;

(2) при розробці грошово-кредитної політики мають враховуватись природа інфляційних потрясінь (інфляція з боку попиту чи інфляція з боку пропозиції по-різному вгамовуватиметься інструментом процентної ставки);

(3) фіскальна дисципліна може обмежити національні інвестиції в реальний сектор економіки;

(4) обмеження кредитного потенціалу банківської системи можуть стримувати технологічний розвиток;

(5) політика управління потоками капіталу має бути збалансованою;

(6) несприятлива динаміка боргу потребуватиме його

реструктуризації.

«Наративи майбутнього»

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

Тренди

Тренд можна визначити як загальний напрямок або стан речей, що має місце протягом певного періоду часу і відрізняється порівняно передбачуваним характером. Тренди зазвичай виявляються шляхом екстраполявання історичних даних в майбутнє з використанням статистичних і математичних моделей. Приклади – демографічні тенденції, зростання глобального масиву знань, глобальний економічний розвиток. *Тренди можуть викликати довгостроковий і сильний ефект (мегатренди), але також виявитися короткостроковими і мати більш слабкий вплив. У будь-якому випадку, вони можуть*

бути частиною тенденцій, що зароджуються або її причиною.

В якості трендів можуть виступати і течії, які не піддаються вимірюванню, але, тим не менш, носять видимий характер, такі як тренди в дизайні або моді. Однак явища, які спочатку виглядали всього лише модними трендами, наприклад, «екологічне» сільське господарство або «зелений» спосіб життя, іноді переростають в довгострокові і стійкі.

Штучний ажіотаж

Поняття «ажіотаж» зазвичай характеризує надмірний ентузіазм, надлишковий галас щодо певної теми, агресивну рекламу або пред'явлення завищених вимог. Американська аналітична компанія Gartner ввела термін «цикл ажіотажу», що характеризує «пік очікувань» щодо технологій, зокрема інформаційних. На даному етапі агресивна реклама зазвичай породжує нереалістичні очікування.

Джокер

Поняття «джокери» (wild cards) поступово стало близьким для багатьох експертів, зайнятих різними видами діяльності з вивчення майбутнього – Форсайтом, плануванням і дослідженням майбутнього і т. і. Вивчення «джокерів» почалося після таких подій, як аварія в Чорнобилі і на Фукусімі, терористична атака 11 вересня, «арабська весна», кризи субстандартного кредитування і грецьких боргових зобов'язань. Потужним джокером сьогодення є вплив COVID19 на світову торгівлю й економічну кон'юнктуру.

«Джокери» – це події, яким притаманні низька ймовірність, несподіване настання і надзвичайно серйозні наслідки. Проте, відомо, що в дійсності вони трапляються досить регулярно.

«Джокер» являє собою: подію або низку подій з імовірно низькою ймовірністю і високою невизначеністю, настання яких радикально змінює стан речей в звичному світі (сильні шоки і руйнування); подія, яку ми не можемо чи не хочемо передбачити, і яка, таким чином, виявляється несподіванкою.

«Чорні лебеді» (black swans)

Карл-Хайнц Штайнмюллер з компанії Z-Punkt характеризує «джокерів» як «землетрус» ментального ландшафту, а Нассім Ніколас Талеб використовує термін «чорні лебеді» (black swans) для опису подій, які для спостерігача спочатку виглядають несподіваними і мають серйозний ефект, але згодом, при проведенні ретроспективного аналізу, приймаються як даність (мали місце бути) і розглядаються так, як ніби вони очікувалися. Більш конкретно «чорний лебідь» – це явище або подія, настання якого неминуче, і на нього не можна вплинути вольовими зусиллями (виникнення пандемій, зокрема, по типу COVID19).

«Чорні лебеді» – група «джокерів», яка має властивості, які були невідомі до того, як вони відбулися, і неясно, чи відбудуться вони в майбутньому. Цікаво відзначити, що термін «чорний лебідь», за визначенням Н. Талеба, означає невідомі нам події, які неминуче можуть відбутися. «Чорні лебеді» за своїми характеристиками схожі з «нарративами катастрофічних подій», але їх відмінність в тому, що в певній мірі ми можемо вплинути на реалізацію або наслідки «чорних лебедів». Можливість зробити це зростає в міру того, наскільки добре ми розуміємо оточуючий нас світ.

Реалізовані та потенційно можливі «джокери»

З одного боку, «джокери» означають події, які вже реалізувалися, а з іншого – явища, які можуть статися в майбутньому і які ми можемо уявити (так звані уявні «джокери»). Останні можуть використовуватися як інструмент прийняття превентивних рішень з метою забезпечення стійкості до зовнішніх впливів, але вони також можуть застосовуватися і застосовуються багатьма акторами у всьому світі як засоби впливу на майбутній дискурс. У дослідженні SESTI нові уявні «джокери», покликані вплинути на осіб, котрі приймають рішення, розглядалися як первинний сигнал. Після їхнього аналізу були виявлені індикатори, які можуть використовуватися для моніторингу розвитку «джокерів» від стадії уяви до етапу реалізації або зникнення. Дякі із «джокерів» в дійсності є результатом зростання напруженості (наприклад, з посиленням дисбалансу між поставками енергії і попиту на неї зростає ризик катастрофи – особливо це стосується глибоководних станцій), в той час як землетруси і виверження вулканів, швидше за все, викликані зростанням напруги всередині земної кори. Інші «джокери» з більшою очевидністю є результатом випадкових збігів (наприклад, падіння астероїда або технічний збій).

Відмінності в інтерпретації наслідків політики, що реалізується, можуть бути продемонстровані на прикладі «гвинтокрильних грошей»: у той час як теоретичні міркування у дусі нового кейнсіанства дозволяють припустити, що «гвинтокрильні» гроші особливо ефективні в короткостроковій перспективі в екстремальних економічних умовах, вони також можуть створювати труднощі і нестабільність, зокрема:

1) *політико-нормативні*: щоб домогтися позитивного ефекту «гвинтокрильних» грошей, в першу чергу, необхідно координувати обов'язки уряду та незалежного центрального банку. Хоча це не становить великих труднощів в теорії, на практиці уряд і ЦБ можуть працювати за різними короткостроковими і довгостроковими стратегіями для досягнення економічного зростання (*наприклад, координація між ЄЦБ і національними фіскальними органами є вкрай складною в Єврозоні, якщо вона взагалі можлива, в зв'язку з різною фіскальною політикою, різними цілями, але єдиною грошово-кредитною політикою в усьому союзі*);

2) *витрати і економія*: щойно гроші доходять до кінцевих споживачів, вони можуть прийняти рішення на користь економії замість витрат, і при такій поведінці вони порушують кінцеву мету «гвинтокрильних» грошей збільшити споживання.

3) *вплив на валюту*: економісти побоюються, що друк грошей може привести до такого рівня девальвації національної валюти, яка перешкоджатиме відновленню економіки;

4) *інфляція може перевищити очікування*, а центральний банк може втратити можливість контролювати інфляцію, оскільки існують побоювання з приводу ослаблення незалежності центрального банку в ході застосування політики «гвинтокрильних грошей».

Хоча в теорії концепція «гвинтокрильних грошей» здається привабливою і доцільною в умовах коронакризи, існують проблеми з її реалізацією. Наскільки ефективно будуть розподілятися «гвинтокрильні» гроші, чи будуть економічні агенти, що отримали їх, зберігати або витратити кошти (вибір

між «кейнсіанською» чи «рікардіанською» моделями споживання), чи призведе це до інфляційного тиску — ось лише деякі з проблем їхнього впровадження.

Відтак проблема, що стоїть перед урядами країн, полягає в розробці та впровадженні інституційних структур і заходів, які послаблюють тяжіння до інфляції, безробіття і мінімізують ймовірність глибокої депресії. Економічна політика має бути гнучкою (або «несистематичною» в риториці нових класиків), щоб адаптуватися до мінливих умов. При цьому міжнародна економічна політика має формуватися динамічно, перебувати в постійному розвитку, щоб пристосовуватись до адаптацій поведінки, які вона сама і зумовлює.

4.4. Потенційні сценарії та прогностні оцінки міжнародного економічного розвитку

Аналізуючи звіти міжнародних [економічних] організацій та аналітичних агентств можна узагальнити глобальні мегатенденції, що реформують міжнародний економічний розвиток, **на чотири кластери факторів** (Рис. 4.4.2): швидкий технологічний розвиток, демографічні виклики, екологічний тиск та зсуви у балансі сил.

Національні й регіональні тенденції взаємодіють із цими мегатрендами напряму або опосередковано.



Рис. 4.4.2. Кластери факторів глобальних мегатенденцій
Джерело: розроблено [243]

Перший кластер, швидкий технологічний розвиток, охоплює три основні взаємодіючі сили, які впливатимуть на саму структуру суспільства:

1. *Технологічні інновації.*

2. *Гіперпов'язаність*, яка включає швидке зростання взаємозв'язку за допомогою технологічних засобів і постійну інтенсифікацію глобальних відносин у сфері торгівлі, фінансів, людей і даних.

3. *Зміни у галузі праці*, як-от поява нових, технологічно грамотних поколінь робочої сили, поява корпоративної економіки, ризик безробіття та нестабільність робочих місць, а також трансформація системи освіти, яка відображає ці зміни на ринку праці.

Однак для підтримки масового впровадження штучного інтелекту у свої операції організаціям потрібно буде інвестувати в придбання або навчання ІТ-спеціалістів та створити стратегію управління даними, а також постійно підтримувати прозорість. Збір даних є ключовим елементом, який сприяє розширенню проривних технологій і продовженню цифрової трансформації. Захист конфіденційності, цілісності та доступності даних має бути важливою частиною будь-якої відповіді на ці орієнтовані на майбутнє бізнес-ініціативи.

Другий кластер факторів включає в себе:

1. *Демографічні зрушення*, такі як старіння глобального населення із дисбалансом у бік літнього населення в країнах з високим рівнем доходу, і постійне зростання населення з високою часткою молоді в країнах з низьким і середнім рівнем доходу;

2. *Урбанізація*;

3. *Міграція*;

4. *Глобальні виклики системі охорони здоров'я*.

Старіння населення стає серйозною проблемою в країнах із високим рівнем доходів, оскільки обсяги робочої сили скорочується, а витрати на охорону здоров'я зростають.

Третій кластер включає в себе увесь тиск, який люди чинять на природне середовище, а також відповідний зворотній вплив на людей. До цього кластеру відносяться такі фактори, як: *зміна клімату; дефіцит ресурсів* (Рис. 4.4.3, Рис. 4.4.4). Зміна клімату впливає не лише на дефіцит мінеральних та енергетичних ресурсів, а й на продовольство та воду. Це прискорює втрату біорізноманіття, яка вже почалася через

надмірну експлуатацію та споживання. Така нестача може загострити конфлікти і особливо вплинути на найбільш вразливі і найбільш маргіналізовані прошарки населення.

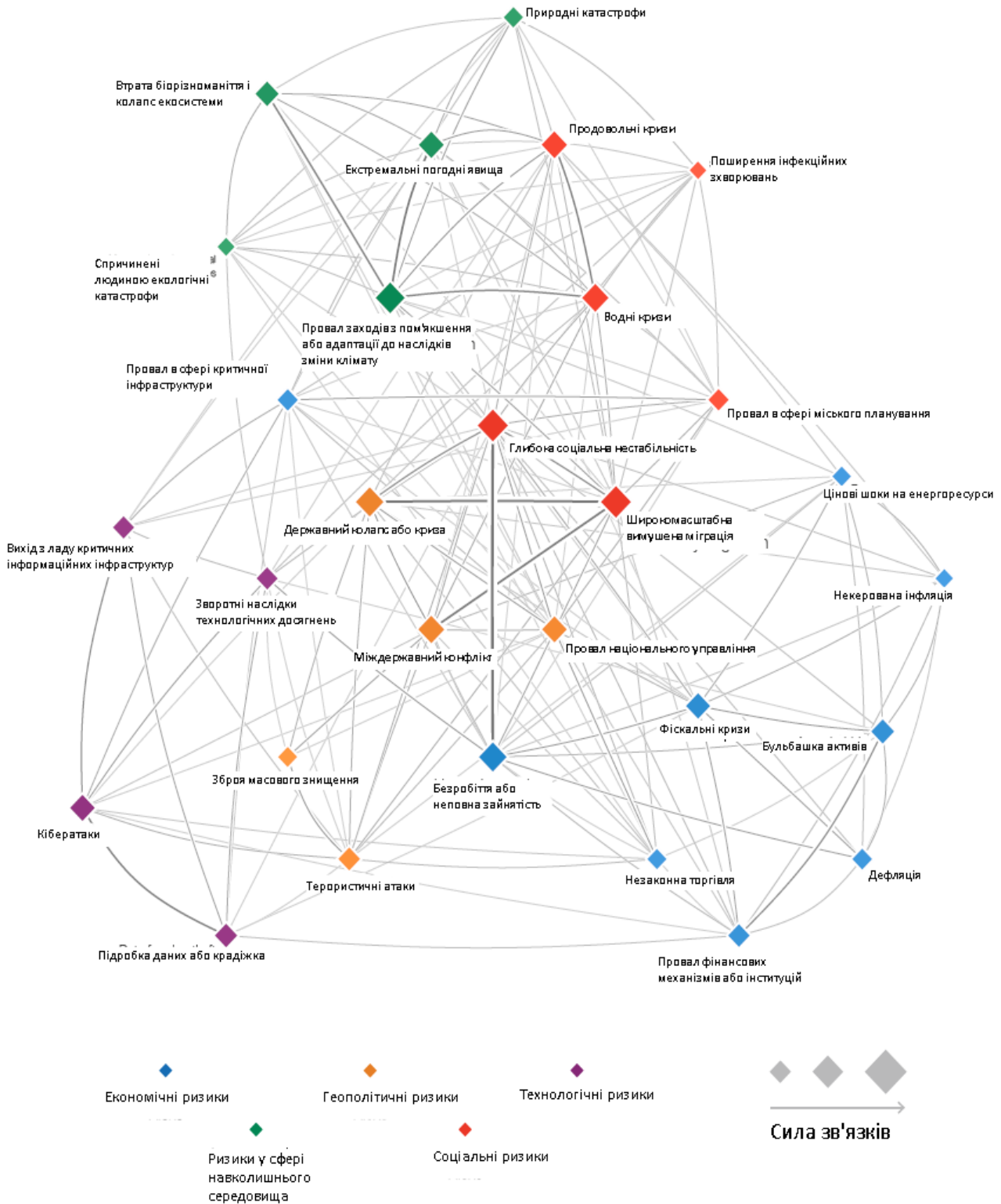


Рис. 4.4.3. Карта взаємопов'язаності глобальних ризиків

Джерело: [330]

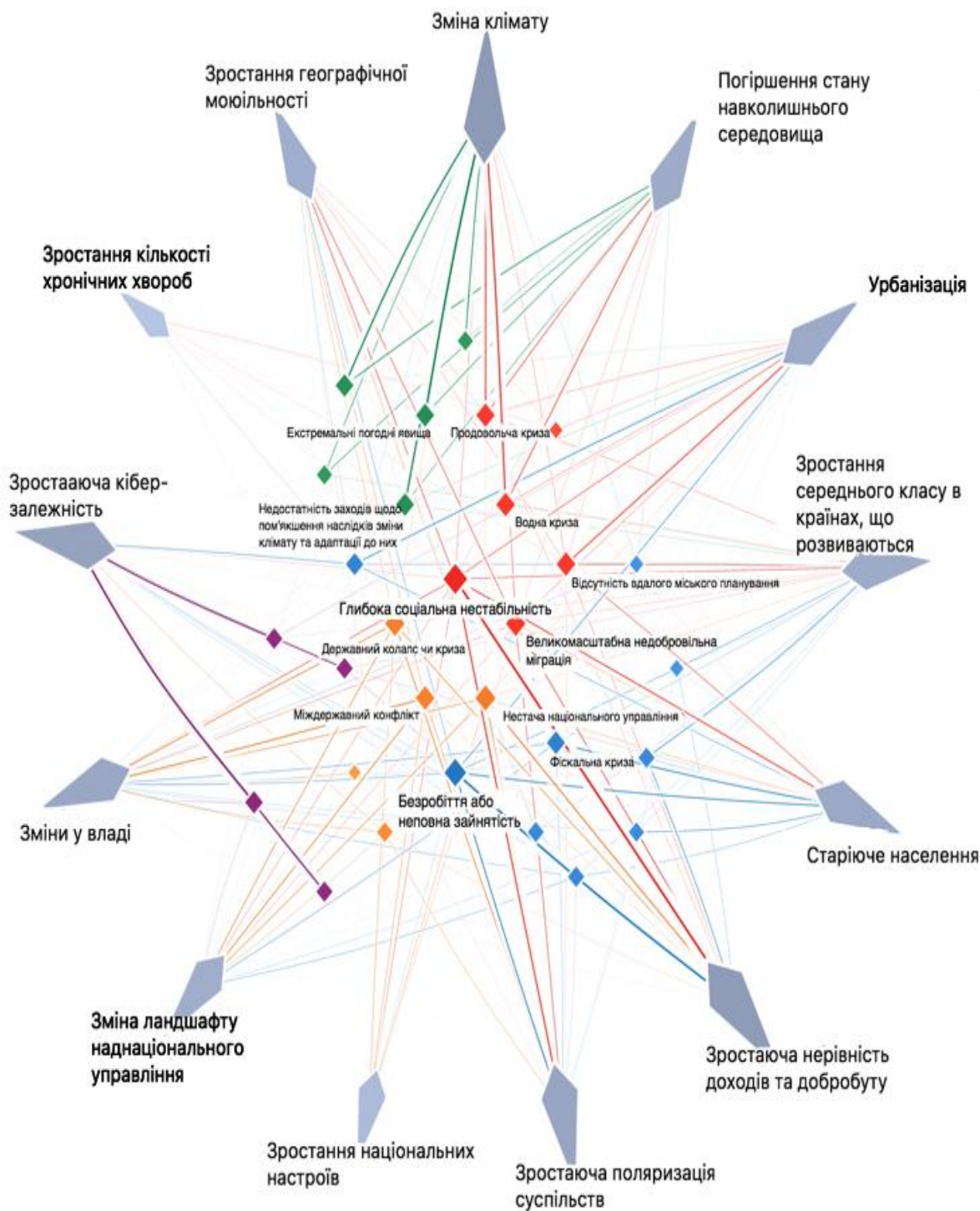


Рис. 4.4.4 Глобальні ризики в контексті «нової норми» світової економіки

Джерело: [329]

У доповіді «Глобальні тенденції 2030: Альтернативні світи» (Global Trends 2030: Alternative Worlds), підготовленій

Національною Радою з розвідки, спрямованій на формування основних уявлень про майбутнє міжнародного економічного розвитку, оперують поняттями «**мегатенденції**» (розширення прав і свобод; дифузія (розпорошення) впливу країн; демографічна ситуація; зростаюча нестача продуктів харчування, води і енергоресурсів) та «**фактори, що змінюють правила гри**» (схильна до криз світова економіка; дефіцит влади; потенціал наростання конфлікту; розширення меж регіональної нестабільності; вплив нових технологій; роль США). Як мегатенденції, так і фактори, що змінюють правила гри, одночасно впливають на тренд і відтворюють його, а також найдраматичнішим чином під впливом джокерів деформують картину ризиків.

*Сценарій міжнародного економічного розвитку А. Бехар і
С. Хлатшвайо*

А. Бехар і С. Хлатшвайо [216] запропонували три сценарії міжнародного економічного розвитку:

(1) «**Глобальні корпорації**» (на корпорації покладається надання послуг, які раніше були виключно у компетенції урядів; нерівномірний розподіл вигід від глобалізації; характер та рушійні сили транскордонних інвестицій та ефекти від них змінюються; корпорації розширюють свій вплив на соціально-економічний розвиток країн з низькими доходами на душу населення; економічна конвергенція між країнами розвиненими і тими, що розвиваються, не відповідає очікуванням урядів останніх; серед основних ризиків – зростання нерівності, глобальна нестабільність, нетранспарентність потоків

міжнародного капіталу, інновації заради інновацій) (див. Рис. 4.4.5);

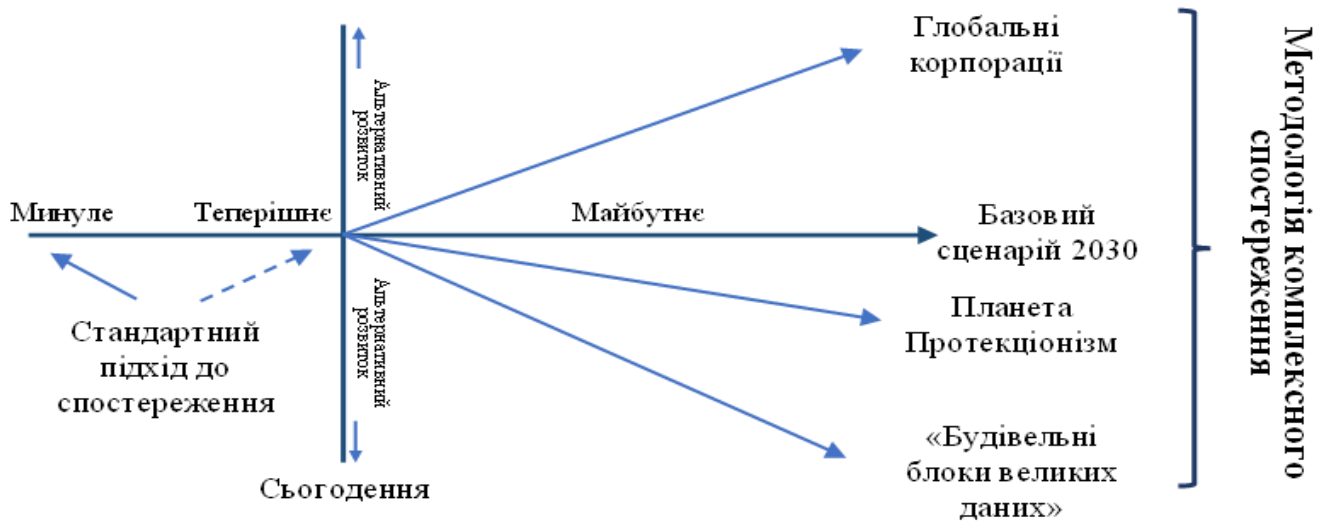


Рис. 4.4.5 Сценарне планування за методологією комплексного спостереження

Джерело: [70]

(2) *«Планета Протекціонізм»* (зелений протекціонізм набирає обертів, посилюючи негативні шоки сукупної пропозиції; взаємовплив між екологічною стійкістю та борговою стійкістю; серед ключових ризиків – зростання соціального невдоволення, глобальна фрагментація, борговий тягар, інфляція);

(3) *«Будівельні блоки великих даних»* (приріст продуктивної спроможності країн та продуктивності праці від розвитку великих даних і технологій 5G спадає; гібридні кібератаки провокують глобальний спад у світовій економіці; країни, позбавлені цифрового суверенітету, наражаються на ризики; зростання фрагментації мережі інтернет).

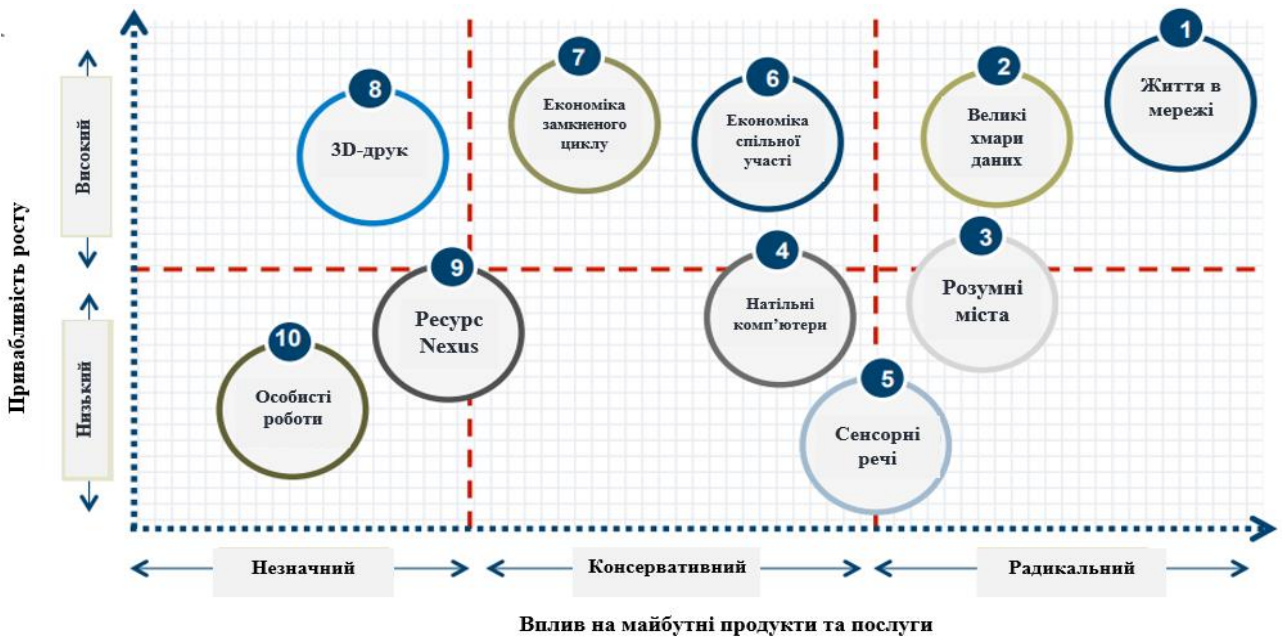


Рис. 4.4.6 Топ-10 трансформаційних змін 2020 року для бізнес-середовища за підходом «The genius works» «Мегатренди 2025»
Джерело: [202]

*Модель добробуту людини на обмеженій планеті до 2100 року
(модель Earth4All або E4A)*

Модель добробуту людини на обмеженій планеті до 2100 року (модель Earth4All або E4A) розвивалася протягом п'ятнадцяти років і являє собою підсумок ідей, що були розроблені у цей період. Вона була створена у зв'язку з відзначенням 50-річчя звіту Римського клубу 1972 року «Межі зростання» (LtG), яка була першою доповіддю Римському клубу.

Модель E4A базується на соціально-економічних даних 1980-2020 років, досліджує фізичне зростання (наприклад, населення, продуктивність праці, обсяг фізичного виробництва, використання фізичних ресурсів, викиди) на обмеженій в ресурсах планеті.

Модель E4A — це амбітна ініціатива, яка спрямована на дослідження довгострокових сценаріїв глобального розвитку

в частині його екологічної, соціальної та економічної трансформації. Використовуючи системну динаміку, модель Earth4All оцінює, як конкретні політичні дії можуть забезпечити сталий розвиток і високий рівень благополуччя для більшості населення до кінця 21 століття.

Earth4All будується на засадах інтеграції трьох ключових компонентів:

- **Сталий розвиток**, який враховує екологічні межі планети.
- **Соціальна рівність**, яка забезпечує справедливий розподіл ресурсів.
- **Економічна стабільність**, що дозволяє досягти глобальної гармонії.

Модель має зв'язок із **концепцією постзростання** та висновки, які базуються на отриманих результатах, включаючи зменшення залежності від ВВП як показника розвитку і перехід до сталих економічних моделей, які спрямовані на покращення якості життя, а не обсягів виробництва.

Модель Earth4All охоплює дев'ять основних аспектів сучасного суспільства:

1. Населення — динаміка народжуваності, смертності, демографічні переходи.
2. Економіка — обсяг виробництва, рівень зайнятості, доходи.
3. Державний сектор — соціальні витрати, податки, перерозподіл доходів.
4. Ринок праці — співвідношення працівників і роботодавців.
5. Попит — споживчі витрати, розподіл ресурсів.
6. Фінансовий сектор — капіталовкладення, відсоткові ставки.
7. Енергетика — перехід до відновлюваних джерел енергії.

8. Продовольчий сектор — сталість сільського господарства, скорочення відходів.

9. Клімат — глобальне потепління, викиди CO₂.

Для оцінки результатів сценаріїв модель використовує п'ять основних індикаторів:

1. Доходи домогосподарств: вплив на рівень життя.

2. Державні витрати на особу: доступ до послуг освіти, охорони здоров'я, інфраструктури.

3. Нерівність: динаміка перерозподілу багатства.

4. Екологічна якість: зміни у стані навколишнього середовища.

5. Перспективи прогресу: суб'єктивна оцінка соціальних змін.

Модель використовує підхід системної динаміки, який дозволяє аналізувати складні взаємодії між соціальними, економічними та екологічними підсистемами, що забезпечує оцінку довгострокових наслідків політичних рішень, інтеграцію глобальних трендів, таких як урбанізація, демографічні зміни, інновації.

У моделі E4A розглянуто межі зростаючих витрат для отримання однакового фізичного потоку ресурсів або для поглинання забруднення. Чим сильніше людство перевищить межу, тим більше фізичної праці та фізичної спроможності потрібно використовувати для підтримки поточних потоків ресурсів без погіршення стану навколишнього середовища. В економічних термінах це означає переміщення праці та капіталу зі звичайної діяльності на більш сталу («зелену та справедливу»). Це не зменшує кількість робочих місць, а переносить робочі місця з надання звичайних товарів і послуг на забезпечення кращого навколишнього середовища (більш сталого світу). Таким чином,

шляхом переведення праці та капіталу з брудної діяльності на чисту – шляхом впровадження певних «примусових структурних змін» в економіці – людство отримує трохи менше товарів і послуг в обмін на більш стійкий світ.

Основними припущеннями моделі є те, що рівень народжуваності зменшується у країнах із високим рівнем освіти та добробуту; економічне зростання уповільнюється через обмеженість ресурсів; соціальні конфлікти зменшуються при справедливому розподілі ресурсів.

Розглядається два основних сценаріїв розвитку (див. Рис.4.4.7).

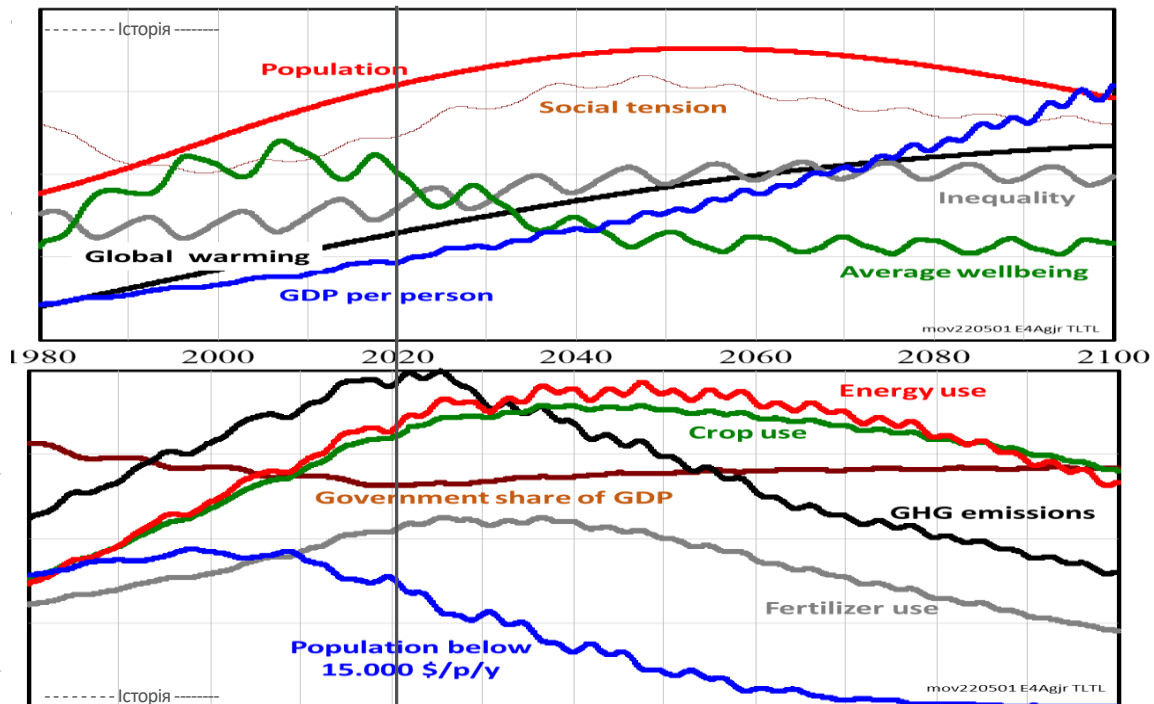


Рис. 4.4.7 Результати моделювання двох сценаріїв глобального розвитку за підходом E4A: базовий сценарій

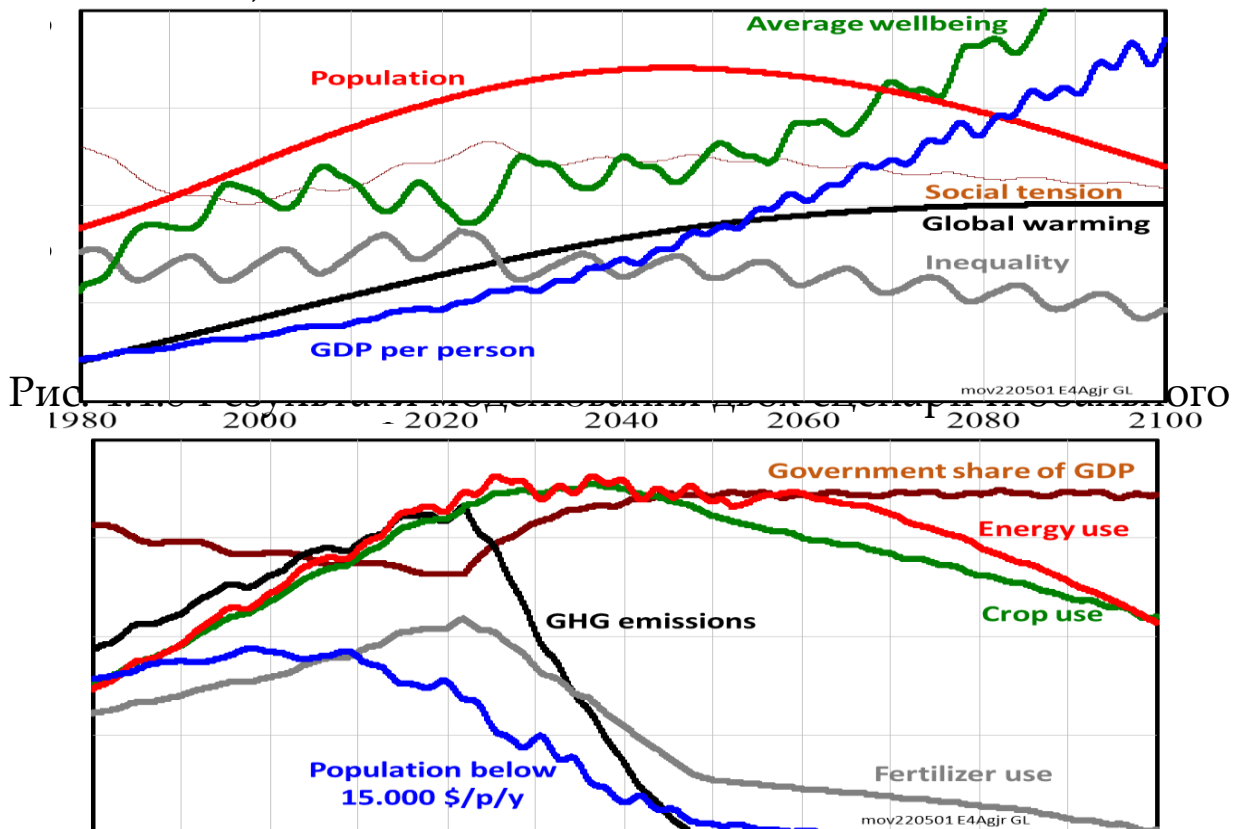
Джерело: [176]

1. "Too Little Too Late"(занадто мало і занадто пізно, або базовий сценарій), який передбачає мінімальні зміни у політиці, які відповідають трендам останніх десятиліть:

- Соціальний вплив передбачає зростання нерівності і

соціальну нестабільність.

- Глобальне потепління триває і досягає 3°C підвищення температури до кінця 21 століття.
 - Благополуччя зростає до 2030 року, але потім падає.
2. "Giant Leap"(гігантський стрибок), який передбачає глибокі політичні зміни для забезпечення стійкості (див. Рис.4.4.8):



розвитку за підходом E4A: сценарій «Giant Leap» (гігантський стрибок)

Джерело: [176]

- Інвестиції в освіту, якими окрім впливу на продуктивність праці забезпечується контроль за народжуваністю.
- Перехід до відновлюваної енергії забезпечує скорочення викидів CO₂, достатнє для стримування глобального

потепління.

- Через прогресивне оподаткування та соціальні програми здійснюється подолання нерівності.
- Завдяки справедливому розподілу ресурсів забезпечується зменшення напруги в суспільстві і соціальна стабільність.

4.5. Глобальні загрози міжнародному економічному розвитку за підходом McKinsey

Експерти McKinsey виокремлюють 12 потрясінь, що чинитимуть тиск на міжнародний економічний розвиток [325].

1. Вторгнення в Україну викликає масштабну гуманітарну кризу.

2. Уразливі верстви населення найбільш постраждають від війни.

Зростання індексу цін на продовольство історично штовхало мільйони людей у країнах з низьким та середнім рівнем доходу до злиднів. Ці країни першими відчують на собі й інші наслідки війни, такі як уповільнення світової торгівлі, знецінення валюти та проблеми з обслуговуванням боргового тягаря.

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

Уряди працюватимуть над створенням відповідної інфраструктури для скрапленого газу та виробництва біопалива, при цьому диверсифікуючи поставки за рахунок поступової відмови від російського газу. Промислові споживачі

можуть зіткнутися зі скороченням обсягів постачання газу раніше, ніж домогосподарства. Відбуватиметься зменшення використання газу при виробництві електроенергії, а приватним споживачам пропонується звикати до енергетичного аскетизму.

4. Продовольча безпека в глобальному порядку денному.

Країни-реципієнти продовольчої допомоги відчують на собі нестачу продуктів харчування. Глобальний брак добрив також може зашкодити виробництву продуктів харчування. Це змусить уряди реалізовувати програми зі збільшення постачання до країн, які можуть опинитися на межі голоду, а також шукати шляхи збільшення регіонального виробництва сільськогосподарської продукції. Очікується використання урядами інструменту субсидування споживачів та контролю за цінами на сільськогосподарську продукцію.

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

Автовиробники очікують збільшення спотових цін на 15-25 % через підвищення цін на такі ключові матеріали, як алюміній, мідь та сталь. Вважається, що залізна руда впаде в ціні, тоді як ціна на антрацит істотно зросте. Ціни на продукцію автопрому не повернуться до довоєнних позначок.

6. Нова ера управління ланцюжками поставок.

Менеджери ланцюжків поставок почали переключати свою увагу з оптимізації поставок за принципом «точно в строк» на підготовку до непередбачуваних обставин «про всяк випадок». Реорганізація ланцюжків постачання заради підвищення їхньої

стійкості може означати управління великою кількістю відносин між виробниками, виробниками, дистриб'юторами і споживачами. Наприклад, з огляду на взаємозалежність між учасниками ланцюжка постачання, зміна джерела постачання або виробника може викликати коливання по всьому ланцюжку.

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

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

Багато країн, хто використовував інструменти цифрового неопротекціонізму — свідомого використання можливостей інтернету задля контролю за електронною комерцією з метою управління споживчим попитом, продовжуватиме й надалі впроваджувати відмінні технічні стандарти (інтернет-протоколи), втім питання безпеки зараз стоять на першому плані. Запровадження відмінних технологічних стандартів означатиме більш дорогі послуги для споживачів і нижче зростання продуктивності у всьому світі.

8. Невизначений вплив на фінансову систему.

Посилюються ризики фінансової системи, такі як: рецесія, спричинена інфляцією; зростання обсягів деномінованих у доларах запозичень країнами з ринком, що формується;

спекулятивна бульбашка в секторі нерухомості Китаю; зростання ризику неповернення кредитів, що обертаються в тіньовому банківському сектору. Втім рецесія, викликана інфляцією, може бути найбільшою загрозою стабільності фінансової системи.

9. Зростання витрат на оборону.

Аналіз McKinsey показує, що збільшення витрат у багатьох країнах, швидше за все, піде на обладнання, оскільки багато програм озброєння було скорочено. Якщо це станеться, країнам доведеться обирати між негайними чи довгостроковими інвестиціями у озброєння. Якщо вони вирішать здійснити закупівлю негайно, це може стати проблемою для компаній-виробників, яким доведеться боротися з перебоями в ланцюжку поставок, які лише посиляться з огляду на необхідність масштабування виробництва, а також потенційним браком таких матеріалів, як титан, метали платинової групи тощо.

10. Кіберконфлікти.

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

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

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

загрозою для зростання, потіснивши пандемію та інфляцію.

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, стратегія, стратегування, форсайт, шорттермізм, лонгтермізм, ризики, загрози, виклики, глобальні загрози, модель Е4А, прогнози оцінки, мегатренд, тенденція

Контрольні запитання

Які сутнісні ознаки форсайту?

В чому сутність стратегічного довгострокового планування?

Що описує «тенденція»?

Що характеризує мегатренд?

Чим характеризується контекстний сценарій?

Чим характеризується нормативний сценарій?

Чим характеризується цілеспрямований сценарій?

Що характерне для «проблем, що повільно розвиваються»?

Охарактеризуйте STEEP категорії для форсайт-стратегування.

Порівняйте форсайт-аналіз можливостей для розвитку бізнесу за підходом DHL, укладений на основі провідних футуристичних прогнозів.

В чому полягає місія форсайту?

Як використовується форсайт в якості інструменту корегування інноваційної політики для розвитку бізнес-кластерів?

Як форсайт-стратегування впливає на макроекономічний розвиток країни й на її позиції в міжнародному поділі праці?

Що відноситься до інструментів форсайт-прогнозування, які не націлені на прогнозування єдиного «правильного майбутнього»?

Які глобальні та регіональні проблеми розвитку чинять тиск на перегляд стратегій економічного розвитку?

Які проблеми експерти Європейської системи аналізу стратегії та політики (ESPAS) відносять до числа «руйнівних проблемам»?

Що входить до поняття «продуктивність системи»?

В чому полягають концептуальні відмінності між шорттермістськими та лонгтермістськими підходами до розвитку?

Охарактеризуйте поняття «міцність системи».

Поясніть, як дослідження довгострокових тенденцій та невизначеностей дозволяє виявити ключові фактори різних можливих варіантів майбутнього.

Охарактеризуйте концепцію «Наративи майбутнього» М. ван дер Стеена?

Охарактеризуйте поняття «штучний ажіотаж».

Охарактеризуйте поняття «джокер».

Охарактеризуйте поняття «Реалізовані та потенційно можливі «джокери».

Охарактеризуйте поняття «чорні лебеді».

Охарактеризуйте кластери факторів глобальних мегатенденцій.

Охарактеризуйте карту взаємопов'язаності глобальних ризиків.

Прокоментуйте сценарій міжнародного економічного розвитку А. Бехар і С. Хлатшвайо.

Прокоментуйте дев'ять основних аспектів сучасного суспільства, які відображені в моделі Earth4All.

Рекомендована література

1. Гальчинський А. (2006). *Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти*. Київ.: Либідь.
2. Макстон, Г., & Рандерс, Й. (2017). *У пошуках добробуту: Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату*. Київ: Пабулум.
3. О'Райлі Т. (2018). *Хто знає, яким буде майбутнє / пер.з англ. Юлія Кузьменко*. Київ: Наш формат.
4. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2024). Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 1(326), 350–358. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-326-55>
5. Панченко, В., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2023). Стратегічний форсайт як інструмент протидії сучасним глобальним викликам економічній безпеці і нерівності: досвід ЄС для України у сприянні стійкості та сталості. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 4(320), 31–39. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-320-4-5>
6. Резнікова, Н. (5-12.05.2021). Цінність стратегічного форсайту. Як середньострокове й довгострокове планування бюджету підвищує стійкість ЄС. *Український тиждень*, 19(703), 24–29. Retrieved from <https://m.tyzhden.ua/publication/251926>
7. Резнікова, Н. В. (2021). *Економічна кон'юнктура розвинених країн: навчальний посібник у 2-х частинах. Ч. 1. Теоретичні основи дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн*. Київ: Аграр Медіа Груп.
8. Резнікова, Н. В., & Панченко, В. Г. (2023). *Репортажі із цивілізаційних фронтів: На передовій міжнародної економічної політики*. Київ: Аграр Медіа Груп.
9. Резнікова, Н., & Панченко, В. (11.05.2021). *Майбутнє*

міжнародної торгівлі в заручниках «інтересів». Газета «День». Retrieved from <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/maybutnye-mizhnarodnoyi-torgivli-v-zaruchnykah-interesiv>

10. Резнікова, Н., & Панченко, В. (2022). *Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку*. Київ: Аграр Медіа Груп.

11. Спенс М. (2017). *Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатошвидкісному світі*. Київ: Темпора.

12. Чандрен Н. (2020). *Держава сталого розвитку. Майбутнє урядування, економіки та суспільства*. Київ: Наш формат.

13. Шнирков, О. (2020). Ідентифікація ризиків розвитку міжнародних економічних відносин. Retrieved from http://journals.iir.edu.ua/index.php/ec_n/article/view/4037

14. Шнирков, О., & Чугаєв, О. (2022). Концептуальні засади дослідження глобальної економічної стійкості. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*, 1(55), 54–59.

15. KPMG International. (2014). *Майбутня держава 2030: Глобальні мегатенденції, які впливають на уряди*. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/09/Future State 2030 UA v3.pdf>

16. Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2014). Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes. *NBER Working Papers*, (19823), 1–4

РОЗДІЛ 5.

**ІНТЕГРАЦІЙНА
ДОМІНАНТА
МІЖНАРОДНИХ
СТРАТЕГІЙ
ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ**

Володимир

Панченко

(5.5),

Наталія

Резнікова

(5.1, 5.2, 5.3, 5.4)

5.1. Моделі інтеграційних процесів: характеристика, класифікація

5.2. Потенційні економічні вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики

5.3. Суперечності інтеграційних процесів як тригер модифікації міжнародних стратегій економічного розвитку

5.4. Особливості формування національних стратегій економічної інтеграції в умовах регіоналізації

5.5. Логіка побудови інтеграційної співпраці в умовах взаємозалежності: підхід теорії ігор

Практикум

5.1. Моделі інтеграційних процесів: характеристика, класифікація

Спроба класифікувати наявні об'єднання й існуючі блоки, на яких покладено виконання інтегруючої функції, виправдовує їхній поділ за організаційно-функціональними ознаками з таким виокремленням:

- регіональних і міжрегіональних інтеграційних співтовариств (що, у свою чергу, за цілями реалізації можуть бути умовно поділені на суто економічні, політико-економічні з елементами соціальної інтеграції, політичні, військово-політичні, інституціонально-координаційні тощо);
- мегарегіональних торговельних альянсів;
- секторальних економічних союзів; міжнародних урядових наднаціональних організацій координуючого типу;
- міжнародних неурядових організацій.

До основних моделей інтеграційних процесів у регіонах належать:

- моделі політико-економічної інтеграції (з урахуванням соціальних аспектів);
- моделі торговельно-економічної співпраці;
- моделі міжнародних економічних надурядових організацій, що регламентують торгівлю, тарифну політику і виробляють економічну стратегію;
- моделі політичних союзів і військових блоків.

Юрисдикційну інтеграцію можна визначити як процес, за якого держава шляхом укладання офіційних угод

погоджується обмежити в певній сфері або сферах свої загальновизнані повноваження автономно ухвалювати рішення, здійснювати правозастосовні заходи для їх виконання, а також приймати щодо них судові рішення. І навпаки, **юрисдикційна дезінтеграція** є процесом, за якого держава розширює свої повноваження шляхом зміни офіційних домовленостей з іншими країнами, наприклад, шляхом виходу з угоди.

Юрисдикційна інтеграція між двома державами може здійснюватися шляхом прямого укладання угоди між двома або за участі більшої кількості держав, без втручання з боку міжнародних організацій, або непрямим шляхом, у випадку, коли даний процес відбувається в межах офіційної міжнародної організації, до складу якої входять різні держави. Таким чином, до юрисдикційної інтеграції не належать будь-які односторонні дії держав, спрямовані на "імпорт" або "експорт" (спробу експортувати) юрисдикції через державні кордони.

Юрисдикційна інтеграція передбачає горизонтальний розподіл та передачу повноважень між державами, а також вертикальний розподіл і передачу повноважень між міжнародними організаціями та їхніми державами-членами.

Інтеграційна кооперація поділяється на підкатегорії, до яких входять:

- **проста кооперація** (співвідноситься з обміном інформацією та обговореннями),
- **координація** (передбачає співпрацю, а саме ту, що стосується спільного обговорення, планування й упровадження певних заходів або складових політик з огляду на їх зміст та час імплементації),

- **горизонтальна інтеграція** (має місце, коли дві країни погоджуються об'єднати свої національні юрисдикції у певній сфері політики),
- **вертикальна інтеграція** (виникає, коли державні юрисдикції співпрацюють з метою створення об'єднання, яке має наднаціональні повноваження, що виражаються в тій чи іншій формі, таким чином, держави делегують певний обсяг повноважень міжнародній організації).

Найпростішою формою координації є технічна кооперація, спрямована на забезпечення дотримання отримувачами технічної допомоги міжнародних стандартів і норм. Технічну допомогу надають державам технічні фахівці з державних агентств інших країн або з міжнародних організацій. Прикладом можуть служити транскордонна технічна кооперація між регуляторними органами, технічна допомога, що надається міжнародними фінансовими установами, СОТ та ЮНКТАД, а також комітети, які створюють для стимулювання економічної та технічної кооперації в межах Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Ще однією формою координації є правила юрисдикційної координації. Сюди входять угоди про транскордонне узгодження стандартів, наприклад, для транспорту, комунікацій або енергетичної інфраструктури, або конвенції про міжнародні операції, сформульовані Комісією ООН із права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). Концептуально схожі погоджені правила оподаткування доходів, які є об'єктами оподаткування у двох національних податкових юрисдикціях, або виплати соціального забезпечення та пенсій особам, що мігрували з

однієї країни в іншу. Такі правила містяться в різноманітних двосторонніх податкових угодах і двосторонніх угодах про соціальне забезпечення. Ще всередині дев'яностих років Д. Леброн розвинув свою концепцію міжнародного координаційного апарату держав, яку він дещо символічно назвав концепцією держав, що перебувають "на відстані витягнутої руки", які не мають спільної політичної або економічної влади (цим самим він вилучив з аналізу митні союзи, спільні ринки й економічні союзи).

Механізм міжнародної регуляторної координації розглядають як послідовну комбінацію таких складових:

- взаємне визнання, спільні правила з окремими національними регуляторними агенціями;
- єдина транснаціональна регулятивна інституція, що визначає окремі національні правила;
- єдина установа, яка встановлює спільні правила.

Між етапами економічної інтеграції та рівнем політичного співробітництва, необхідним для її підтримки, існує важливий логічний взаємозв'язок. Наприклад, порівняно із зонами вільної торгівлі, митний союз сигналізує про намір вести переговори про введення єдиного зовнішнього тарифу та створення адміністративного апарату для збору та перерозподілу доходів від тарифних обмежень. Проходження етапу Митного союзу традиційно розглядають як ширшу політичну співпрацю, оскільки внутрішня політика, яка може спотворювати торгівлю й інвестиційну динаміку, стала предметом колективного обговорення і міжнародної взаємодії. Утім, варто зазначити, сама по собі теоретична полеміка, що відобразилась в

різноманітних класифікаційних підходах до аналізу міжнародної економічної інтеграції, втрачає свою гостроту в частині того, що жоден із запропонованих варіантів авторського бачення окресленого феномену не передбачав жорсткого відокремлення економічної інтеграції від інтеграції політичної.

Концепція Тінбергена-Піндера яскраво демонструє трансформаційну природу інтеграційної взаємодії в термінах так званої позитивної та негативної інтеграції. Попри дещо радикальну назву, **негативна інтеграція** є певним переліком дій, спрямованих на зняття бар'єрів між країнами на шляху реалізації принципу "чотирьох свобод" і пов'язана із формуванням системи взаємопов'язаних ринків, створенням єдиного ринкового економічного простору у групі країн, які беруть участь в інтеграції.

Слід акцентувати, що **позитивна інтеграція** трактується як дії, спрямовані на зближення економічної та соціальної політики держав, що інтегруються, гармонізацію владних інститутів, що часто супроводжується формуванням наднаціональних органів влади. Таким чином саме на етапі позитивної інтеграції передбачається суттєве корегування якості міжкраїнової залежності із власне взаємодії до взаємозалежності.

Водночас регіональна інтеграція виражається як розміщення діапазону форм інтеграції між країнами. Наприклад, у діапазоні В. Добсона інтеграція постає як найміцніша форма міждержавної взаємодії, що містить у собі загальну політику для всіх держав-учасниць (Рис. 5.1.1). Таке зображення феномена інтеграції демонструє, у який спосіб вона

розміщується щодо інших форм взаємодії, однак не обов'язково пояснює, як сама співпраця перетворюється на інтеграцію. У цій структурі інтеграція протиставляється конфлікту, а незалежність посідає центральне місце.



Рис. 5.1.1. Спектр В. Добсона

Джерело: [183]

Реальна інтеграція протиставляється формальній чи інституційній як такої, що базується на формальних угодах і доповідях. Однак це не передбачає протиставлення монетарній чи фінансовій, як у випадку з економічною інтеграцією.

Формальну та реальну інтеграцію можна розглядати як два відносно автономні паралельні процеси: перший не обов'язково має на увазі другий і навпаки. Формальна інтеграція зазвичай керована державою, тоді як у так звану реальну інтеграцію держава практично не втручається. Формальна інтеграція у її прямому значенні має на увазі створення наднаціональних реальностей, що розпочинають автономно координувати процес інтеграції.

Обов'язкові до виконання політичні зобов'язання можуть мати загальний і спеціальний характер. Загальні зобов'язання накладають широкі зобов'язання на внутрішню політику держави, однак або не визначають конкретних зобов'язань, або ж містять положення, що дозволяють від них ухилятися. Загалом, як зазначається в літературі у сфері легалізації, вони дають

можливість державам діяти на власний розсуд, порівняно з конкретнішими зобов'язаннями. До них належать зобов'язання дотримуватися принципу "застосування найменш обмежувальних заходів" в Угоді СОТ "Про технічні бар'єри у торгівлі" та вимога в додаткових угодах НАФТА щодо дотримання "високих стандартів праці".

Існують два способи взаємодії між міжнародною економічною інтеграцією та міжнародною політичною кооперацією. Законодавці, насамперед, концентрують свою увагу на очікуваному впливі політичної кооперації на економічну інтеграцію. Наприклад, аналіз політики щодо членства в РТУ, або щодо міжнародної регуляторної інтеграції зазвичай зосереджений на можливостях підвищити рівень торгівлі й економічних обмінів за рахунок таких угод. З іншого боку, можливою є також ситуація, за якої економічна інтеграція створює попит на посилення економічної кооперації. Так, зона вільної торгівлі може також бути радше відповіддю на, аніж причиною зростання торговельних потоків. Очевидно, що держави схиляються до формування зон вільної торгівлі, оскільки вигоди від їх створення переважають витрати. Більше того, зростання економічного обміну між країнами сприяє внутрішній політичній підтримці міжнародних угод, що передбачають подальше поглиблення інтеграції та забезпечують захист приватних інтересів від опортуністської поведінки іноземних урядів.

Після досягнення певного рівня економічної інтеграції, пов'язаного з усуненням митних бар'єрів, таких як тарифи та квоти, на передній план виходять перешкоди до торгівлі,

пов'язані з відмінностями у "немитних" політиках, внаслідок чого зростає попит на поглиблення інтеграції.

Інший вторинний ефект виникає, коли ефекти від проведення попередніх інтеграційних заходів підвищують привабливість подальшої інтеграції – наприклад, створення монетарного союзу може спонукати до певного рівня зближення фіскальних політик. Підвищення інтенсивності економічної інтеграції – у формі ПШ, міжгалузевої торгівлі, діяльності ТНК зі створення транснаціональних мереж – також може призвести до зростання застосування нетарифних торговельних бар'єрів і розширення заходів транснаціональної антиконкурентної діяльності.

Із цього випливає, що з часом може відбутися зміна ролей економічної та юрисдикційної інтеграції в контексті обумовлення виникнення однієї іншою. На найнижчих рівнях (де основну вагу приділяють усуненню прикордонних бар'єрів) юрисдикційна інтеграція сприяє виникненню економічної інтеграції, однак на певному етапі поглиблення юрисдикційної інтеграції може сприяти подальшій економічній інтеграції.

5.2. Потенційні економічні вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики

Вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики (Табл. 5.1.1) теж мають свою ціну.

Таблиця 5.2.1

Потенційні економічні вигоди від міжнародної кооперації
у сфері економічної політики

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Назва Ефекту	Характеристика ефекту міжнародної координації у сфері економічної політики
<i>Економія Трансакційних витрат</i>	Серед іншого, сприяння торгівлі (співпраця між митними органами) може скоротити витрати для експортерів на переміщення товарів через кордон; регуляторна кооперація може скоротити витрати внаслідок зменшення необхідності у багаторазовому тестуванні та сертифікації продукції
<i>Економія від масштабу</i>	Взаємне визнання та/або гармонізація можуть підвищити економію від масштабу шляхом розширення виробництва продукції через зникнення потреби у диференціації продукції для різних національних ринків
<i>Гарантії щодо певних активів</i>	ПІ є уразливими до ризику втрат внаслідок непослідовних дій урядів країн інвестування, через що виникає попит на механізми обмеження таких дій урядів країн, що приймають (наприклад, двосторонні інвестиційні угоди, механізми регулювання інвестицій, конкуренції, урегулювання суперечок у межах РТУ). Вважають, що фірми мають обмежені можливості щодо управління такими ризиками іншими методами, такими як страхування та хеджування
<i>Зменшення політичних ризиків</i>	Шляхом збільшення прозорості та прогнозованості загального політичного клімату у країнах-партнерах, наприклад, через встановлення механізмів нагляду, охоплюючи регіональні установи, політична кооперація підвищує очікувану прибутковість майбутніх інвестицій в експортний потенціал та ПІ

<i>Страхування торгівлі</i>	Шляхом створення безпечнішого "регіонального" ринку, політична кооперація зменшує втрати, які могли б виникнути, якби експортери були витісненими з ширших експортних ринків, наприклад, унаслідок торговельної війни між ворогуючими торговельними блоками. Із цього випливає, що менші країни шукатимуть гарантій через співпрацю з більшими країнами, а не з малими
<i>Зближення бізнес-циклів</i>	Залежно від ступеня асинхронності бізнес-циклів регіональних економік, посилення регіональної інтеграції, що супроводжується більшою політичною кооперацією, може допомогти скоротити волатильність попиту
<i>Зростання конкуренції на внутрішніх ринках</i>	Зниження вхідних бар'єрів внаслідок кооперативної лібералізації та регуляторної кооперації, наприклад, з упровадження конкурентної політики щодо підприємств, які здійснюють свою діяльність на багатьох національних ринках, може призвести до створення цінових, якісних вигод і вигод від розширення асортименту для національних споживачів
<i>Зниження витрат на постачання суспільних благ</i>	Міжнародну економічну інтеграцію розглядають у контексті зростання кількості питань щодо політики, які перебувають поза межами ефективного контролю з боку окремих держав, та вимог з боку приватного сектора до держав щодо зниження ними витрат при здійсненні своєї діяльності шляхом делегування виробництва певних суспільних благ наднаціональним установам (відповідно до теорії фіскального федералізму). З огляду на зростання мобільності факторів виробництва держави визнають, що система оподаткування має бути конкурентоздатною у сфері залучення фінансового та людського капіталу

<p>Сприяння та блокування національних політичних реформ</p>	<p>Юрисдикційна інтеграція передбачає створення механізму, який дозволяє державам дотримуватися зобов'язань щодо як національних, так і міжнародних інтересів з огляду на низку немитних інструментів політики, які можуть перешкоджати торгівлі й економічній інтеграції. Спроби уникнути виконання односторонніх зобов'язань, наприклад, шляхом консультаційних поправок, або заснування незалежних установ, можуть виявитися менш ефективними та реальними частково через високі витрати на вихід з РТУ</p>
--	--

Джерело: [219]

Наприклад, залежно від глибини політичної кооперації, міжнародні угоди можуть:

- обмежувати здатність держав використовувати найбільш доречні інструменти політики, які б відповідали особливостям певної країни або змінювати політику у випадку зміни обставин;
- схилити держави до ризику заміни державами-партнерами митних обмежень прихованими заходами протекціонізму у формі внутрішнього регулювання, або заміни державного захисту приватними обмеженнями;
- створити підстави до виникнення адаптаційних витрат для певних категорій осіб, таких як працівники та власники підприємств, які опинилися в умовах зростаючої конкуренції, а також втрати державами тарифних доходів, що призводить до виникнення національного спротиву міжнародній політичній кооперації;
- обмежуючи автономію національних органів влади,

підірвати ідеї політичної легітимності унаслідок послаблення взаємозв'язку між громадянами й особами, які виробляють та/або імплементують політику.

Зростання неспроможності урядів самотійно впливати на економічні результати також означає, що вони, імовірно, будуть змушені здійснити відповідні дії для досягнення політичних цілей. Вважають, що економічні показники країни мають великий вплив на середньостатистичного виборця, а отже, визначають поведінку урядів.

По-друге, вимагаючи від країн-партнерів дотримуватися принципу еквівалентності (на відміну від односторонньої лібералізації), держава може одночасно як скоротити економічні витрати на лібералізацію – за рахунок того, що разом зі зняттям обмежень на імпорт перед країною відкриваються експортні ринки – так і збільшити підтримку економічної лібералізації з боку вітчизняних експортерів.

По-третє, укладання міжнародних торговельних угод може стати сигналом для національних й іноземних підприємств того, що держава здійснюватиме ліберальну економічну політику.

Підписання міжнародної торговельної угоди зазвичай супроводжується наглядом за торговельною політикою кожної країни-члена з боку іноземних урядів або/та міжнародних організацій. Це, у свою чергу, поліпшує можливість урядів інформувати виборців про свої переконання щодо торговельної політики, знижуючи витрати на інформування електорату порівняно з односторонньою торговельною політикою, за якої можуть таємно здійснюватися протекціоністські заходи, які не набувають широкого міжнародного розголосу.

По-четверте, деякі характеристики міжнародних угод, такі як положення про здійснення нагляду, процедуру вирішення суперечок, конкурентну політику, зменшують ризик невиконання іншими державами своїх зобов'язань. Це, у свою чергу, зменшує політичний ризик держави від участі в угоді.

По-п'яте, уряди, що здійснюють ліберальну політику, зацікавлені в обмеженні дій майбутніх урядів, які будуть здійснювати протекціоністську політику. Повертаючись до широких визначальних чинників міжнародної економічної кооперації, варто підкреслити, що другою загальною теорією визначальних чинників є *міркування безпеки та зовнішньої політики*. Держави можуть укласти угоди про кооперацію у сфері економічної політики, з метою досягнення неекономічних цілей, таких як зменшення регіональної напруги, забезпечення регіональної стабільності, зміцнення політичних альянсів, поширення демократії, скорочення ризиків поширення негативних побічних ефектів від сусідніх країн, наприклад, широкомасштабна нелегальна імміграція.

Одним із детермінуючих чинників міжнародної кооперації у сфері економічної політики є внутрішні політичні чинники. Політичний режим, тобто, демократичний або авторитарний, може вплинути на схильність держави брати участь у міжнародних угодах про кооперацію у сфері економічної політики – хоча *a priori* важко визначити напрям такого впливу. Наприклад, демократичні уряди можуть більше орієнтуватися на реакцію електорату на економічні вигоди від міжнародної кооперації. З іншого боку, демократичні країни можуть біти більш

зацікавленими наслідками розподілу сил, тобто тим, які сили програють, а також легітимними витратами від обмеження їхньої політичної автономії. Емпірично доведено, що демократичні країни удвічі більш схильні до укладання угоди про преференційну торгівлю (ПТУ), ніж автократичні країни, і що імовірність укладання ПТУ між парами демократичних країн є у чотири рази вищою.

Ще однією внутрішньополітичною змінною, що може вплинути на міжнародну економічну кооперацію, є ступінь правового регулювання у країні. Авторитарні режими можуть скептично ставитися до міжнародної кооперації, що передбачає більш глибоку (або більш "легалізовану") форму кооперації. Виявлено, що країни, у яких внутрішнє правове регулювання відіграє важливу роль, краще дотримуються зобов'язань перед МВФ. До інших внутрішніх політичних індикаторів, які були використані в емпіричних дослідженнях, належить показник корупції та індекс економічної свободи.

Здійснюючи компаративний аналіз між правовими системами так званого західного й азіатського типів, дослідники зазначають, що перші покладаються більше на формальні зобов'язання та змагальні форми врегулювання суперечок, у той час як серед інших більш поширеними є необов'язкові зобов'язання, ухвалення рішень шляхом консенсусу, проведення переговорів для розв'язання суперечок. Особливості національної правової культури можуть впливати на бажання держави брати участь у міжнародних домовленостях, що передбачають формальні, обов'язкові до виконання зобов'язання та формальні способи (особливо із залученням

третьої сторони) врегулювання суперечок. Іншими ментальними факторами, що здатні вплинути на вибір інтеграційної стратегії, є релігійні переконання та етнічність.

Географічне розташування тривалий час вважали важливим чинником, що визначає міжнародну кооперацію. Ефекти "перетікання" між країнами в деяких сферах політики є найбільшими між географічними сусідами. Наприклад, ризик відхилення торгівлі внаслідок спроби отримати вигоди від різниці в митних ставках щодо імпорту із третьої країни, який є вищим для країн, що мають спільний кордон, може створити стимули до гармонізації зовнішніх тарифів шляхом формування митного союзу. Так само, прийняття єдиної валюти у валютному союзі є більш характерним для країн-сусідів, аніж для країн, що перебувають на великій відстані одна від одної.

Міжнародну кооперацію в межах економічної політики також пояснює теорія так званих *стратегічних торгів між державами*. Згідно з нею, рівень політичної кооперації визначається рівнем економічної асиметрії між сторонами міжнародних угод. Асиметрія має позитивний вплив на глибину кооперації у сфері правозастосування, коли кооперацію вимірюють як інтеграцію законодавчої юрисдикції, та що такий вплив буде більш значним при укладанні двосторонніх угод порівняно з угодами, до яких входить більша кількість учасників. Можна також припустити, що асиметрія матиме негативний вплив на кооперацію у випадку, якщо її вимірюють як інтеграцію виконавчої юрисдикції.

До інших факторів, що визначають процес

міжнародної кооперації у сфері економічної політики, зараховують:

- *Кількість країн.* Вважають, що попит на міжнародну кооперацію є тим вищим, чим більша кількість країн до неї прагне.
- *Систему глобальної гегемонії.* Існує переконання, що за біполярної або однополярної світової системи існує вплив на поведінку держав в економічній сфері.
- *Відновлення ролі державного регулювання.* Упродовж двадцятого століття державне регулювання стало поширенішим у багатьох країнах, особливо коли йдеться про втручання держав у ринкові відносини з метою досягнення політичних цілей.
- *Взаємозв'язок між багатосторонньою та двосторонньою економічною інтеграцією.* У той час, як багатосторонні угоди, такі як ГАТТ, є видом міжнародної економічної інтеграції, ГАТТ також певною мірою є частиною ширшого кола відносин, у межах яких відбувається регіональна та двостороння економічна кооперація.

Таким чином, **економічна інтеграція закладає у взаємовідносини держав-членів елементи справжнього економічного федералізму.** Обмеження суверенітету держав – це невід'ємна ознака будь-якої економічної інтеграції, хоча юридично коректніше було б говорити про добровільне обмеження юрисдикції держави. Суверенітет держави при цьому не обмежується з юридичного погляду, проте він може фактично зникнути, коли інтеграційне об'єднання максимально наблизатиметься до федеративної форми державного устрою. Отже, логіка економічної інтеграції формує підґрунтя

формуванню нової парадигми економічної взаємозалежності, яка спрямовує до економічного федералізму, який передбачає, що створення єдиного ринку має відбуватися на основі глибокої гармонізації усієї сукупності умов виробництва й обігу товарів і послуг. Така гармонізація може трапитися, якщо держави згодні з передачею компетенції, тобто, з необхідністю обмеження суверенітету на користь органів економічної інтеграції.

5.3. Суперечності інтеграційних процесів як тригер модифікації міжнародних стратегій економічного розвитку

Ключова типологічна спорідненість стратегій інтеграційної співпраці визначається не процедурою ухвалення інтеграційних рішень або мірою реалізованості принципу наднаціональності, а стійкою орієнтацією учасників інтеграції на пріоритетність розвитку внутрішньогрупових зав'язків щодо позагрупових, готовністю заради цього надавати один одному на взаємній основі особливі права, пільги та привілеї, а також інтенціями до багатосторонньої співпраці у розв'язанні спільних проблем. З огляду на подібне трактування процесу інтеграції, порівнювати слід не так форми втілення інтеграційних намірів, як стійкість, спрямованість, альтернативність і результативність такої взаємодії.

Структура інтеграційного процесу містить політичні (узгодження стратегічних інтересів і законотворча діяльність), соціальні (проблеми трудової міграції тощо), виробничі

(проблеми розвитку промисловості, транспортних зв'язків, енергетичної галузі), економічні (формування зони вільної торгівлі, функціонування митного союзу, встановлення єдиних тарифів тощо), фінансові (питання функціонування ринку капіталу, розвитку інвестиційної діяльності тощо), безпекові (співпраця у військовій сфері, сфері боротьби із кримінальними злочинами тощо), культурні, наукові, освітні елементи. Відповідно, функціонування зазначених елементів відбувається на різних рівнях інтеграції, які можна класифікувати на верхній, середній і нижчий.

Серед діалектичних за своєю природою суперечностей, які виявляються у процесі об'єднання, можна виокремити такі:

- незалежність – комплексна взаємозалежність;
- співпраця – суперництво;
- принцип одноголосності – принцип більшості;
- державний суверенітет – наддержавність;
- елітизм – демократизм;
- єдність – культурне різноманіття;
- європейська ідентичність – національна ідентичність;
- консолідація Союзу – розширення Союзу.

Єдина Європа будувалася відповідно до принципу управління складними соціальними процесами, що отримав назву "інкременталізм". Це означало відсутність грандіозних планів і конкретного визначення очікуваних результатів, а також резервування можливостей для обхідних маневрів і відступів. Цей принцип був закладений у Декларації Шумана, підписаній у 1950 р. Францією і Німеччиною. Розв'язання проблем

регіональної інтеграції відбувалося під впливом трьох основних теоретичних шкіл: федералізму; (нео)функціоналізму; теорії міжурядових взаємодій ("інтергавернменталізму"). Ці три парадигми різною мірою відображають роль політики і форми її взаємодій з економікою, а також визначають методи ухвалення рішень у межах міждержавного об'єднання.

Загалом міжурядовий підхід актуалізує такі методи ухвалення рішень у міжнародних організаціях, відповідно до яких влада зрештою належить державам, а рішення часто (хоча і не завжди) ухвалюють одногосно. Протилежним у теоретичному і політичному сенсах є метод ухвалення рішень, який у політології називають "наддержавність", що характеризується делегуванням урядових повноважень, що належать окремим державам, міжнародним організаціям, прийняття рішень у яких ґрунтоване на принципі більшості. Країни, що вступили в такі організації, можуть опинитися в ситуації, в якій мають підкорятися прийнятим рішенням навіть тоді, коли вони з ними не згодні. Держави в об'єднаннях подібного типу продовжують зберігати повний формальний суверенітет, але в політичному сенсі вони вимушені ділитися їм із наднаціональними структурами. Таким чином, у міждержавних відносинах переважає акцент не на "жорстку", а на "м'яку" силу. Перша виявляється в гонці озброєнь і готовності застосувати військову потужність, а друга означає здатність країни діяти в такий спосіб, щоб "інші держави хотіли того, що хоче вона" за рахунок так званого ресурсу аттрактивності – привабливості її культури й ідеології. Перша форма впливу домінує у Східній Азії та інших регіонах світу, а

друга – у Європейському Союзі.

Уявлення про суть і межі політики впродовж історії змінювалися.

У дискурсі східноазіатських лідерів панує концепція про "відокремлення економіки від політики", що відображає застарілі погляди на роль політичного процесу в сучасних суспільствах і дозволяє врегулювати такі завдання інтеграції:

- забезпечити економічне зближення країн регіону з їх різнорідними політичними режимами і культурами;
- розвивати економічну співпрацю, незважаючи на міждержавні територіальні й інші суперечки;
- обмежити взаємозалежність країн – учасниць інтеграційного процесу сферою економіки, зберігаючи повний державний суверенітет і практикуючи невтручання за ідеологічними мотивами у внутрішні справи;
- забезпечити рішення завдань модернізації та збереження внутрішньополітичної стабільності в умовах асинхронного розвитку економічних і політичних інститутів.

У регіоні поняття суверенітету вважають недоторканим, і держави, ідучи на інтеграцію, за жодних умов не готові їм поступитися навіть заради економічних вигод. У зв'язку із цим економічна інтеграція у Східній Азії здійснюється головним чином через ринки і на основі двосторонніх угод, а не через утворення багатосторонніх міжнародних інститутів. Відповідно роль держав тут не знижується, а підвищується. Продовжуючи рухатись у бік взаємного економічного зближення, східноазіатські країни поряд з терміном *інтеграція* використовують термін *регіоналізація*, уживаючи його в тому

самому значенні, що й поняття інтеграція використовується для опису процесів у Європейському Союзі.

5.4. Особливості формування національних стратегій економічної інтеграції в умовах регіоналізації

Економічна інтеграція відбувається у формі інтергавернменталізму, тобто міжурядових угод і лише частково з використанням методу неофункціоналізму. Формування національних стратегій економічної інтеграції нерозривно пов'язане з тенденціями регіоналізації, а, отже, для розуміння перспектив інтеграційного поступу слід визначитись з основними теоріями інтеграційної співпраці в контексті регіоналізму.

Концепції регіонів і регіоналізму не є ані послідовними, ані стаціонарними з погляду на той смисл, у якому їх використовують у різних дисциплінах. У галузі міжнародних відносин регіони часто розглядають як макрорегіони, тобто наднаціональні системи всередині міжнародної системи, до складу яких входять держави, що є географічно близькими та певною мірою взаємозалежними. Згідно з таким підходом регіоналізм можна розглядати як упорядковану, багатосторонню та контрольовану державами взаємозалежність усередині регіонального простору, що виражається в різноманітних конкретних регіональних проектах і відповідних їм інституціях. Хоча різні вчені-теоретики ставлять під сумнів таке сприйняття регіоналізму через причини, що іноді є спірними, ми пристаємо на бік державоцентричного

підходу, оскільки він полегшує аналіз структур і причинних зв'язків на макрорівні. Це основний принцип традиційних теорій міжнародних відносин. Аналогічним способом можна застосовувати термін регіональна інтеграція, тобто як регіоналізм, хоча перший, залежно від контексту описує або статичний стан справ, або процес.

Регіоналізм можна розглядати як кластер різних багатовимірних регіональних проектів співпраці, обмежених територією кордонів держав-членів. Що стосується функціонального навантаження інститутів, то якщо регіоналізм розбивається на окремі численні інституціолізовані проекти регіональної співпраці, то це розмиває навіть межу між регіоналізмом і міжнародними режимами, а міжнародні режими інтерпретують у вузькому сенсі, насамперед як статичні угоди про співпрацю. Такому тлумаченню регіоналізму притаманний обмежений підхід до міжнародних відносин, оснований на "раціональному виборі", який придатний для застосування у цій частині теорії співпраці як точка відліку для аналізу причин, особливостей і наслідків інституціолізованої регіональної співпраці. Хоча це, напевно, не найбільш комплексний спосіб інтерпретації реальності, він усе ж спрощує та дозволяє моделювати причинні зв'язки й ілюструвати тенденції на вищому рівні.

Стимул до міжнародної співпраці походить від структури міжнародної системи, взаємодії, на якій вона заснована, та проблем, пов'язаних із колективними діями. Останні ґрунтуються на взаємозалежності, але за припущенням існує неореалістичне сприйняття міжнародної системи як такої,

що структурована анархією та характеризується відсутністю будь-якого ієрархічного порядку або глобального механізму примусу. З огляду на це держави мають необхідні засоби для егоїстичного переслідування своїх інтересів, аби забезпечити собі виживання та добробут. Однак анархія в міжнародній системі не обов'язково передбачає ворожий і войовничий сценарій, зображений у "Левіафані" Т. Гоббса, а, навпаки, допускає, що навіть егоїстичні, користолюбні актори прагнуть до взаємної співпраці в конкретних проблемних ситуаціях. Однією із причин переважання проблемних ситуацій у міжнародних відносинах є існування комплексної взаємозалежності між різними акторами, тобто державами, у різних сферах. Комплексна взаємозалежність у міжнародних відносинах передбачає, що політика дії кожної держави складається не з ізольованих подій, а залежить від політики інших держав. Згідно з таким тлумаченням взаємозалежність напевно не зводиться до економічної площини, а має місце у фактично всіх сферах міжнародних відносин, таких як безпека, інфраструктура, клімат і довкілля. Якщо актори реалізують суто егоцентричні та неузгоджені стратегії, то переважна модель взаємозалежності в певній сфері майже неодмінно породить політичні екстерналії для всіх інших, кого стосується ця сфера. Внаслідок цього політика, спрямована на координацію та співпрацю – залежно від ситуації, що переважає, – сприятиме досягненню усіма акторами Парето-оптимальних результатів за умови, що очікувані вигоди перевищують виграші від некоординованого статус-кво.

Якщо колективні дії при співпраці забезпечують

раціональним акторам вищі прибутки, ніж суто індивідуалістичні стратегії, тоді дилемні ситуації особливо потребують інститутів для сприяння тривалій співпраці, оскільки односторонній вихід із гри (free-riding) завжди є заманливим варіантом. Ці інститути мають чисельні функції, але вигоди від них такі ж самі: подібно міжнародним режимам вони полегшують, підтримують і навіть просувають співпрацю у проблемних ситуаціях, де одностороння і самотійна діяльність не принесе індивідуальний і не збільшуватиме колективний вигравш. Ураховуючи структурні бар'єри для співпраці в міжнародній системі, такі інституції – зокрема завдяки притаманним їм нормам, принципам і правилам – полегшують і підтримують співпрацю через усунення невизначеності (надання інформації або скорочення інформаційних витрат), усунення порушень (шляхом моніторингу й упровадження механізмів санкцій), формування зобов'язань і репутації. У найкращому разі вони забезпечують процедурну базу для подальшого руху (або для ініціалізації такого руху) в напрямі поглиблення взаємодії. Полегшуючи міжнародну співпрацю та активізуючи колективну взаємодію, регуляторні та цивілізаційні елементи міжнародних інститутів сприяють абсолютному збільшенню колективного й індивідуального добробуту країн, а також формують стабільне та мирне міжнародне середовище. Отже, якщо міжнародні – так само як і регіональні – інститути будуть ефективними, вони як ніхто інший сприятимуть сталому розвитку в ширшому сенсі.

5.5. Логіка побудови інтеграційної співпраці в умовах взаємозалежності: підхід теорії ігор

На понятті сили ґрунтуються концепції класичного реалізму, такі як баланс сил, національний інтерес, дилема безпеки. Сутність дилеми безпеки полягає в тому, що більшість дій держави щодо посилення власної безпеки зменшує безпеку інших держав, бо вони втрачають відносну силу. За умов гри з нульовою сумою державі важко поліпшити власне становище без створення загроз іншим державам. Термін «баланс сил» у межах класичного реалізму вживається для визначення різних понять залежно від контексту. Зокрема, він може стосуватися рівноваги сил на міжнародній арені («європейський концерт» ХІХ ст). З іншого боку, політикою рівноваги сил може називатися політика, спрямована на збереження власного переважання на міжнародній арені (доктрина Монро у США). Баланс сил в обох випадках є результатом боротьби за силу, зіткнення між державами, що прагнуть розширити власні можливості, а також тими, кому вигідно зберегти status quo. Основним об'єктом вивчення і головними акторами міжнародних відносин реалізм визнає держави; а впливають на міжнародні відносини лише великі держави. Характер відносин між державами вважається незмінним, оскільки він залежить від незмінності людської природи. Незважаючи на те, що класичний реалізм є основою усіх пізніших напрямів реалізму, через власну еkleктичність він не може бути запропонований як оптимальний метод аналізу. Класичний реалізм об'єднує, з одного боку, політичний прагматизм, з іншого – прагнення

запропонувати загальний ідейний задум зовнішньої політики. У його межах відсутня відповідь на запитання щодо впливу моральних обмежень на зовнішню політику. Жодне із основних понять класичного реалізму не має точного визначення.

У контексті теорії ігор і співпраці ситуаційно-структурний підхід виокремлює кілька ідеальних типів проблемних ситуацій, що характеризуються різними ступенями схильності до взаємодії та до формування спільних регуляторних інститутів: співпраці порівняно легко досягти у проблемних ситуаціях, що відповідають координаційним іграм, складніше – у ситуаціях, які є дилемними, і найскладніше – у ситуаціях, що відповідають так званим іграм "Рембо". З огляду на це, ймовірно, досяжний ступінь реалізації міжнародної співпраці, запит на відповідні інститути та релевантність і впливовість потенційних ситуаційних змінних – усе це принципово залежить від характеру та структури відповідної проблемної ситуації, тобто типу гри.

Аспект влади, тобто відносний розподіл влади між залученими акторами, може значно впливати на появу міжнародної співпраці та її інституційну модель. Усі раціональні актори, що прагнуть максимізації вигоди, за припущенням мають спільний інтерес в отриманні абсолютних вигод від колективної діяльності та у співпраці у відповідних ситуаціях, але водночас вони мають різноспрямовані й егоїстичні переваги в тому, що стосується розподілу непередбачуваних витрат та активів, тобто відносних вигод. Розгляд і розв'язання цих так званих проблем другого порядку,

що нагадують координаційні ігри з ефектом розподілу, є необхідною умовою виникнення ефективної міжнародної співпраці. Для досягнення найкращого індивідуального результату актори послідовно вступатимуть у переговори щодо інституційного охоплення та моделі спільного проекту співпраці. Спроможність актора до ведення так званих стратегічних торгів визначається не так у класичних термінах економічної та військової сили, як у термінах сили, обумовленої його ситуаційною позицією.

Згідно з теорією укладання угод на міждержавних переговорах, переговорна позиція актора визначається характером сукупної асиметричної взаємозалежності між усіма акторами й особливо характером асиметричної взаємозалежності між ними щодо конкретних проблемних сфер. Структурний аспект визначає переговорні позиції переговорників, оскільки він показує ймовірність "загрози зриву угоди" через наявність привабливих альтернатив односторонньої політики та варіантів виходу із гри. Слабка переговорна позиція з конкретних питань спричинена переважно обмеженістю варіантів виходу та відносною "залежністю" від укладання спільної угоди. Причиною цього є порівняно високі вигоди від співпраці, а також відсутність привабливих альтернатив односторонньої політики. І навпаки, сильна або визначальна переговорна позиція актора визначається його "незалежністю" або байдужим ставленням до результатів переговорів щодо угоди про співпрацю. Причиною цього може бути порівняно низька інтенсивність переваг такої угоди, незначна важливість пов'язаних із нею вигід, існування

привабливих альтернатив односторонньої політики, а відтак наявність реальних варіантів виходу із гри.

Отже, ураховуючи структурну асиметричну взаємозалежність усередині конкретної проблемної сфери, спроможність держави до ефективного застосування переговорної позиції пов'язана, по-перше, з реальною можливістю "зірвати угоду" через існування привабливих альтернатив односторонньої політики і варіантів виходу з переговорів.

При міждержавних переговорах на регіональному рівні ті держави, що залежать від своїх партнерів у деяких проблемних сферах і не мають у розпорядженні гідних варіантів виходу із гри, опиняються в порівняно слабкій позиції під час переговорів, особливо якщо вони не в змозі реально погрожувати формуванням альтернативної коаліції. І навпаки, держави, що мають центральну позицію, тобто такі, від яких залежать інші, мають відносно сильну переговорну позицію і відіграють вирішальне значення для появи й успіху конкретних угод про співпрацю та відповідних інституційних рамок. На регіональному рівні такі ключові держави можуть сприяти або перешкоджати процесу регіональної інтеграції і можуть основувати свою участь у проектах регіональної співпраці на неготовності їхніх регіональних партнерів до компромісів і поступок. З огляду на це регіоналізм лише відображатиме розстановку найбільш головних переваг держав регіону, а також відносну позицію сили учасників переговорів.

На підставі вищезгаданих припущень можна стверджувати, що **регіональна інтеграція на Півдні зазвичай слідує тій**

самій логіці та має ті ж самі обмеження, що й у північній півкулі, тобто в Європі та Північній Америці. Хоча за інших рівних умов це дійсно так, але при цьому не враховуються відмінні структурні умови існування регіонів та багатьох країн Півдня, особливо Південної Африки. У багатьох проблемних сферах регіональні організації та країни південної півкулі демонструють значну асиметричність позарегіональних відносин із третіми, зовнішніми акторами. У цьому полягає очевидна відмінність між регіоналізмом розвинених і дуже взаємозалежних країн Півночі, до яких прив'язана більшість традиційних теорій регіональної інтеграції та їхня аргументація, і регіоналізмом країн Півдня, які є менш залежними одна від одної, але більш залежними від інших. В економічному вимірі ця асиметрія виявляється не тільки в напрямі та якості торговельних й інвестиційних потоків, а й в іноземній допомозі, структурній перебудові та донорському фінансуванні. У загальному сенсі такий тип економічної нерівноваги структурно розмежовує економічну ситуацію в південній півкулі та на Півночі.

Подібна модель спостерігається у проблемній сфері безпеки, де існує взаємозалежність у військовій сфері і сфері безпеки. Держави й організації північної півкулі, особливо великі західні держави, загалом вважаються більш сильними, ніж їхні менш розвинені партнери із Півдня, коли йдеться про військовий потенціал і витрати на оборону. Регіональний аспект цієї асиметрії стає очевиднішим, якщо брати до уваги непрямі потоки військової допомоги, військову присутність та бази зовнішніх сил у деяких південних регіонах. Є це чи не є

спадщиною колоніалізму, ця тіньова структура асиметричної позарегіональної взаємозалежності має значний вплив на появу, динаміку й ефективність регіоналізму та організацій регіональної інтеграції, куди входять країни, що розвиваються.

Сильна й асиметрична позарегіональна взаємозалежність між регіональними та третіми акторами, що переважає в регіоні, змінюватиме фактичну структуру проблемних ситуацій у регіоні у бік більш несприятливої для регіональної співпраці ситуації й у такий спосіб гальмуватиме розв'язання проблеми колективної діяльності в регіоні. Відповідно до цього дилемна ситуація може перетворитися на структуру типу "Рембо", де неохочими до співпраці Рембо будуть ті регіональні актори, що мають у розпорядженні привабливі позарегіональні альтернативи. Це може статися, якщо актори надають перевагу співпраці з перспективними зовнішніми сторонами на підставі сильних позарегіональних відносин із ними, а не участі у взаємно неможливій інтеграції всередині менш перспективного регіону їх розташування. Однак може бути альтернативний випадок, коли присутність сильної асиметричної позарегіональної взаємозалежності може стати сприятливою для формування проектів регіональної співпраці, якщо треті сторони діють безкорисно і допомагають у подоланні проблем колективної діяльності в регіоні, у тому числі надаючи фінансову підтримку, збільшуючи вигоди від співпраці, скорочуючи витрати на реалізацію проектів і поліпшуючи функціональність інститутів регіональної співпраці.

Таким чином, справжня дилемна ситуація або навіть ситуація типу "Рембо" може бути переведена в розряд

сприятливіших ситуацій, тобто координаційної гри з розподільним конфліктом, коли потоки із зовні є благами, що розподіляються координованими засобами. На практиці це відповідатиме випадку, коли зовнішні актори постачають фінансові або логістичні ресурси на умові існування регіональної співпраці та регіональних інститутів. На крайній випадок регіональних акторів можна в такий спосіб заохотити до співпраці, оскільки вигоди від співпраці у більшості мають "зовнішнє" походження. Утім, будь-яка проблемна ситуація, що забезпечує шанс на плідотворну майбутню співпрацю, повинна мати регіональне походження, і це є необхідною умовою.

Міждержавні переговори на регіональному рівні можуть відбуватися на переважному тлі сильної та асиметричної позарегіональної взаємозалежності між однією або кількома сторонами в регіоні, з одного боку, та зовнішніми акторами, з іншого. Така ситуація може бути пов'язана із розподілом влади у відповідній проблемній сфері на рівні конкретного регіону, що впливає на умови взаємодії щодо рівня врегулювання проблем під час міждержавних переговорів. Сильні позарегіональні відносини держави можуть принципово поліпшити її переговорну позицію на регіональному рівні і щодо регіональних питань, оскільки вони припускають наявність додаткових альтернативних політичних стратегій і реальних варіантів виходу з переговорів. Для таких держав масштаби діяльності значно розширюються, оскільки вони за припущенням є менш залежними від проблем регіональної співпраці, результатів відповідних переговорів і створення відповідних інститутів. Однак переговорна позиція, забезпечувана ззовні, вважається

досить нестабільною, оскільки вона залежить від неконтрольованих зв'язків із третіми акторами. Така переговорна позиція держави швидко втратить свою впливовість, щойно треті актори позбавлять її альтернатив позарегіональної політики, варіантів виходу із гри або стимулів. Сильний та асиметричний зв'язок із позарегіональними акторами не передбачає наявності альтернативних варіантів для регіональних акторів – учасників переговорів на регіональному рівні. Адже якщо взаємозалежність характеризується сильною односпрямованою асиметрією, тоді зовнішні актори за припущенням виносять рішення щодо доступності таких варіантів виходу. Більше того, така структурна модель забезпечує позарегіональним акторам можливість уживати заходів примусу або переконання. Вплив зовнішніх акторів на фактичні регіональні проблеми найпомітніше підсилюється, якщо їхній вплив безпосередньо охоплює рівень регіональних проблем другого порядку. На практиці такий зовнішній вплив реалізується, якщо позиції регіональних акторів у регіональних міждержавних переговорах зазвичай стимулюються ресурсами зовнішніх акторів і їхніми засобами тиску або заманювання.

Сильна й асиметрична позарегіональна взаємозалежність між регіональними та зовнішніми акторами може впливати на діяльність й ефективність регіональних інститутів. Ефективність можна тлумачити як досягнення цілі й оцінити шляхом аналізу ступеня досягнення цілей регіонального проекту співпраці у часі. Зовнішній вплив може трансформувати проблемні ситуації у структури, не схильні до співпраці, й у такий спосіб від початку загальмувати

створення будь-яких інститутів або згодом знизити ефективність уже існуючих. Останнє станеться, якщо регіональні актори не пов'язують себе з інститутами, відповідальними за регіональний проект, оскільки вигоди від співпраці зменшуються або взагалі не виявляються внаслідок наявності або попереднього досвіду більш привабливих або взаємно несумісних альтернативних варіантів, заснованих на позарегіональних відносинах. Якщо неефективність регіональних інститутів обумовлена тим, що їхні члени від них відсторонюються або врешті-решт обирають для себе позарегіональну співпрацю, це все одно відбувається під опосередкованим впливом структурної моделі сильних й асиметричних відносин із зовнішніми акторами. З іншого боку, зовнішня підтримка існуючих регіональних інститутів може поліпшити їхню функціональність і мати підсилювальний вплив на їхню ефективність, особливо, якщо регіональні актори не впевнені в потенційних вигодах або неспроможні здійснювати необхідні початкові інвестиції. Це, зокрема, має місце тоді, коли взаємовплив усередині регіону є слабким й очікувані вигоди від інституціональної регіональної співпраці складно зіставити з витратами на ex-ante створення інститутів. З урахуванням цього віддані справі регіональної співпраці зовнішні актори можуть сприяти регіональній інтеграції через посилення стимулів або зниження витрат на проекти інституціоналізованої регіональної співпраці. Можливі заходи можуть, крім іншого, передбачати інформаційне забезпечення, матеріально-технічну та фінансову підтримку регіональних акторів та/або їхніх спільних інститутів. Утім, для регіональних інститутів, заснованих насамперед завдяки вливанням від

зовнішніх покровителів, кінець такої зовнішньої підтримки означатиме їх руйнування, якщо вони ще не встигли стати незалежним й ефективним джерелом створення вигод.

Таким чином, поява регіоналізму та відповідної йому інституційної бази загалом підпорядковується однакової логіці й однаково забезпечуватиме розв'язання проблем колективної діяльності як на менш розвиненому Півдні, так і на більш розвиненій та дуже взаємозалежній Півночі.

У теоретичному контексті ситуаційно-структурного підходу основні припущення, на яких будується логіка інтеграційної співпраці, може бути зведена до такого:

- За умови сильної асиметричної внутрішньо-регіональної залежності між регіональними державами, держава з відносною позицією сили буде здатна вплинути на модель й успішність проекту інтеграційної співпраці.

- У разі наявності проблемної ситуації в регіоні та попиту на взаємовигідну регіональну співпрацю, супутні їй інституції продемонструють ефективність. Однак оскільки країни в південній півкулі, особливо менш розвинені, більш схильні до моделі ендемічної, сильної й асиметричної позарегіональної взаємозалежності з міцними зовнішніми акторами в багатьох ключових сферах (особливо в економіці), останні будуть у змозі, через структурні чинники, згодом впливати на створення, динаміку й ефективність регіоналізму на Півдні. Отже, успішність інтеграційної співпраці на Півдні значною мірою залежатиме від політики зовнішніх акторів, яка виходить за межі регіону.

- За умови сильної та асиметричної позарегіональної

взаємозалежності держав регіону зовнішні держави із сильною позицією можуть вплинути на модель і успішність проекту регіональної інтеграції.

- У разі одночасно і сильної, й асиметричної позарегіональної взаємозалежності держав регіону за вплив на реалізацію процесу регіоналізму боротимуться ті регіональні та зовнішні актори, які є ключовими гравцями в регіоні. Оскільки згідно із цією доволі раціоналістичною теоретичною базою актори за припущенням діють у корисливий спосіб, за вищезгаданих умов через суто структурні причини зовнішні актори найімовірніше матимуть неоднозначний вплив на формування регіоналізму.

Це вкотре актуалізує дискусію щодо ступеня припустимої "десуверенізації держав" і "денаціоналізації свідомості", а також здатності інтеграційного об'єднання як протистояти, так і заохочувати зміцнення національної держави і її невід'ємних монополій на забезпечення безпеки, захист меж і внутрішніх справ від втручання ззовні. Таким чином, інтеграційні процеси зразка ХХІ ст демонструють співіснування стратегій не універсальної, а вибіркової, не тотальної, а дозованої інтеграції в економіці під суворим контролем суверенних національних урядів (східноазіатська версія) зі стратегією пом'якшення вихідних принципів зближення та збагачення його форм на тлі розбудови наднаціональних інституцій (європейська версія).

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, стратегія, інтеграція, дезінтеграція, інтеграційна кооперація, проста кооперація, технічна кооперація, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, технічна допомога, позитивна інтеграція, негативна інтеграція, «чотири свободи», економічний суверенітет, реальна інтеграція, формальна інтеграція, інституційна інтеграція, монетарна інтеграція, фінансова інтеграція, економічна інтеграція, регіональна торговельна угода, преференційна угода, зона вільної торгівлі, митний союз, інтергавернменталізм, регіоналізм, комплексна взаємозалежність

Контрольні запитання

Які є основні моделі інтеграційних процесів?

Наведіть приклади моделей політико-економічної інтеграції (з урахуванням соціальних аспектів).

Охарактеризуйте моделі торговельно-економічної співпраці.

Охарактеризуйте моделі міжнародних економічних надурядових організацій, що регламентують торгівлю, тарифну політику і виробляють економічну стратегію;

Охарактеризуйте моделі політичних союзів і військових блоків.

Чим характеризується юрисдикційна інтеграція?

Чим характеризується юрисдикційна дезінтеграція?

Які є типи інтеграційної кооперації?

Що характеризує просту кооперацію?

Що характеризує технічну кооперацію?

Що характеризує горизонтальну інтеграцію?

Що характеризує вертикальну інтеграцію?

Що характеризує технічну допомогу?

Які ключові характеристики позитивної інтеграції?

Які ключові характеристики негативної інтеграції?

Як характеризуються етапи інтеграції в діапазоні В. Добсона?

Чим характеризується реальна інтеграція?

Чим реальна інтеграція протиставляється формальній чи інституційній інтеграції?

Які є способи взаємодії між міжнародною економічною інтеграцією та міжнародною політичною кооперацією?

Які є мотиви для зростання застосування нетарифних торговельних бар'єрів і розширення заходів транснаціональної антиконкурентної діяльності?

За яких умов поглиблення юрисдикційної інтеграції може сприяти подальшій економічній інтеграції?

Охарактеризуйте ефекти міжнародної координації у сфері економічної політики.

Які є вигоди від міжнародної кооперації у сфері економічної політики?

Прокоментуйте роль внутрішніх політичних чинників у формуванні міжнародної кооперації у сфері економічної політики.

В чому сутність теорії стратегічних торгів між державами?

В чому суть економічного федералізму?

Які суперечності виникають у процесі об'єднання?

Які методи ухвалення рішень актуалізує міжурядовий підхід?

Що відображає концепція про «відокремлення економіки від

політики»?

В чому особливість концепції регіонів і регіоналізму?

Що являє собою комплексна взаємозалежність?

Які ідеальні типи проблемних ситуацій виокремлюють у контексті теорії ігор і співпраці?

В чому полягає сутність ігор «Рембо»?

Чим, згідно з теорією укладання угод на міждержавних переговорах, обумовлюється переговорна позиція актора?

На що впливає сильна й асиметрична позарегіональна взаємозалежність між регіональними та зовнішніми акторами?

Рекомендована література

1. Щербина, Т. В. (2014). Теорії регіональної економічної інтеграції в контексті розвитку міжнародних відносин. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць*, 38, 306–314.
2. Cable, V., & Henderson, D. (1994). *Trade blocs? The future of regional integration*. London
3. Fuchs, C. (2003). Structuration theory and self-organization. *Systemic Practice and Action Research*, 16(2), 133–167.
4. Hettne, B. (1999). *Globalization and the new regionalism: The second great transformation*. Basingstoke
5. Hurrell, A. (2005). The regional dimension in international relations theory. In M. Farrell, B. Hettne, & L. Van Langenhove (Eds.), *Global politics of regionalism* (pp. 38–52). London
6. Katzenstein, P. J. (1996). Regionalism in comparative perspective. *Cooperation and Conflict*. Retrieved from http://arch.neicon.ru/xmlui/handle/123456789/2871149-papers1996/wp96_1.htm

7. Mitrany, D. (1965). The prospect of integration: Federal of functional? *Journal of Common Market Studies*, 4(2), 119–149. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1965.tb01124.x/abstract>
8. Stubb, A. (1996). Categorization of differentiated integration. *Journal of Common Market Studies*, 34, 283–295. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1996.tb00573.x/abstract>
9. Dorrucchi, E., Firpo, S., Fratzscher, M., & Mongelli, F. (2004). The link between institutional and economic integration: Insights for Latin America from the European experience. *Open Economies Review*, 15, 239–260. Retrieved from <http://journals.kluweronline.com/issn/0923-7992/contents>
10. Tollison, R. D., & Willett, T. D. (1973). International integration and the interdependence of economic variables. *International Organization*, 27, 255–271. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2706099>
11. Tussie, D. (2003). Regionalism: Providing a substance to multilateralism? In F. Söderbaum & T. M. Shaw (Eds.), *Theories of new regionalism: A Palgrave reader* (pp. 99–116). New York, NY: Palgrave.
12. Warleigh, A., & Rosamond, B. (n.d.). Comparative regional integration: Towards a research agenda. Retrieved from <http://ecpr.eu/Events/PanelDetails.aspx?PanelID=2081&EventID=51>
13. Cohen, E. (2001). Globalization and the boundaries of the state: A framework for analyzing the changing practice of sovereignty. *Governance*, 14(1), 75–97.
14. Fernandez, R., & Portes, J. (1998). Returns to regionalism: An analysis of international gains from regional trade arrangements. *The World Bank Economic Review*, 12, 197–220.
15. De Lombaerde, P., & Van Langenhove, L. (2005). Indicators of regional integration: Methodological issues. *IIIS Discussion Paper* (No. 4). Retrieved from <http://www.cris.unu.edu/uploads/media/iiisd64.pdf>
16. Molle, W. (1997). *The economics of European integration: Theory, practice, policy* (3rd ed.). Farnham.
17. Nye, J. S. (1968). Comparative regional integration: Concept and measurement. *International Organization*, 22(4), 855–880.

18. Ondarts, G. (1992). La nueva integración. *Integración Latinoamericana*, 17(175), 3–12.
19. Pelkmans, J. (1996). Comparando las integraciones económicas: Prerrequisitos, opciones e implementaciones. *Integración Latinoamericana*, 191, 3–17.
20. Ruggie, J. (1993). Territoriality and beyond: Problematizing modernity in international relations. *International Organization*, 47(1), 139–174.
21. Slaughter, A.-M. (2000). Judicial globalization. *Virginia Journal of International Law*, 40, 1103–1124.
22. Trachtman, J. P. (1996). The international economic law revolution. *Journal of International Economic Law*, 33, 1–22.
23. Wu, J. (n.d.). Measuring and explaining levels of regional economic integration. Retrieved from <http://www.zei.uni-bonn.de/dateien/working-papaer/B04-12.pdf>

**РОЗДІЛ 6.
СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНА
БЕЗПЕКА ЯК
ФАКТОР
ТРАНСФОРМАЦІЇ
МІЖНАРОДНИХ
СТРАТЕГІЙ
РОЗВИТКУ**

Володимир

Панченко,

(6.1, 6.2, 6.3, 6.5, 6.6),

Наталія

Резнікова

(6.4, 6.5, 6.6)

6.1. Сучасні підходи до визначення соціально-економічної безпеки

6.2. Проблема встановлення інтересів і загроз у концепції економічної безпеки

6.3. Критична політична економія і підхід «різновидів капіталізму»

6.4. Фінансова глобалізація як продуцент загроз економічної безпеки країн-лідерів та країн-аутсайдерів

6.5. Вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних та регіональних тенденцій розвитку (за підходом експертів RAND Europe)

6.6. Взаємозв'язок економічної безпеки та соціально-економічного розвитку

Практикум

6.1. Сучасні підходи до визначення соціально-економічної безпеки

Виокремлюють декілька рівнів, на які впливає економічна (не)безпека — рівень людини, суспільства, компанії, держави, міждержавних відносин, транснаціональних відносин, інтеграційних відносин.

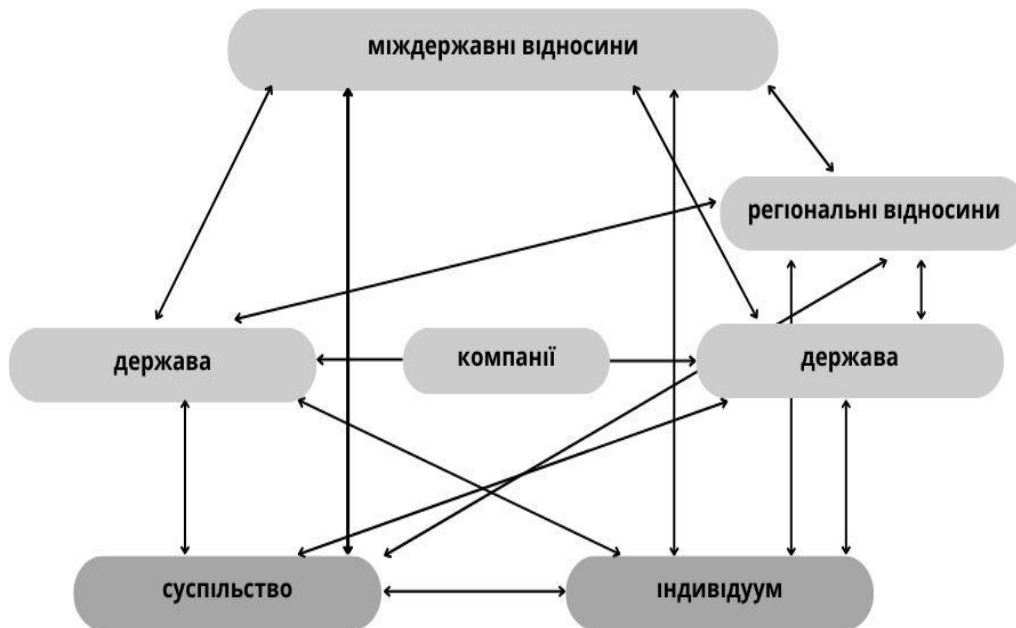


Рис. 6.1.1. Структура системи економічної безпеки

Джерело: [333]

Дослідження сучасних підходів до визначення соціально-економічної безпеки доводить, що *еволюція теорії соціально-економічної безпеки проявляється у постулюванні наступних концептуальних положень:*

- (1) **визначення безпеки** у контексті соціально-економічної сфери країни, а не лише із позицій захисту державних інтересів;
- (2) **виокремлення внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці** при визнанні методологічної складності такого розподілу в силу взаємозалежності останніх;

(3) **загострення ризиків** соціально-економічної безпеки внаслідок «провалів ринку» та «провалів регулювання»;

(4) **необхідність визначення порогових показників безпеки** для отримання ефективного інструменту виявлення найбільш уразливих факторів відтворення економічної системи з метою підвищення ефективності державної політики у сфері регулювання демографічних процесів;

(5) **врахування загроз** у розвитку соціальної сфери при формуванні програми економічного розвитку держави.

Соціально-економічна безпека — складова системи державного захисту, а її об'єктом виступає людина, суспільство, суб'єкти господарювання, держава або окремі сфери — економічна чи публічна сфера суспільних відносин, які потрапляють під дію ризиків та загроз.

6.2. Проблема встановлення інтересів і загроз у концепції економічної безпеки

Економічна безпека держави — це стан рівноваги і соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається реалізацією сукупності форм і методів економічної політики. З точки зору національної економіки, економічна безпека описує такий її стан, за якого забезпечується захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави (Рис. 6.2.1). Визначення національних економічних інтересів має першочергове значення при створенні системи економічної

безпеки, яка є складовою цілісної системи національної безпеки.

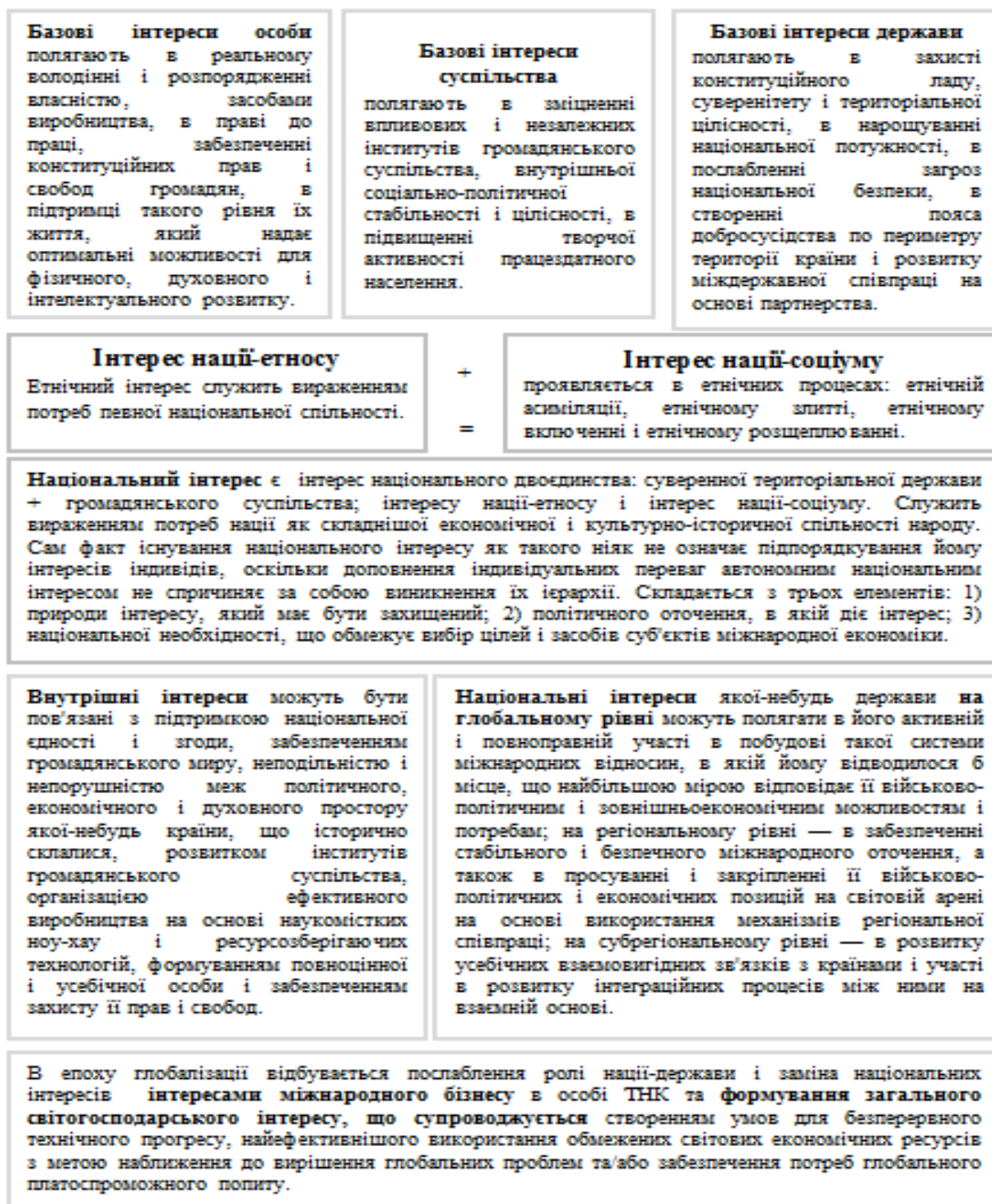


Рис. 6.2.1. Взаємозалежність інтересів в умовах глобальної взаємодії

Джерело: [79]

Гарантом захисту національних економічних інтересів повинна виступати держава.

Для створення цілісної системи національних, економічних інтересів та їх ефективного функціонування насамперед необхідно: створити відповідну нормативну базу; здійснити моніторинг національних економічних інтересів та їх моделювання; створити банк даних щодо національних економічних інтересів; забезпечити баланс національних економічних інтересів та їх гармонійне поєднання.

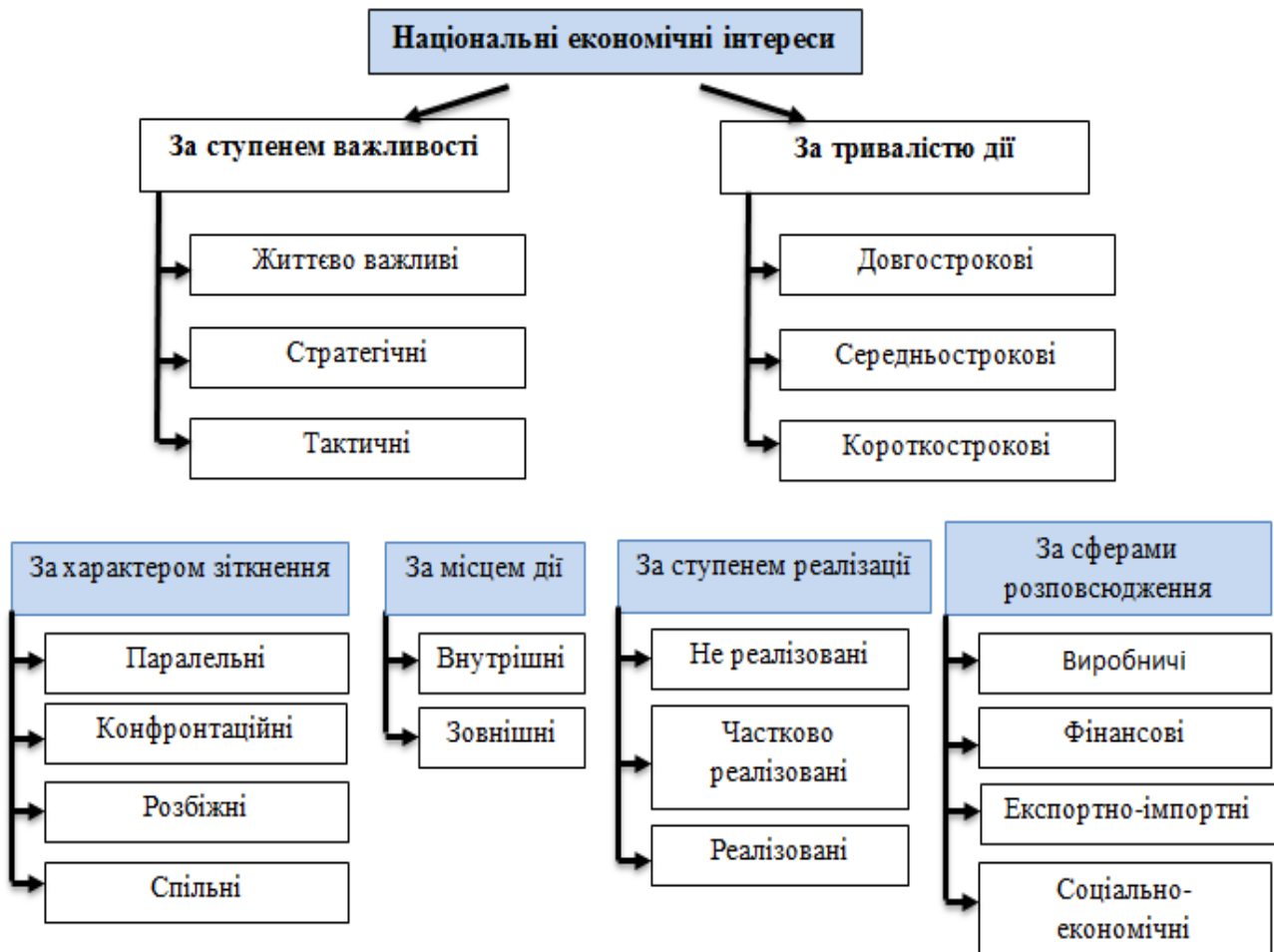


Рис. 6.2.2. Класифікація національних економічних інтересів

Джерело: [79]

Серед першочергових проблем забезпечення економічної безпеки є відстеження й оцінка рівня загроз (Рис. 6.2.2). пріоритетним національним інтересам, а отже їх взаємозалежність: розрахунок сумарного потенціалу,

розкриття закономірності в системі «пріоритети національних інтересів – загрози».

Загрози економічній безпеці змінюються залежно від стану та рівня розвитку економічної системи і для кожної окремо взятої держави відрізняються характером та рівнем гостроти. В узагальненому вигляді класифікацію загроз економічній безпеці держави можна провести за такими параметрами/

Зовнішні економічні загрози, які є результатом нормальної діяльності в конкурентному середовищі, безпосередньо стосуються проблеми взаємозалежності. Остання означає, що взаємопереплетення національних відтворюючих комплексів не тільки може бути корисним для країни, а й наражати її на негативний вплив чинників, започаткованих за її межами. Отже, економічна безпека є концепцією, що інтегрує кілька різнопланових інструментів аналізу наявних умов функціонування і розвитку соціально-економічних явищ, процесів, об'єктів, суб'єктів. Зіставлення економічних загроз та інтересів є важливою складовою аналізу економічної безпеки, де увагу акцентовано на перешкодах, що заважають нормальній економічній діяльності. Вдосконалення цього інструмента має бути спрямоване на більшу конкретизацію інтересів і загроз, на зменшення суб'єктивізму за їх визначення в кожній окремій ситуації.

6.3. Критична політична економія та підхід «різновидів капіталізму»

Критична політична економія (КПЕ) здобула популярність в академічних дебатах щодо перспективності об'єднання досліджень у сфері економіки та безпеки і розглядається як область критичної теорії, що виходить за межі традиційних досліджень безпеки. **Фундаментальною передумовою КПЕ є визнання взаємозалежності економічної та політичної сфер, а також загроз безпеці, що виникають у результаті зловживання владою та нерівномірного розподілу добробуту.** В рамках цієї концептуальної основи теоретики КПЕ наголошують на ризиках (як в академічному, так і в політичному плані) розгляду економіки та національної безпеки як окремих сфер.

Безпека розглядається як одна з чотирьох «окремих, але пов'язаних» структур влади у глобальній політичній економії. Центральна ідея теорії КПЕ полягає в тому, що структурна влада національних держав була підірвана інтеграцією національних економік у глобалізовану економіку, при цьому влада перейшла до недержавних суб'єктів, таких як БНП і БНБ. Теоретики КПЕ наголошують на ролі, яку відіграють приватні суб'єкти у країнах з розвиненою економікою у «виробничій структурі» (контроль над виробництвом товарів та послуг, необхідних для виживання) та «фінансовій структурі» (контроль над постачанням та розподілом кредитів). Таким

чином, теоретики КПЕ кинули виклик представникам течії реалізму, що визнавали абсолютний суверенітет держави.

Теоретики КПЕ переосмислили світову політику як систему складних, багаторівневих і взаємозалежних структур, процесів і агентів (таких як транснаціональні корпорації), які дедалі більше підривають здатність національних держав реагувати на глобальні процеси – і, у широкому розумінні, гарантувати їхню внутрішню безпеку.

З позицій КПЕ, безпеці держави може загрозувати нерівний розподіл влади та добробуту, а також приватні та наднаціональні актори, які можуть впливати на безпекові умови. У зв'язку з цим представники КПЕ переосмислюють традиційне розуміння загроз національній безпеці як тих, що здебільшого походять від інших національних держав, а також розглядають приватні корпорації як постачальників національної безпеки та як можливі загрози для неї. Розмивання меж у питаннях національної безпеки між державним і приватним секторами, а також вплив великих корпорацій А. Верштайн називає «корпоративним управлінням національної безпеки» — процес, що передбачає своєрідний аутсорсинг функцій національної безпеки країни приватним особам, що призводить до того, що «...зали засідань корпорацій непомітно стають інструментами національної оборони».

В рамках КПЕ виокремлюється підхід «різновидів капіталізму» VoC (англ. «*varieties of capitalism*»), викладений П. Холлом і Д. Соскісом, який наголошує на існуванні двох типів капіталістичних ринкових економік:

- ліберальної ринкової економіки (включаючи англосаксонські країни, такі як Великобританія і США);
- координованої ринкової економіки (англ. «*coordinated market economies*»), яку репрезентують Нідерланди, Німеччина та скандинавські країни.

Хронологічно основні етапи впровадження і змін економічних стратегій розвитку на прикладі Франції відображено в Табл. 6.3.1 Зміна стратегій розвитку пов'язані з економічною політикою урядів і президентів Франції та впливом зовнішніх факторів (Табл. 6.3.1).

Тип ринкової економіки впливає не лише на соціально-економічні показники держави, а і на багато сфер політики, пов'язаної з національною безпекою, включаючи макроекономічну політику, соціальну політику, індустріальну політику тощо.

Таблиця 6.3.1

Етапи впровадження і змін економічних стратегій розвитку (на прикладі Франції)

Період	Президент	Характеристика	Основні наслідки
1	2	3	4
Четверта республіка (1945-1959 рр.).	Венсан Оріоль, Рене Коті	Націоналізація вугільної, газової, автомобільної й авіаційної промисловості, 5 провідних банків, частини страхових компаній	Розпад колоніальної імперії, темп приросту ВВП 3,8%, зменшення закордонних інвестицій
Етап екстенсивного зростання і технічної модернізації (1959-1974 рр.).	Шарль де Голль, Жорж Помпиду	Політика «дирижизму»: індикативне планування на основі планів, розроблених Commissariat général du plan, заснування ЄЕС, масштабна індустріалізація країни, а також розвиток транспорту і ядерної енергетики	Девальвація франка на 12%, темп приросту ВВП 4,8%, досягнення мінімального рівня безробіття 1,8%
Етап уповільнення темпів економічного зростання (1974-1995 рр.)	Валері Жискард'Естен, Франсуа Міттеран	«Політика жорсткої економії», переорієнтація експорту від традиційних партнерів (країн третього світу) в напрямку розвинених країн, масовий вивіз капіталу, полегшення імміграції	Темп приросту ВВП 2,5%, ослаблення позицій Франції в світовій економіці з 6,6% до 5,7% світового ВВП, безробіття перевищило 10%

1	2	3	4
Жорстка ліберальна економічна політика (1995-2012 рр.)	Жак Ширак, Ніколя Саркозі	Приватизація, зниження ролі держави в економіці, заохочення приватних вкладень в НДДКР, зниження ролі профспілок у регулюванні ринку праці, введення євро	Кількість держпідприємств скоротилася в 1,8 раз, а їх частка у структурі зайнятості з 10,5% до 5,2%, темп приросту ВВП 1,8%
Соціалізація економіки (2012– 2017 рр.)	Франсуа Олланд	Підвищення податкової ставки на великі доходи, зниження частки атомної електроенергії з 75% до 50%, будівництво соціального житла, лібералізація ринку праці, стримування зростання заробітної плати	Темп приросту ВВП 1,5%, низька інфляція – 0,7%, безробіття 9,9%, державний борг 90% ВВП

Джерело: [229]

6.4. Фінансова глобалізація як продуцент загроз економічній безпеці країн-лідерів та країн-аутсайдерів

Прихильники фінансової глобалізації зазначають, що вона призводить до: розширення фінансових альтернатив для вітчизняних підприємств; появи нових потенційних інвесторів; зниження вартості залучення капіталу; надходження прямих інвестицій у реальний сектор, – що може мати своїм прямим ефектом зростання рівня доходів та прискорення економічного зростання в країні (див. Табл.6.4.1).

Таблиця 6.4.1

Переваги та недоліки фінансової глобалізації

Переваги	Недоліки
<p>Доступ до світових ресурсів і нові можливості їхнього більш ефективного розміщення. Залучення міжнародних капіталів у більших розмірах та під нижчі відсотки. Підвищення якості позичкового капіталу у межах національної економіки. Стимулювання експортних галузей через розширення ринків збуту, а також підвищення ефективності діяльності національних підприємств унаслідок надходження іноземних інвестицій. Загальне зростання світового виробництва та доходу</p>	<p>На глобальному рівні: – посилення системного розриву між країнами або окремими групами країн; – активізація економічної, політичної та фінансової експансії розвинених країн; – зростання залежності слаборозвинених країн від їхніх стратегічних партнерів.</p> <p>На національному рівні: – посилення макроекономічної волатильності; – підвищення чутливості національних економік до дії зовнішніх шоків; – урізноманітнення каналів втечі капіталу з національних економік.</p>

Продовження Табл. 6.4.1

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
<p>Модернізація національних банківських систем. Поява нових фінансових інструментів. Оновлення мережі фінансових інститутів. Упровадження інновацій, інформаційних технологій у сфері фінансів. Підвищення ролі та доступності фінансової інформації</p>	<p>Зростання диференціації між країнами за рівнем розвитку та рівнем доходів у світовому масштабі. Посилення фінансової нестабільності в результаті зростання різного роду ризиків (раптової зупинки чи реверсу капіталу, спекулятивних атак тощо). Проникнення міжнародних «ефектів зараження» в національну фінансову систему та економіку загалом. Розщеплення економічних комплексів усередині країни. Посилення диференціації доходів між різними групами населення. Втрата економічної незалежності національними суб'єктами господарювання як результат зростання частки власності іноземних інвесторів. Розширення можливостей для здійснення фінансових махінацій.</p>

Джерело: укладено авторами

Експерти МВФ визначають рівень фінансової інтеграції країн на основі вимірювання взаємозв'язку між державами на основі транскордонного володіння активами. Вони вважають, що найбільш адекватними індикаторами оцінки рівня міжнародної фінансової інтеграції є показники масштабів зовнішніх активів і пасивів країн, а не інституційні показники, котрі базуються на оцінці ступеня та ефективності державного

регулювання та контролю за рухом капіталу.

До негативних наслідків глобалізації відносять такі:

- вихід капіталу за національні межі, пов'язаний з посиленням тиску на уряд;
- урядовці позбавляються традиційних важелів впливу на суспільні процеси і поступово втрачають контроль над соціально-економічною і політичною ситуацією в країні;
- глобалізація супроводжується стрімким зростанням фінансових ринків (валютних, кредитних, фондових), які стають все більш самостійними і самодостатніми, відриваючись від власних сфер виробництва і торгівлі;
- внаслідок цього збільшуються масштаби фінансових спекуляцій;
- процеси глобалізації, не обмежуючись економічною сферою, потужно впливають на культуру, мораль, життєві цінності населення (див. Табл.6.4.2, Табл.6.4.3).

Таблиця 6.4.2

Соціально-економічні наслідки глобалізації для країн-лідерів

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
<p>- збільшення вигод від відкритості світовому ринку, сприятливої для розвитку національних економік, використання переваг міжнародного поділу праці як чинника економічного зростання;</p>	<p>- неконтрольований приплив дешевої некваліфікованої робочої сили з країн периферії – число іммігрантів у промислово розвинених країнах світу нині досягло критичної межі, міграційні потоки спричиняють загострення фінансових, соціальних, політичних та інших проблем у країнах-лідерах;</p>

Продовження Табл. 6.4.2

<p>- зростання обсягів зовнішньої торгівлі і вигод від неї – національні корпорації промислово розвинених країн володіють сучасними технологіями та ефективним менеджментом, які у сполученні з глобальною лібералізацією міжнародної торгівлі сприяють розширенню ринків збуту, зростанню обсягів зовнішньої торгівлі і надходжень від неї;</p>	<p>- зменшення податкових надходжень – ТНК, активно використовуючи офшорні зони, цілком легально мінімізують рівень оподаткування в країнах базування, акумулюючи фінансові ресурси в податкових гаванях і, тим самим, зменшуючи податкові надходження до бюджетів країн базування;</p>
<p>- експансія національного капіталу на закордонні ринки – ринки капіталу розвинених країн здебільшого характеризуються надлишком капіталу та низькою дохідністю його використання, у менш розвинених країнах спостерігається дефіцит капіталу та відповідно висока його дохідність; лібералізація інвестиційних режимів, що супроводжує процеси глобалізації, дозволяє національному капіталу промислово розвинених країн розширити сфери діяльності за рахунок країн периферії й підвищити ефективність його використання;</p>	<p>- зменшення рівня керованості фінансового сектора – високий рівень ліквідності та прозорості фінансових ринків сприяє швидким міждержавним переливам капіталу під впливом спекулятивних очікувань, що негативно позначається на фінансових системах країн;</p>

Продовження Табл. 6.4.2

<p>- доступ до ресурсів інших країн – лібералізація ринків ресурсів, що супроводжує процеси глобалізації, дозволяє ТНК промислово розвинених країн отримати доступ до більш дешевих та більш дефіцитних ресурсів (природних, людських, науково-технічних та ін.), що створює економічні передумови для підвищення їх конкурентоспроможності та подальшої експансії.</p>	<p>- поширення міжнародного тероризму, транснаціональної злочинності, для яких відкритість ринків та інтенсифікація міграційних процесів створюють сприятливіші умови.</p>
---	--

Джерело: укладено авторами

Таблиця 6.4.3

Соціально-економічні наслідки глобалізації
для країн-аутсайдерів

Негативні наслідки	Позитивні наслідки
<p>- розширення ринків збуту для національних виробників – хоча національні виробники країн периферії є переважно експортерами сировинних ресурсів та напівфабрикатів, збільшення ринків збуту дозволяє збільшити їх доходи і доходи державних бюджетів;</p>	<p>- банкрутство окремих виробників і навіть галузей економіки внаслідок їх низької міжнародної конкурентоспроможності, що супроводжується зростанням рівня безробіття, зниженням рівня життя та зростанням соціальної напруги;</p>

<p>- залучення іноземних інвестицій, підвищення мобільності капіталу у глобальній економіці сприяє залученню прямих іноземних інвестицій, внаслідок яких зростають можливості для збільшення національних виробничих потужностей, кількості робочих місць, податкових надходжень, вирішення соціальних проблем;</p> <p>- долучення до новітніх технологій, які супроводжують приплив прямих іноземних інвестицій, діяльність ТНК у приймаючих країнах;</p> <p>- доступ до дефіцитних ресурсів з інших країн – глобалізація сприяє більш рівномірному розподілу ресурсів в межах світового господарства, відтак кращому забезпеченню країн дефіцитними ресурсами та капітальними товарами за рахунок їх імпорту;</p> <p>- зростання конкуренції, що спонукає національних виробників до підвищення ефективності виробництва, покращення якості товарів і</p>	<p>- втрати через вилучення ресурсів;</p> <p>- в результаті використання механізмів трансфертного ціноутворення ТНК вилучають з приймаючих країн природні, інтелектуальні та фінансові ресурси за заниженими цінами;</p> <p>- закріплення нераціональної, переважно сировинної, спеціалізації у міжнародному обміні, що гальмує поступ країн в руслі загальносвітових тенденцій постіндустріального розвитку;</p> <p>- високий рівень залежності від зовнішньоекономічної кон'юнктури, що обумовлює зниження впливу урядової політики на стан економіки;</p> <p>- високий рівень вразливості від зовнішніх впливів – економіки менш розвинених країн в більшій мірі потерпають від наслідків світових фінансово-економічних криз через нерозвиненість багатьох ринків, незначну диверсифікацію виробництва, низький його технологічний рівень та ін.;</p> <p>- нівелювання національних звичаїв та традицій – в умовах глобального інформаційного простору починають домінувати мова, культура, шоу-бізнес, кінематограф країн-лідерів, в</p>
---	---

<p>послуг, розширення асортименту, зниження цін.</p>	<p>результаті нації країн периферії поступово втрачають свою культурну та національну самобутність.</p>
--	---

Джерело: укладено авторами

Експерти з МВФ стверджують, що емпіричні дослідження впливу міжнародної фінансової інтеграції на макроекономічну стабільність показують різні результати. Їхнє власне дослідження «*Reaping the Benefits of Financial Globalization*» виявляє, що в країнах з відносно сильними інституціями, добре розвиненими фінансовими системами та обережною макроекономічною політикою більший рівень фінансової інтеграції не був пов'язаний із значно більшою макроекономічною волатильністю, тоді як у країнах без названих умов волатильність посилювалася зі збільшенням рівня відкритості. Так само, в межах вибірки фінансово відкритих країн, частота виникнення криз була нижчою у тих країнах, які були відносно відкритими для міжнародної торгівлі, мали сильні інституції, розумну політику і добре розвинені фінансові сектори.

6.5. Вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних та регіональних тенденцій розвитку (за підходом експертів RAND Europe)

Експерти RAND Europe [253] проаналізували вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних та регіональних тенденцій розвитку, що формують загрози

економічній безпеці та економічній стійкості. Вони підтвердили висловлену ними базову гіпотезу про те, що здатність національного уряду реагувати на сукупність ендогенних та екзогенних факторів визначає здатність проводити політику, що сприяє економічній безпеці. Вектори ризику включають:

- (1) структуру власності;
- (2) кібербезпеку;
- (3) залежність від природних ресурсів;
- (4) залежність від постачальників;
- (5) втручання уряду;
- (6) корупцію та тіньову економіку;
- (7) соціально-економічну нерівність.

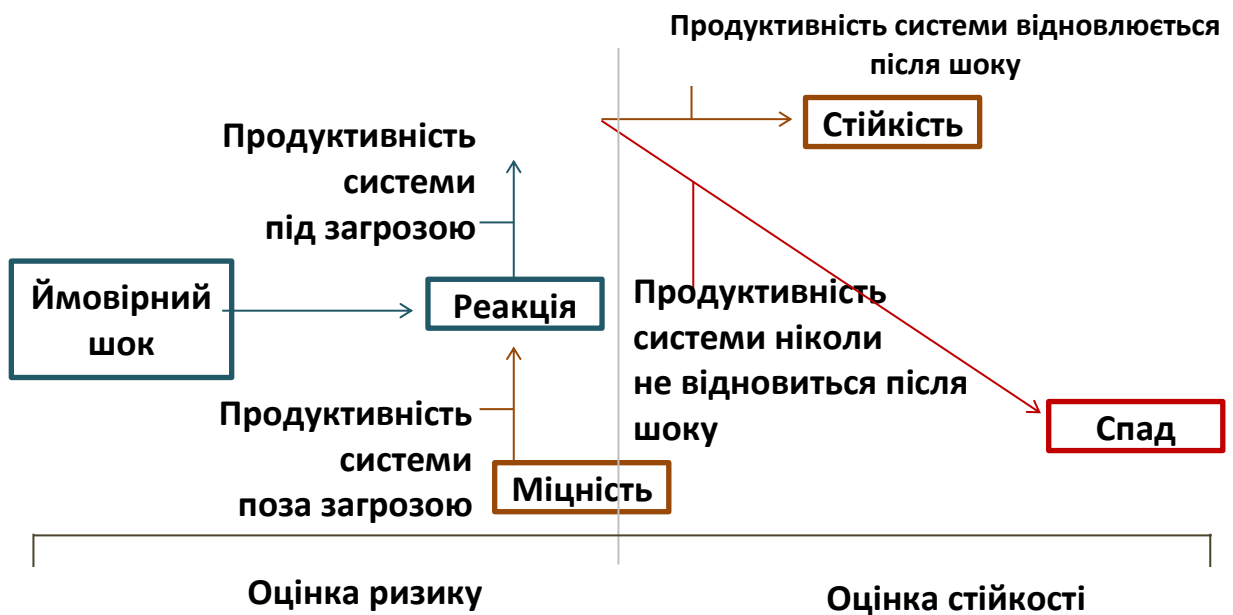


Рис. 6.5.1. Стійкість економічної системи з позицій загострення ризиків

Джерело: [333]

Альтернативний підхід Єврокомісії [190] передбачає врахування ризиків економічній стійкості за чотирма

напрямами:

- (1) ризики для стійкості ланцюжків постачання, включаючи енергетичну безпеку;
- (2) ризики фізичної критичної інфраструктури та кібербезпеки;
- (3) ризики, пов'язані з технологічною безпекою та відтоком технологій й технологічних виробництв;
- (4) ризики перетворення економічної залежності на інструмент економічного примусу (див. Рис. 6.5.1).

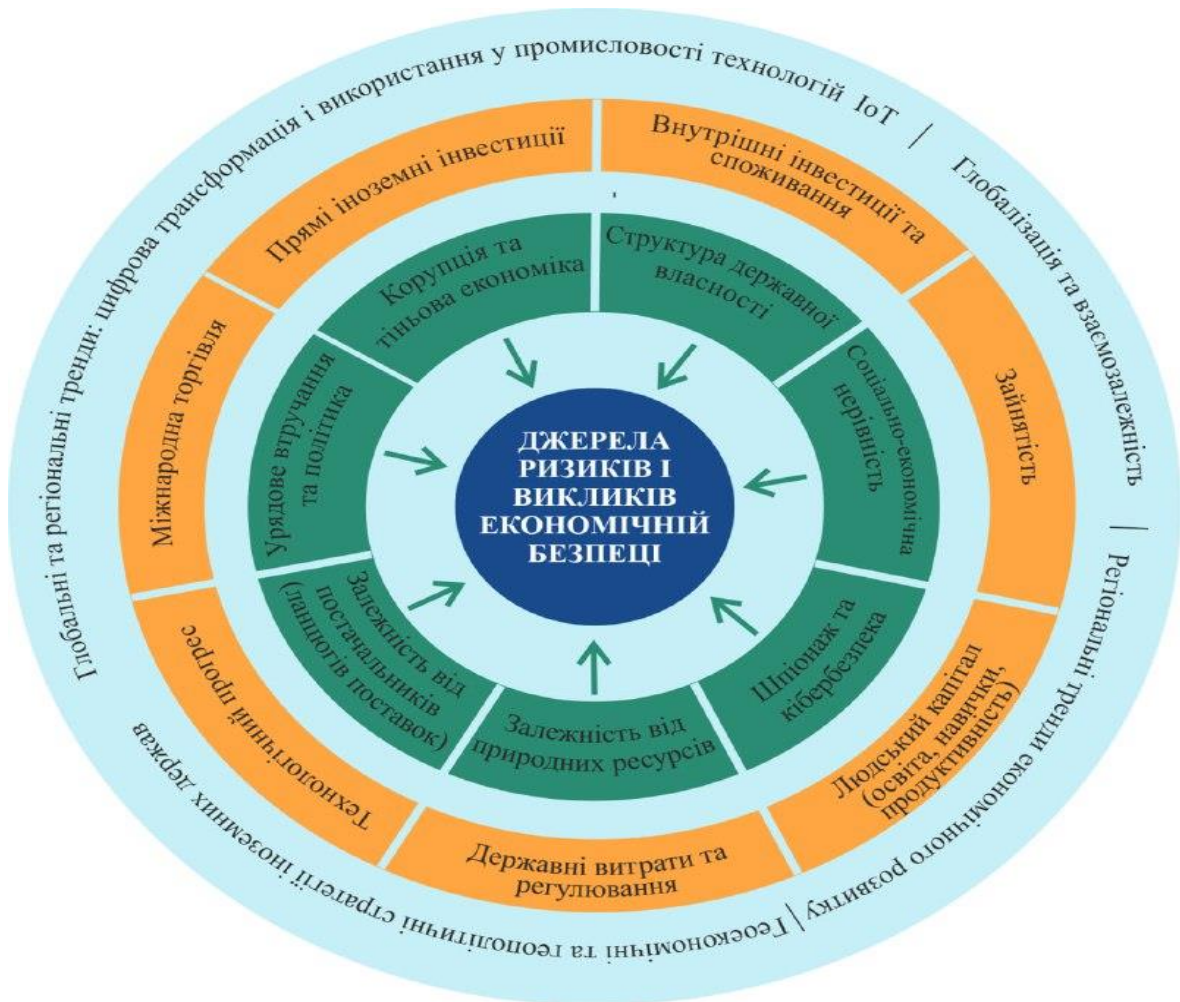


Рис. 6.5.2 Джерела ризиків і викликів економічній безпеці
Джерело: [190]

Експерти RAND Europe на замовлення уряду Нідерландів

розробили аналітичну схему (див. Рис. 6.5.2), в якій візуалізовано вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних та регіональних тенденцій розвитку, що формують загрози економічній безпеці.

Здатність національного уряду реагувати на сукупність ендогенних та екзогенних факторів визначатиме здатність проводити політику, що сприяє економічній безпеці.

Ступінь, в якій кожен ризик впливає на макроекономічне середовище тієї чи іншої країни, природно, залежатиме від моделі управління (наприклад, демократія чи автократія), регуляторного середовища, структури державної власності, ступеня економічної відкритості (див. Табл. 6.5.1).

До макроекономічних змінних, які визначають стан економічної безпеки, зараховують:

- (1) внутрішні реальні та фінансові інвестиції;
- (2) споживання товарів та послуг економічними агентами для задоволення своїх потреб;
- (3) зайнятість (в тому числі, враховуючи самозайнятих);
- (4) ПІІ (придбання резидентами (фізичними чи юридичними особами) реальних активів за кордоном);
- (5) державні витрати (в тому числі, трансфертні виплати пенсіонерам, безробітним, витрати на субсидії, виплати відсотків за боргами);
- (6) якість людського капіталу та продуктивність праці;
- (7) доступність освіти, професійної підготовки;
- (8) технологічна готовність;
- (9) інноваційна готовність.

Таблиця 6.5.1

Сфери загострення ризиків та загроз економічній безпеці

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

Джерело: укладено авторами

6.6. Взаємозв'язок економічної безпеки та соціально-економічного розвитку

Одномірне розуміння взаємозв'язку (економічної) безпеки та (соціально-економічного) розвитку неможливе: існує не зв'язок, а безліч різних зв'язків із різними наслідками.

Взаємозв'язок безпеки та розвитку існує у вигляді шести наративів:

- (1) розвиток/безпека як сучасний наратив;
- (2) поглиблення та гуманізація розвитку/безпеки;
- (3) розвиток/безпека як неможливість;
- (4) построзвиток/безпека;
- (5) розвиток/безпека як метод управління;
- (6) розвиток/безпека як глобалізований підхід.

Можна консолідувати поняття «ризик», «вразливість», «стійкість», «економічна безпека» та встановити місце соціального розвитку у сприянні спроможності країни реагувати на зовнішні шоки (див. Рис. 6.6.1).

Кожен наратив визначає унікальний підхід до пріоритизації соціально-економічного розвитку чи безпеки, але поєднує їх те, що безпека і розвиток розглядаються як взаємопідсилюючі один одне: взаємність перестає існувати, коли не відбувається розвиток та/або не гарантується безпека. Економічне зростання та демократизація тут постають умовами для розвитку, які можуть виникнути лише в тому випадку, якщо державі вдається здійснювати контроль за кордонами і забезпечувати легітимність.



Рис. 6.6.1 Ризики і загрози економічній безпеці

Джерело: розроблено авторами

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

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

Соціально-економічний аспект стійкості (англ. resilience) в нормативних актах ЄС визначається як «здатність долати економічні потрясіння та досягати довгострокових структурних змін на засадах інклюзивності та справедливості» і містить три підкатегорії:

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

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, стратегія, циклічність розвитку, економічна безпека, соціально-економічна безпека, соціальний розвиток, економічний розвиток, інтереси, зовнішні загрози, загрози безпеки, внутрішні загрози, зовнішні загрози, фінансова глобалізація, фінансова інтеграція, форсайт-аналіз геополітичні ризики

Контрольні запитання

Наведіть ключові положення теорії соціально-економічної безпеки.

Якими є першочергові проблеми забезпечення економічної безпеки?

Наведіть класифікацію загроз економічній безпеці держави

На чому базується аналіз економічної безпеки?

Перерахуйте позитивні наслідки фінансової глобалізації.

Охарактеризуйте негативні наслідки фінансової глобалізації.

Проаналізуйте емпіричні дослідження впливу міжнародної фінансової інтеграції на макроекономічну стабільність та прокоментуйте їхні результати.

Оцініть вплив ризиків на національну та глобальну економіку під тиском глобальних та регіональних тенденцій розвитку.

Перерахуйте вектори ризику на національну економіку.

В чому полягає сутність економічної стійкості?

Порівняйте підхід експертів RAND Europe і підхід Єврокомісії

до врахування ризиків економічної стійкості.

Прокоментуйте ризики перетворення економічної залежності на інструмент економічного примусу.

Перерахуйте макроекономічні змінні, які визначають стан економічної безпеки.

Обґрунтуйте, чому неможливе одномірне розуміння взаємозв'язку (економічної) безпеки та (соціально-економічного) розвитку неможливе?

Які наративи описують взаємозв'язок безпеки та розвитку?

Як вимірюється соціальний розвиток?

Охарактеризуйте соціально-економічний аспект стійкості.

Прокоментуйте спроможність форсайт-аналізу в оцінці державної політики в сфері економічної безпеки.

Проаналізуйте Європейську стратегію економічної безпеки.

Перерахуйте інструменти заохочення інвестицій в економіку майбутнього.

Як заохочення інвестицій у людський капітал, у тому числі шляхом підвищення кваліфікації європейської робочої сили, впливає на економічний розвиток?

Як експортний контроль впливає на економічний розвиток?

Яка роль ПІІ в досягненні економічного розвитку?

Як в Європейській стратегії економічної безпеки оцінюється ефективність інструментарію ЄС в протидії новим ризикам у сфері експорту чи зовнішніх інвестицій в ключових технологіях подвійного призначення?

В чому полягає специфіка проведення форсайт-аналізу геополітичних ризиків у контексті оцінки ризиків безпеці і якості політики?

Як характеризується геополітичний ризик за підходом експертів Центру дослідження глобального майбутнього Фредеріка Парді?

Які фактори ризику включають в себе кліматичний та екологічний ризику?

Які характерні ознаки цифрової революції Ви знаєте?

Які є інструменти реалізації цифрової революції?

Що таке Індустрія 4.0? Чому це поняття викликає суперечки?

В чому полягає відмінність між «оцифруванням економіки» та «цифровізацією економіки»?

Рекомендована література

1. Булатова, О. В., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2023). Цифровий розрив чи цифрова нерівність? Нові виміри глобальних асиметрій соціально-економічного розвитку в умовах техноглобалізму. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 13(25), 45–57. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-25-45-57>
2. Панченко, В., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2023). Стратегічний форсайт як інструмент протидії сучасним глобальним викликам економічній безпеці і нерівності: досвід ЄС для України у сприянні стійкості та сталості. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 4(320), 31–39. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-320-4-5>
3. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2024). Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 1(326), 350–358. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-326-55>
4. Панченко, В. Г. (2017). Виклики міжнародній торгівлі в умовах

де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі. *Економіка та держава*, 10, 28–33. Retrieved from <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5>

5. Панченко, В. Г. (2017). Економічні ефекти санкцій як інструменту зовнішньої політики в контексті досягнення національної безпеки. *Інвестиції: практика та досвід*, 19, 16–21. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/5.pdf

6. Панченко, В. Г. (2017). Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей. *Інвестиції: практика та досвід*, 16, 25–31. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf

7. Панченко, В. Г. (2017). Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів. *Інвестиції: практика та досвід*, 17, 10–16. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/17_2017/4.pdf

8. Панченко, В. Г. (2017). Замкнутий цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми. *Ефективна економіка*, 11. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144>

9. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Безпекові та інноваційні важелі економічної стратегії азійських країн: національні інструменти набуття конкурентних переваг в умовах глобальних трансформацій (на прикладі В'єтнаму та Індії). *Ефективна економіка*, 5. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.5.5>

10. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Національні особливості реалізації політики економічного патріотизму: В'єтнам та Індія у фокусі дослідження інструментів державного стимулювання розвитку, зростання і досягнення безпеки. *Ефективна економіка*, 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.12>

11. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив кон'юнктури ринку рідкоземельних елементів на економічну та енергетичну безпеку держав: перспективи інституційного регулювання

ресурсного протистояння й інноваційно-технологічного потенціалу конкурентоспроможної зеленої економіки. *Ефективна економіка*, 7. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.8>

12. Резнікова, Н. (5-12.05.2021). Цінність стратегічного форсайту. Як середньострокове й довгострокове планування бюджету підвищує стійкість ЄС. *Український тиждень*, 19(703), 24–29. Retrieved from <https://m.tyzhden.ua/publication/251926>

13. Резнікова, Н., & Панченко, В. (2022). *Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку*. Київ: Аграр Медіа Груп.

14. Резнікова, Н. В., & Панченко, В. Г. (2023). *Репортажі із цивілізаційних фронтів: На передовій міжнародної економічної політики*. Київ: Аграр Медіа Груп.

15. Резнікова, Н. В., Булатова, О. В., & Іващенко, О. А. (2023). Колізії конкуренції на діджиталізованих ринках в умовах техноглобалізму: ризики інноваційного та інформаційно-цифрового неопротекціонізму для міжнародного бізнесу та електронної комерції. *Інвестиції: практика та досвід*, 13, 13–21. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.13.13>

16. Резнікова, Н. В., Булатова, О. В., Шлапак, А. В., & Іващенко, О. А. (2023). Інновації як драйвер цифрової трансформації світової економіки в умовах техноглобалізму: вплив нових бізнес-моделей на розвиток міжнародної торгівлі товарами і послугами. *Інвестиції: практика та досвід*, 12, 5–12. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.12.5>

17. Шнирков, О. (2020). Ідентифікація ризиків розвитку міжнародних економічних відносин. Retrieved from http://journals.iir.edu.ua/index.php/ec_n/article/view/4037

18. Шнирков, О., & Чугаєв, О. (2022). Концептуальні засади дослідження глобальної економічної стійкості. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*, 1(55), 54–59.

19. Osaulenko, O., Yatsenko, O., Reznikova, N., & Rusak, D. (2020). The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: Challenges to international economic security and

competitiveness. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 2(33), 492–499. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.207214>

20. Panchenko, V. G., & Pinchuk, Y. V. (2024). Current trends in the regulation of international trade in the conditions of excessive conflict of geoeconomic interests. *Серія: Економіка*, 27, 5–14. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2024-14-27-5-14>

21. Bohl, D. K., Hanna, T. L., Mapes, B. R., et al. (2017). *Understanding and forecasting geopolitical risk and benefits* Retrieved from <https://korbel.du.edu/sites/default/files/2022-02/GeoPolRiskRefReport2017.pdf>

**РОЗДІЛ 7.
НОВІТНІ
ОЗНАКИ
СЕРЕДОВИЩА
ФОРМУВАННЯ
МІЖНАРОДНИХ
СТРАТЕГІЙ
ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ**

Володимир

Панченко

(7.3, 7.4, 7.5)

Наталія

Резнікова

(7.1, 7.2)

*7.1. Теоретичне підґрунтя
конфліктогенності міжнародного
економічного середовища*

*7.2. Ознаки фрагментації світової
економіки в постпандемійний період*

*7.3. Ресурсний націоналізм в
стратегії економічного домінування*

*7.4. Декаплінг як нова форма
реалізації міжнародної економічної
політики США і КНР*

*7.5. Сучасна інтерпретація
концепції перевиробництва в
американській політиці в умовах
технологічного суперництва*

Практикум

7.1. Теоретичне підґрунтя конфліктогенності міжнародного економічного середовища

Теорія реалізму підкреслює конфліктну за своєю суттю природу політики. Коли в 1980-х роках на авансцені з'явилася теорія, названа неореалізмом, що асоціюється з двома вченими, К. Вальцем і Р. Гілпіном, в науковому середовищі були очікування, що реалізм тепер досяг нової стадії зрілості, на якій запропоновано авторитетне розуміння одного з її основних об'єктів — війни. Суворість неореалістичного розуміння війни мала впливати з його опори на теоретичну модель економіки: К. Вальц використовував макроекономіку (теорію олігополії), Р. Гілпін покладався на мікроекономіку (максимізація граничної корисності). Отже, такий методологічний підхід визначив два бачення війни: *політекономічна версія реалізму, представлена Р. Гілпіном, описує війну зовсім інакше і певною мірою протилежно неореалізму К. Вальца.*

Теорії міжнародних відносин, побудовані на засадах конструктивізму, наголошували на важливості «уявних» мотивів у теорії раціонального вибору. Згідно з поглядами неоліберального інституціоналізму, ідеї можна розглядати як «принципові поняття» або «причинно-наслідкові зв'язки». Вони слугують такими собі «дороговказами», які допомагають обрати правильний напрямок, що найкраще відповідає нормативним засадам.

Прихильники теорії гегемоністичної стабільності також заклали в основу своєї теорії конструктивістські ідеї.

Дж. Ікенберрі підтримував ліберальний варіант теорії гегемоністичної стабільності — відомої як теорія лідерства, яка вивчає природу посадової гегемонії. Автор ставить під сумнів розуміння домінуючого порядку як такого, що побудований виключно на використанні матеріальних ресурсів (військова міць, контроль над природними ресурсами, ринками, капіталом; конкурентні економічні та технологічні переваги) та стверджує, що гегемон прагне включити власні норми та цінності як ключову підставу для співпраці. Зосереджуючись на престижі та моральному лідерстві, гегемон має на меті утримати свої лідерські позиції. Теорія гегемоністичної стабільності ґрунтувалася на якісних підходах, тоді як теорія переходу влади ґрунтувалася на статистичному аналізі. З часом ці два підходи солідаризувались на однакових принципах, проблемах і розумінні міжнародної політики. І це зближення відбулося, незважаючи на те, що теорія гегемоністичної стабільності була складовою теорій реалізму, тоді як теорія переходу влади визнавалась як опозиційна останній.

Більшість реалістів після завершення холодної війни прийняли теорію структурного реалізму К. Вальца як основу розуміння світової політики. Структурний реалізм розглядає баланс сил, а не гегемоністську перевагу, як «природну» рівновагу міжнародної політики. Він передбачає, що спроби встановити або зберегти гегемонію зазнають невдачі перед врівноважуючим тиском. З часом накопичились й інші розбіжності між теоретичними припущеннями моделей та емпіричними спостереженнями. Конструктивісти ставили під сумнів зв'язок між домінуючими силами та конкретними

результатами, такими як встановлення тих чи інших режимів відкритої торгівлі. І ряд теоретиків кинули виклик внутрішній логіці теорії, яка передбачала, що держави-гегемони забезпечуватимуть міжнародний порядок, а також те, що забезпечення цього міжнародного порядку зрештою підірве їхнє домінуюче становище.

Реалісти стверджують, що відкриті міжнародні порядки створюються та підтримуються концентрацією влади в одній державі. Держави-гегемони встановлюють та забезпечують дотримання правил, забезпечують міжнародну валютно-фінансову співпрацю, заохочують міжнародну торгівлю та використовують стимули, щоб спонукати інші держави залишатися відкритими.

Теоретики гегемоністської стабільності стверджують, що економічна відкритість у ХІХ столітті стала можливою завдяки британській гегемонії і що, коли британська міць пішла на спад у перші десятиліття ХХ століття, відкрита торгова система зруйнувалась [324]. Після Другої світової війни США, які тоді перебували на піку своєї відносної могутності, очолили процес створення західних ліберальних економічних інститутів, тим самим, каталізуючи нову епоху економічної відкритості та високих темпів зростання.

Теоретики гегемоністської стабільності стверджують, що у разі економічного занепаду, Сполучені Штати Америки загрожують підірвати ці домовленості. Інший аргумент реалістів полягає у тому, що вільна торгівля стала результатом біполярності та стратегічного альянсу країн Заходу. З цих позицій, союзні держави не такі чутливі до відносних змін в

економічному прогресі, які можуть виникнути внаслідок вільної торгівлі. Так само теоретики-реалісти стверджують, що військові союзники розглядають відносні вигоди одне одного як збільшення спільної сили альянсу.

Із занепадом біполярності та зменшенням важливості стратегічних альянсів після холодної війни теорії реалізму пророкують нові виклики усталеному порядку вільної торгівлі і зменшення привабливості концепту «відкритості». Зокрема, аргументація прибічників теорій «вбудованого лібералізму» полягає у тому, що ліберальні держави у ХХ столітті взяли на себе зобов'язання щодо досягнення амбітних цілей соціального добробуту та економічної стабільності, що, у свою чергу, вимагає від них проведення зовнішньої економічної політики, яка підтримує сприятливе міжнародне економічне середовище для реалізації цієї мети. Відтак погіршення соціально-економічного розвитку і зменшення можливостей для реалізації ідей, закладених у режими «держав загального добробуту» (висока зайнятість; високе соціальне забезпечення), свідчатиме про кризу ліберального економічного порядку, а відтак визначатиме запит на протекціонізм та фрагментацію світової економіки.

Е. Моравчик [236] сформулював «ліберальну теорію міжнародних відносин», що розглядає фізичних осіб або групу таких осіб центральним гравцем на світовій політичній арені, і які, на його думку, є аналітично вищими за принципи реалізму та неоліберального інституціоналізму. Уряд є однією з підсистем держави: урядовці визначають інтереси держави як такі, що впливають на внутрішніх недержавних учасників та цілеспрямовано чинять вплив на світову політику.

Представницькі органи та внутрішні органи відображають інтереси фізичних осіб та соціальних груп у державній політиці. Як наслідок, держава в особі уряду не діє незалежно, а співпрацює з цілою низкою стейкхолдерів, що мають взаємозалежні та частково суперечливі інтереси. Держави обмежені інтересами інших країн у прагненні задовольнити свої внутрішні потреби.

В той час як неореалістичні та неоліберальні інституційні теорії пояснюють виникнення міжнародного режиму в контексті проблеми розподілу сил чи зменшення трансакційних витрат, ліберальна теорія міжнародних відносин наголошує на важливості «соціальної інтегрованості» режиму; міжнародні режими створюються за умови встановлення не занадто високих витрат на регулювання, що загрожують внутрішній соціальній згуртованості.

7.2. Ознаки фрагментації світової економіки в постпандемійний період

Експерти Барометру всесвітнього економічного форуму відзначають, що, починаючи з 2020 року, глобальне співробітництво скоротилось на 2%, тоді як період з 2012 року до пандемії ознаменувався активізацією кооперації за чотирма з п'яти основних напрямків (винятком були питання миру та безпеки), де сфера інновацій та технологій демонструвала зростання у 30% [330] (див. Рис.7.2.1).



Рис. 7.2.1. Стовпи глобальної співпраці за підходом ВЕФ
 Джерело: [330]

Одним з додаткових наслідків «політики стримування» у різних країнах, що має зворотні та негативні наслідки для світової економіки є фрагментація світової торгівлі, яка виражається у зростанні торговельних бар'єрів та підвищенні невизначеності торговельної політики, та може призвести до значного зменшення світового виробництва у довгостроковій перспективі. Особливо країни з низьким рівнем доходу ймовірно зазнають більшого негативного впливу.

Оцінки наслідків фрагментації світової економіки можуть

відрізнятися, але, як зазначає Г. Гопінат, зміцнення обмежень у міжнародній торгівлі може призвести до зменшення світового виробництва на 7% у довгостроковій перспективі, що приблизно дорівнює 7,4 трлн дол. у поточних цінах, що еквівалентно сукупному розміру економік Франції та Німеччини і втричі перевищує річний обсяг виробництва країн Африки на південь від Сахари (див. Рис. 7.2.2).

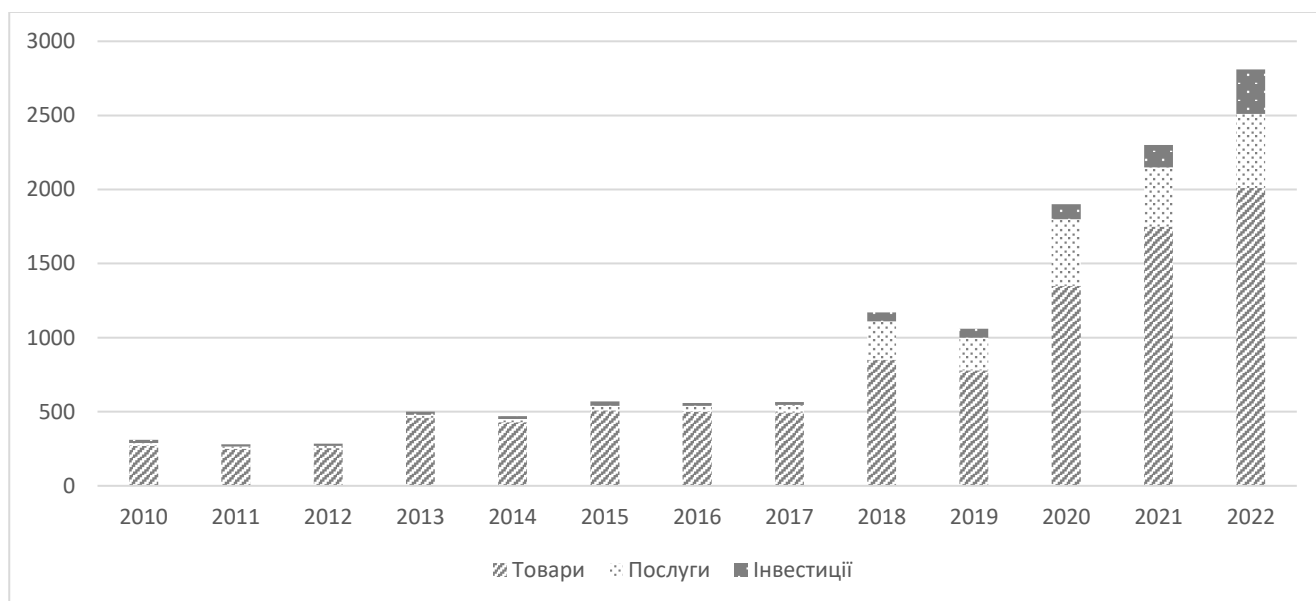


Рис. 7.2.2 Кількість торговельних обмежень, що запроваджуються щорічно у світі

Джерело: [210]

Інші форми фрагментації, такі як **технологічне розмежування, порушення потоків капіталу та міграційні обмеження**, також призведуть до зростання витрат. Глобальні потоки товарів і капіталу вирівнялися після світової фінансової кризи. Дослідження МВФ показують, що геополітичні чинники дедалі більше впливають як на прямі іноземні інвестиції, так і на потоки портфельних інвестицій.

В одному з аналітичних досліджень МВФ зазначалося, що

компанії все частіше вдаються до стратегії «решорингу» («reshoring») та «френдшорингу» («friend-shoring»). Після торгової війни між США та Китаєм у 2018 році згадка цих термінів у звітах про прибутки БНП збільшилася щонайменше у шість разів. У зазначеному дослідженні експертів МВФ проведено аналіз багатовимірного індексу вразливості до переміщення ПШ, і зроблено висновок, що в середньому країни з ринками, що формуються, і країни, що розвиваються, більш вразливі до такого переміщення, ніж країни з розвинутою економікою. Здебільшого це пов'язано із залежністю країн з ринком, що формується, і країн, що розвиваються, від ПШ з країн, з якими вони відносно не пов'язані геополітично. Декілька великих ринків, що розвиваються, в різних регіонах демонструють високу вразливість до переміщення ПШ, що вказує на те, що сценарій фрагментації є ризиком не тільки для декількох країн. Подальше скорочення ПШ та зміна їхнього географічного розподілу, ймовірно, матиме серйозний негативний вплив на країни, що приймають, через зниження накопичення капіталу та розвитку технологій.

Якщо зробити розбивку по ПШ у підприємства спеціального призначення (компанії-прокладки) і по ПШ у підприємства, які такими не є, можна побачити схожу картину, де потоки ПШ визначає далеко не лише вартість робочої сили. Традиційні підходи до пояснення руху потоків капіталу засвідчують, що ПШ призначені для довгострокової перспективи, тоді як потоки цінних паперів та інші потоки можуть бути більш волатильними. Однак, як вважають О. Бланшар і Ж. Акален [247], значна частина виміряних ПШ може бути потоками, що

входять і виходять з країни на шляху до кінцевого пункту призначення, що пояснюється феноменом підприємств спеціального призначення (англ. «special purpose entities», ПСП). ПСП — це юридичні особи, створені для отримання конкретних переваг від економіки, що приймає, в якій у них практично немає зайнятості, фізичної присутності чи виробництва. Зазвичай вони створюються для отримання вигоди від низьких податків, але можуть бути створені і з інших причин, таких як легкий доступ до ринків капіталу, фінансових послуг та кваліфікованої робочої сили. Оскільки ці фінансові потоки практично не впливають на економіку, вони можуть спотворити справжню картину економічної діяльності, представлену цифрами ПШ. Безпосередній вимір потоків від ПСП допомагає вирішити цю проблему (див. Рис. 7.2.3).

Деякі з найбільших у світі одержувачів ПШ мають великі фінансові запаси, у тому числі ті, що спрямовуються через ПСП. Передбачувано, що у зв'язку з новою глобальною угодою про корпоративний податок найближчим часом можуть бути зафіксовані зміни в динаміці ПШ, які будуть продиктовані змінами регуляторних режимів.

Ніашоринг передбачає таку політику побудови глобальних ланцюгів вартості і участі в них, яка передбачає генерування доданої вартості з країн, територіально або інституційно близьких (регіональний ніашоринг в ЄС, зокрема).

Феномен фаршерінгу (англ. “farsharing”) асоціюється із залежністю від зовнішніх ринків як споживачів доданої вартості, виробленої в країні-експортері, що частково може бути продиктовано скороченням попиту на продукцію в країні її

виробництва. Окреслене свідчить, що ефект від реалізації політики френдшорингу може бути елімінований ефектом фаршерінгу.

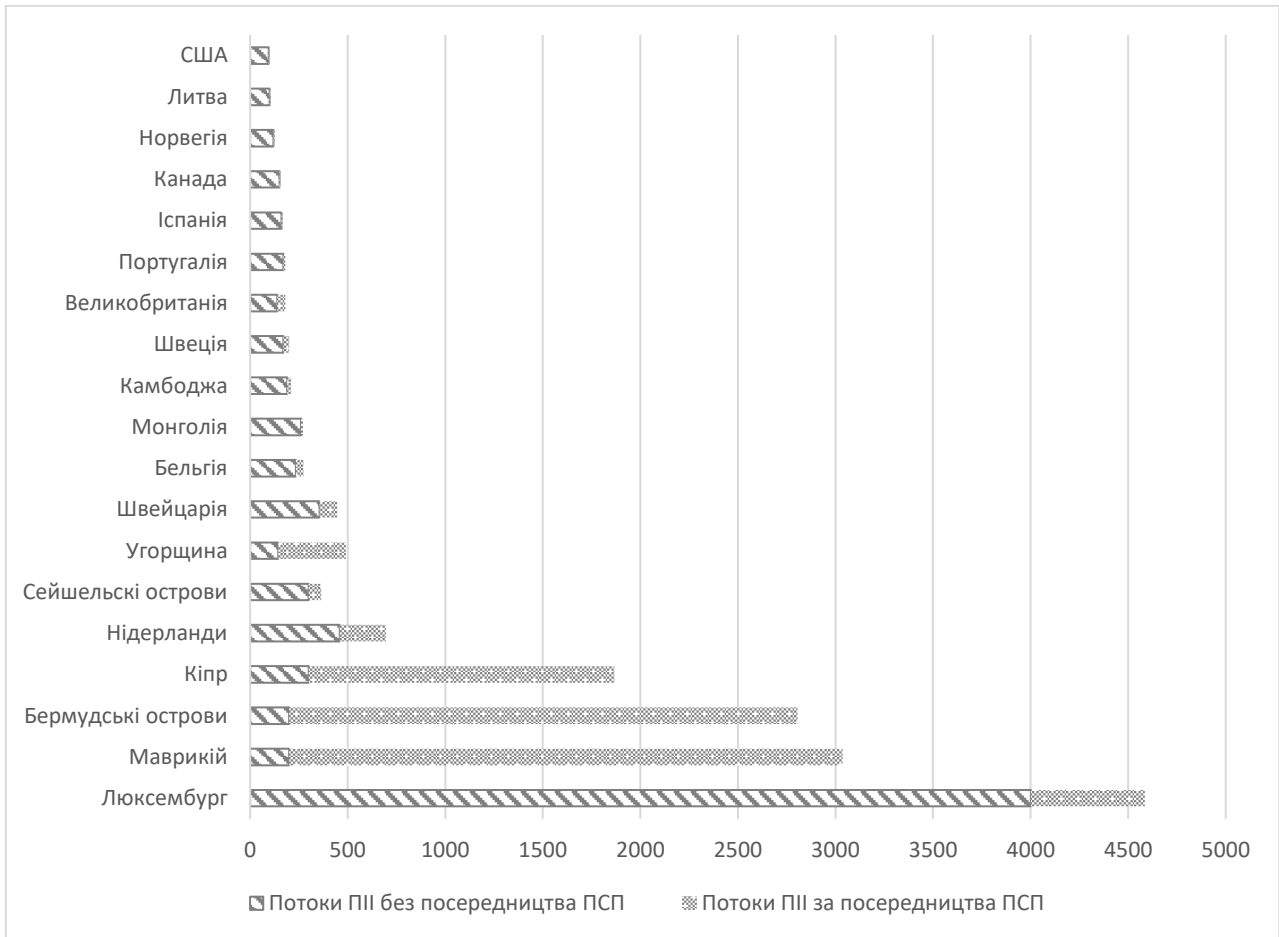


Рис. 7.2.3 Динаміка ПІІ за посередництва підприємств спеціального призначення в 2020 році (у % ВВП)

Джерело: [209]

7.3. Ресурсний націоналізм в стратегії економічного домінування

«Я — економічний націоналіст. Для мене країна стоїть перед економікою, а економіка існує для народу. Я вірю у вільні ринки, але я не поклоняюся їм. У правильній ієрархії речей саме ринок повинен працювати на людину, і ніяк інакше».

Американський консерватор Патрік Б'юкенен

Протекціонізм, як правило, реалізується через використання інструментів торговельної політики (що охоплюють торгівлю як товарами, так і послугами) для захисту національних виробників або підприємств від конкуренції. Так, якщо за політики протекціонізму акцент роблять на захисті національних підприємств, то за економічного націоналізму — народу.

Відмінність може бути проілюстрована введенням поняття «економічна безпека». Так, наприклад, необхідність дотримання продовольчої безпеки може ставити під загрозу інтереси національних виробників, але абсолютизувати інтереси народу (як заборона на експорт яловичини в Аргентині у 2006 році; в'єтнамські, індійські, єгипетські та камбоджійські обмеження на експорт рису, пов'язані зі швидким зростанням цін на продовольство). Іншими словами, деякі види ресурсного націоналізму є протекціонізмом, але не весь протекціонізм у секторі природних ресурсів є відбиттям ресурсного націоналізму.

Можна виокремити щонайменше п'ять типів ресурсного націоналізму:

1. Ресурсний націоналізм країни-виробника сировинного ресурсу

Серед прикладів — введення податку на непередбачуваний дохід у Великій Британії щодо газу та нафти Північного моря; консервація газу Західною Австралією для внутрішнього споживання як економічно ефективний спосіб задоволення внутрішніх проблем енергетичної безпеки. У випадку з Британією збільшення внеску енергокомпаній у фінансування заходів щодо підвищення ефективності програм з енергоощадження для населення — приклад зіставності ресурсного націоналізму та цілей сталого розвитку. Водночас справедливе те спостереження, що будь-яке наближення до реалізації цілей сталого розвитку в країні — виробникові сировинного ресурсу суперечитиме їхній реалізації в країні-споживачеві в разі, якщо призводитиме до суттєвого здорожчання вартості сировини й відповідно продукції з високим її вмістом.

2. Ресурсний націоналізм країни-споживача сировинного ресурсу

У країнах, які споживають природні ресурси, може простежуватися «ресурсний націоналізм країни-споживача» за умови, що вони вдаються до рішучих заходів для підтримання безпеки постачань споживачам, підкріплених чи то нормативними, чи то іншими пропагандистськими чи політичними засобами. Тож ресурсна конкуренція серед країн-споживачів є «зворотним боком ресурсного націоналізму». У

крайніх випадках ресурсний націоналізм країни-споживача може безпосередньо привести до збройного конфлікту. Тому цей тип ресурсного націоналізму слабко пов'язаний із реалізацією цілей сталого розвитку. Зокрема, зростання цін на продовольчі товари внаслідок збільшення площі земельних угідь під виробництво біопалива спровокувало хвилі протестів серед споживачів, що також можна класифікувати як прояв ресурсного націоналізму країн-споживачів. З іншого боку, сплеск інтересу до ролі біопалива в загальному енергобалансі та швидке розширення обсягу інвестицій у цей сектор також пов'язані з «націоналістичною» пропагандою з боку країн-споживачів, стурбованих проблемою енергетичної безпеки. Так, національні інтереси визначають оцінювання тих чи інших дій, інтерпретованих як «ресурсний націоналізм».

3. Ресурсний націоналізм країни, що прагне отримати контроль над сировинним ресурсом внаслідок наявних технологічних та фінансових асиметрій розвитку

Країни походження транснаціональних корпорацій, що постраждали від ресурсного націоналізму за кордоном, продовжують лобіювати економічні інтереси останніх. Такі, здавалося б, комерційні інтереси стали прямим інтересом країни походження, враховуючи той факт, що транснаціональні корпорації частково контролюють держави. Стратегічним інтересом є використання державних підприємств задля контролю природних ресурсів в інших країнах. Наприклад, у жовтні 2007 року Міністерство енергетики та видобувної промисловості Алжиру та державна нафтова компанія Sonatrach представили десять нових розвідувальних установок.

Згодом у Звіті «Про промисловість» міністр енергетики і видобувної промисловості цієї країни Шакіб Хеліль заявив: «Ми будемо сприяти партнерам, які дадуть нам своєю чергою доступ до запасів... Ми будемо використовувати цю можливість задля підвищення присутності Sonatrach за кордоном».

4. Ресурсний націоналізм країн-об'єктів комерційних та інвестиційних інтересів країн — засновниць суверенних фондів багатства.

У другій половині 2000-х завдяки стрімкому зростанню цін на енергоносії та продовженню зростання економік КНР та інших країн Азії багато держав сформували державні інвестиційні фонди або суверенні фонди (Sovereign Wealth Funds). Мета формування подібних фондів полягає як у стерилізації надлишкової грошової маси, яку не може поглинути економіка цих країн, так і в забезпеченні матеріальної бази для зростання добробуту населення. Відповідно інвестиційні ініціативи країн — засновниць суверенних фондів багатства можуть носити агресивно експансіоністський характер і призводити до розмивання національних ресурсів країн — об'єктів своїх комерційних інтересів. Звідси — відмінності в потенціалі реалізації цілей сталого розвитку. Зменшення проявів майнової нерівності та справедливого розподілу доходів від продажу сировинних ресурсів між поколіннями — у перших, і загострення соціального напруження — в останніх.

Фонди суверенного багатства вважають інструментом політики в боротьбі з ризиком «голландської хвороби» (за якої може відбутися скорочення виробництва та збільшення інфляції внаслідок збільшення доходів від природних ресурсів, що

здійснюють непрямий вплив на обмінні курси). У країнах із багатими запасами природних ресурсів економічна та соціальна нестабільність може призвести до швидкого прискорення витрат на національному рівні, що підживлюється експлуатацією природних ресурсів. У крайніх випадках це можна назвати «ресурсним прокляттям». Віднаходження компромісу між поточним соціально-економічним розвитком країни та потребами майбутніх поколінь повністю відповідає засадам сталого розвитку (як у випадку з нафтовим фондом Норвегії, де накопичуються доходи від природних ресурсів, призначені для довгострокових витрат, або специфічних соціальних потреб, як у випадку з фондом, заснованим у зв'язку з прокладенням трубопроводу Чад — Камерун).

Швидке зростання потреб Китаю в ресурсах, спричинене стрімким зростанням національної промисловості, також призвело до того, що підприємства країни поступово створюють більш видиму присутність у країнах, багатих на ресурси. Особливий інтерес викликало помітне зростання присутності Китаю в Африці (підкріплене, серед іншого, ініціативою «Один пояс, один шлях»). Цікавий той факт, що політика Китаю щодо Африки 2006 року висвітлює сталий розвиток у країнах, що приймають, як одну з цілей економічної взаємодії: «Уряд КНР заохочує та підтримує компетентні китайські підприємства до співпраці з африканськими країнами в різних напрямках на основі принципу взаємної вигоди та загального розвитку задля раціонального розвитку та використання своїх ресурсів, щоб допомогти цим державам перетворити свої переваги в ресурсах на конкурентоспро-

можність та досягнення сталого розвитку у своїх країнах та на континенті загалом. Тільки в нафтогазовому секторі китайські компанії, такі як Sinopec, China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) і China National Petroleum Corporation (CNPC), мають інтереси в Нігерії, Анголі, Судані, Екваторіальній Гвінеї, Габоні та Чаді. Значні інвестиції також зробили до секторів мінеральних ресурсів (наприклад, у Замбії та Демократичній Республіці Конго).

5. «Подвійний ресурсний націоналізм» із боку країн-виробників і країн-споживачів сировинного ресурсу

Такий вид ресурсного націоналізму вміщує як ресурсний націоналізм країни-споживача у вигляді використання неконкурентних методів отримання доступу до сировинних ресурсів країни-об'єкта задля доступу та контролю відповідних родовищ, так і націоналістичну захисну реакцію з боку країни, на яку націлені такі інтереси. Так, широкий розголос відбувся навколо китайських придбань у стратегічних секторах США та Казахстані. Поряд із безпосередніми націоналістичними побоюваннями занепокоєння висловили також щодо можливості того, що китайські інвестори матимуть менше поваги до прав людини та корпоративної відповідальності, ніж західні нафтові компанії. Ілюстративним є випадок, коли китайська компанія Sinopec і CNPC увійшли на ринок Судану після виходу канадської компанії Talisman Oil. Talisman піддалася тиску та була позбавлена прав на видобуток на тій підставі, що вона порушила права людини, що зрештою призвело до знецінення вартості акцій компанії.

Експерти переконані, що китайський підхід до переговорів

щодо інвестиційних угод насправді визначає успіх країни, адже він відрізняється від підходу розвинених країн Заходу та політичних умов, які вони пропонують. Китай надає Африці рівний дипломатичний статус із «повноваженнями, що превалюють» у його політичній ангажованості. Серед іншого, Пекін просуває «коаліційні інвестиційні стратегії», за яких африканські країни, які приймають, у разі успішної реалізації проєктів отримуватимуть додаткове фінансування розвитку інфраструктури. Також Піднебесна розширює допомогу задля розвитку африканським урядам навіть завдяки комерційно необґрунтованим пропозиціям, пропонуючи альтернативний механізм поєднання цілей ринкової економіки та сталого розвитку.

Китай уже розробив відмінну від інших модель ведення бізнесу задля укладення угод щодо видобутку ресурсів, у яких права на видобуток ресурсів відіграють роль інструменталізації бартера на безпосередній розвиток інфраструктури. Такі «пакетні угоди» є інструментом неопротекціоністської політики КНР. Ресурсний націоналізм країни-споживача на прикладі КНР реалізується через створення нових моделей ведення бізнесу; моделей, які за своєю суттю схиляються в бік більшої ролі представників державного сектору. Допомогати формувати умови конкурсу, які, найімовірніше, будуть наслідувані іншими, є ключовим завданням для прихильників підходу сталого розвитку.

Ресурсний націоналізм може іноді призводити до повного припинення інвестицій — результату, який, безумовно, підриває терміни досягнення цілей національного розвитку, —

але водночас не завжди є однозначно згубним для сталого розвитку. Наприклад, у грудні 2008 року алжирські чиновники вийшли з раунду перемовин щодо видобутку нафти в басейні Ahmet після того, як іноземні нафтові компанії не спромоглися висунути адаптивні пропозиції в першому раунді торгів відповідно до закону, що надає національній нафтовій компанії Sonatrach абсолютну перевагу. На національному рівні проєкти щодо природних ресурсів корисні нації загалом, адже вони забезпечують необхідні доходи й уможливають здійснення соціальних виплат або реалізацію інфраструктурних проєктів, але також можуть призвести до неприпустимо високих соціальних чи екологічних витрат на місцевому рівні або викликати серйозні зовнішні ефекти для інших країн у вигляді викидів забруднювальних речовин. Тож механізми для досягнення балансу інтересів поки що не скоординовано.

Зазвичай припускають, що використання політики ресурсного націоналізму актуалізується саме у випадку зростання цін на сировинні товари, що видобуваються в країні. Відповідно **перегляд умов раніше укладених інвестиційних угод як дієвий інструмент ресурсного націоналізму стає можливим за таких умов:**

(1) коли контракти з державами, що приймають, уклалися в період відносно низьких цін на нафту, газ і мінеральні ресурси;

(2) у випадках, коли відбулася фундаментальна переорієнтація політики країни, що приймає, щодо іноземних та приватних інвестицій;

(3) у випадках, коли нові уряди запроваджують політику

реприватизації, скасовуючи домовленості за попереднього раунду проведеної приватизації. Так, дистанціювання нового уряду від рішень попереднього – іманентна риса ресурсного націоналізму.

7.4. Декаплінг як нова форма реалізації міжнародної економічної політики США і КНР

20 травня 2020 року було оприлюднено доповідь адміністрації президента США Д. Трампа Конгресу «**Стратегічний підхід США щодо Китайської Народної Республіки**» (*United States Strategic Approach to the People's Republic of China*), що визначає довгострокові цілі політики США стосовно КНР. Офіційна мета доповіді – роз'яснення шляхів реалізації «Стратегії національної безпеки США» від 2017 р. [312] у частині, що стосується Китаю. Фактично йдеться про **офіційне оголошення політики жорсткого стримування КНР**.

Документ визначає основні виклики з боку Китаю, які шкодять національним інтересам США, зокрема, економічні виклики: політика протекціонізму, невиконання КНР зобов'язань щодо проведення економічних реформ; завдання шкоди американським компаніям і працівникам; порушення міжнародних норм; забруднення навколишнього середовища тощо.

Окремо жорсткій критиці піддана масштабна ініціатива Китаю з глобального розвитку *Ініціатива «Пояс і шлях»* [207].

Стратегічний підхід США до взаємодії з КНР базується на досягненні двох головних цілей: 1) підвищення стійкості

американських інститутів, а також 2) партнерства США з державами-союзниками для протидії викликам з боку Китаю; обмеження діяльності Китаю, яка завдає шкоди життєво важливим національним інтересам Сполучених Штатів.

Політика стримування Китаю, проголошена США, знаходить своє відображення у політиці декаплінгу [67]. Маючи різноманітні форми прояву, і при цьому не будучи жорстко регламентованою, політика декаплінгу орієнтована на (Рис. 7.4.1):

(1) переформатування ланцюгів створення вартості та ланцюгів поставок і їх насильницького руйнування не з економічних, а із політичних міркувань;

(2) ініціювання нових френдшорних та ніашорних форм міжнародної торгівлі;

(3) адаптацію агресивної промислової політики, спрямованої на підтримку експансії національних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

першочергової важливості ще за часів пандемійних рестрикцій поставок, коли анонсовані переваги вільної торгівлі обернулись недоліками залежності від обмеженої кількості постачальників, сконцентрованих в Китаї. Декаплінг було визнано занадто жорсткою політикою самими ж ініціаторами, тому згодом з'явилися альтернативні форми її реалізації – політика деріскінгу (derisking), яка однак не давала бажаних результатів по реальному відстороненню китайського бізнесу від доступу до критичних технологій, перш за все для США. Як наслідок, дискусії навколо розвитку і посилення регуляторного інструментарію політики декаплінгу розгортаються із новою потужністю (див. Рис. 7.4.2).

«Китай та США, дві найбільші економіки світу, мають глибоко взаємопов'язані економічні інтереси, а зміцнення економічного та торговельного співробітництва має велике значення для розвитку обох країн та глобального економічного зростання», – заявив у Пекіні прем'єр Держради КНР Лі Цян на зустрічі з міністром фінансів США Джанет Йеллен 28 лютого 2024 року. «Обидві країни повинні бути партнерами, а не суперниками, а застосування стратегій «декаплінгу» або «маленького двору із високим парканом» (англ. “small yard, high fence”) не відповідає фундаментальним інтересам жодної зі сторін і принесе лише величезні збитки підприємствам у двох країнах, економіці і навіть глобальному розвитку» [227].

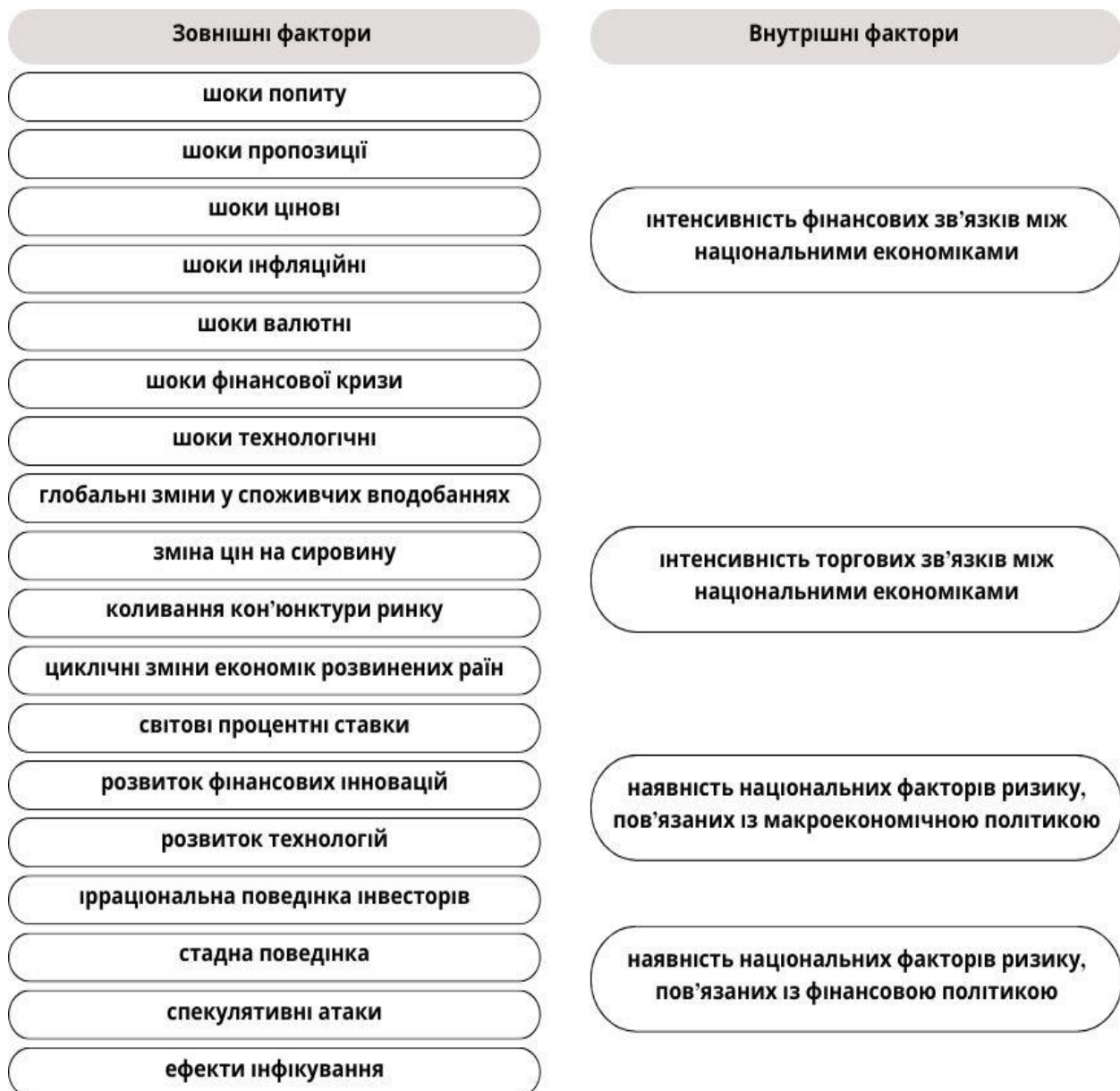


Рис. 7.4.2 Канали інфікування декаплінгу

Джерело: [67]

В умовах технологічних перегонів розглядається питання щодо обмеження використання Китаєм технологій хмарних обчислень, наданих США, а також про обмеження ввезення китайських транспортних засобів та комплектуючих до США через треті країни. Однак, корисність «високого паркану» для зупинення поширення технологій є сумнівною. Водночас, стратегія «маленького двору із високим парканом» є окремим

прикладом використання потенціалу глобальних економічних мереж для досягнення країнами своїх стратегічних цілей. Топографія мережі породжує тривалий дисбаланс сил між державами: оскільки асиметричні мережеві структури централізують владу в ключових вузлах, деякі держави можуть «використовувати взаємозалежність як зброю», щоб збирати цінну інформацію або забороняти доступ до мережі супротивникам [208].

7.5. Сучасна інтерпретація концепції перевиробництва в американській політиці в умовах технологічного суперництва

Особливе занепокоєння з боку відповідних міністерств США викликає економічна кон'юнктура високотехнологічних ринків, зокрема, тих, в яких Китаю вдалось зарекомендувати себе як конкурентоспроможний гравець: зокрема, у сфері виробництва сонячних панелей, електромобілів і літєвих батарей [248].

Наявність природних факторів виробництва, підвищення продуктивності, максимальне розкриття людського потенціалу, забезпечення інституційної підтримки, стимулювання економічної модернізації і в її рамках — забезпечення замкнутих інноваційних циклів — лише деякі із складових системної політики високотехнологічного розвитку [201]. Китай має доступ до сировини, і до великого, практично в 5 разів більшого ніж США та ЄС разом узяті, ринку кваліфікованих трудових ресурсів. Ще в 2003 році голова компанії Сіменс заявляв, що

«Китай виховує в 10 разів більше інженерів, ніж Німеччина, і через 20 років це спрацює як тригер раптової зміни, яка насправді не є раптовою – просто протягом цілого покоління буде створюватись перевага в кількості людей, які можуть розвивати нові технології» [278].

Звинувачення Китаю в тому, що його виробники досягають цінової переваги за рахунок субсидування, мають лише часткове підтвердження. Економія ресурсів усіх видів стала можливою багато в чому тому, що китайці здійснювали інвестиції концентровано на вузьких напрямках, планово, не використовуючи фондовий ринок і не розмиваючи зусилля, одночасно скорочуючи витрати виробництва на виготовлення продукції у сфері вітрової і сонячної генерації і в цілому у сфері зеленої енергії.

У своїх промовах Дж. Йеллен вдається до вживання терміну «перевиробництво», характеризуючи динамічність промислового розвитку в Китаї та завантаженість його виробничих потужностей, відзначаючи, що такий стан справ викликає все більшу стурбованість. Прикметно, що при цьому подібні категоричні оцінки не застосовуються по відношенню до Бангладеш, Філіппін та В'єтнаму, які мають надлишкове виробництво дешевої продукції легкої промисловості, постачання якої здійснюється на ринок США [231]. Іншими словами, США відходять від неоліберального дискурсу, звинувачуючи Китай у надлишку потужностей і наповненні ринку дешевими товарами [177]. Хоча, по суті, якщо характеристику «дешеві» замінити на синонім «доступні», стає очевидним, що для споживачів, які мають низькі доходи або

потрапили в пастку кризи вартості життя, альтернативи купівлі саме «дешевих» товарів не існує.

У сучасній економічній термінології концепція перевиробництва стосується опису стадії економічної кризи, одночасного порушення балансу споживання і виробництва у всьому світі. Однак у випадку «кризи як стадії бізнес-циклу» мова йде про загальне скорочення споживання. Відкритий, вільний ринок мав би підтримуватись США, оскільки у світі навіть ще не зафіксовано глобальної рецесії, вона має регіональні і тимчасові прояви. Дехто з дослідників побачив у діях США ознаки меркантилізму. Дійсно, в історії мали місце дії, наприклад, Британського уряду, який обмежував можливість іспанських підприємств постачати більш дешеву продукцію, знищуючи вовну, яку експортувала Іспанія. США у 1980-х роках змогли фактично примусити Японію припинити свій більш дешевий експорт. Японці знайшли творчий спосіб виконати вимоги США – вони обмежили експорт низькотехнологічних товарів, але при цьому збільшили експорт середньо- і високотехнологічних товарів: наприклад, замість експорту дешевих автомобілів вони експортували дорожчі автомобілі. Тоді на ринку США американські виробники змогли відновити свої позиції, і при цьому японські компанії змогли продовжувати заробляти за рахунок експансії преміальних сегментів ринку.

Проводити історичні паралелі нерепрезентативно, адже масштаби платіжних і, зокрема, торговельних дисбалансів Китаю та його партнерів не були досяжні півстоліття тому з огляду на тодішній ступінь лібералізації міжнародної торгівлі.

Але не сьогодні: США можуть ввести тарифи та інші обмеження на власній території, однак вони не можуть розповсюдити ці дії шляхом стандартних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в Європі, Африці, Азії. Також неможливим є згортання виробництва на території Китаю через володіння американськими компаніями контрольними пакетами акцій компаній виробників, як це робилося 10 і більше років тому. Китай зміг побудувати систему виробників, які не залежать фінансово і організаційно від зовнішнього впливу.

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, стратегія, реалізм, гегемоністська стабільність, конструктивізм, лідерство, інтереси, підприємство спеціального призначення, фонд суверенного багатства, ресурсне прокляття, голландська хвороба, конфліктогенність, неомеркантилізм, протекціонізм, лібералізм, ресурсний націоналізм, декаплінг, рещоринг, френдшоринг, ніашоринг, фаршерінг, перевиробництво

Контрольні запитання

Як теорія реалізму пояснює міжнародний розвиток?

В чому відмінності підходів реалізму та неореалізму? Як це впливає на інтерпретацію стратегії розвитку?

Яка роль категорії «раціональний вибір» у поясненні змістовних характеристик міжнародних стратегій розвитку?

В чому полягає особливість теорії лідерства в поясненні природи міжнародних конфліктів?

Яка роль ресурсів у встановленні контролю за міжнародним порядком?

На якому аналізі ґрунтувались теорія гегемоністської стабільності та теорія переходу влади?

Як Ви прокоментуєте твердження реалістів про те, що відкриті міжнародні порядки створюються та підтримуються концентрацією влади в одній державі?

Що характеризує поняття «держави загального добробуту»?

Чи погоджуєтесь Ви з твердженням, що ерозія держав загального добробуту свідчить про кризу ліберального економічного порядку?

Які характерні ознаки фрагментації світової економіки в постпандемійний період?

Які п'ять напрямків глобального співробітництва виокремлюють експерти Барометру всесвітнього економічного форуму?

Які ознаки стратегії стримування?

Чим обумовлюється відсутність одностайності в оцінці наслідків фрагментації світової економіки?

Оцініть вплив технологічного розмежування на фрагментацію світової економіки.

Оцініть вплив зрушень в міжнародних потоках капіталу на фрагментацію світової економіки.

Оцініть вплив міграційних обмежень на фрагментацію світової економіки.

Які змістовні характеристики феномену рещорингу?

Які прояви політики рещорингу в міжнародних стратегіях економічного розвитку Ви знаєте?

Які змістовні характеристики феномену френдшоринг?

Які прояви політики френдшорингу в міжнародних стратегіях економічного розвитку Ви знаєте?

Які сутнісні ознаки підприємств спеціального призначення?

Як підприємства спеціального призначення впливають на тінізацію світової економіки?

Які змістовні характеристики феномену ніашоринг?

Які прояви політики ніашорингу в міжнародних стратегіях економічного розвитку Ви знаєте?

Які змістовні характеристики феномену фаршернігу?

Які прояви політики фаршерінгу в міжнародних стратегіях економічного розвитку Ви знаєте?

Які є характерні ознаки стратегії ресурсного націоналізму?

Які є характерні ознаки стратегії ресурсного націоналізму країни-виробника сировинного ресурсу?

Які є характерні ознаки стратегії ресурсного націоналізму країни-споживача сировинного ресурсу?

Які є характерні ознаки стратегії ресурсного націоналізму країни, що прагне отримати контроль над сировинним ресурсом внаслідок наявних технологічних та фінансових асиметрій розвитку?

Які є характерні ознаки стратегії ресурсного націоналізму країн-об'єктів комерційних та інвестиційних інтересів країн — засновниць суверенних фондів багатства?

В чому сутність феномену «голландська хвороба»? Якими стратегіями розвитку він може бути елімінований?

Якою є роль фондів суверенного багатства як інструмента політики в боротьбі з ризиком «голландської хвороби»?

Які є характерні ознаки стратегії «подвійний ресурсний націоналізм» із боку країн-виробників і країн-споживачів сировинного ресурсу?

Прокоментуйте випадки, коли стратегія ресурсного націоналізму призводила до повного припинення інвестицій.

Що характеризує політику декаплінгу?

Який зв'язок між політикою неомеркантилізму та політикою декаплінгу?

Які є форми реалізації стратегії декаплінгу?

Які є механізми реалізації стратегії декаплінгу?

Якими є канали «інфікування декаплінгу»?

надайте сучасну інтерпретацію концепції перевиробництва. Як вона відображена у зовнішньоекономічній політиці США?

Рекомендована література

1. Панченко, В., & Пінчук, Ю. (2024). Декаплінг як нова форма реалізації міжнародної економічної політики США і КНР. *Інвестиції: практика та досвід*, 9, 51–58. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.9.51>
2. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив конкуренції інфраструктурних проєктів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються. *Економіка та держава*, 8, 10–16. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.8.10>
3. Резнікова, Н., & Тарасенко, Л. (2024). Міжнародна економічна політика в умовах конфліктогенності глобального середовища: ризики економічного протистояння. *Інвестиції*, 8, 83–90. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.8.83>
4. Резнікова, Н., & Тарасенко, Л. (2024). Міжнародна економічна політика США і КНР як фактор геополітичної фрагментації світової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*, 9, 59–68. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.9.59>
5. Резнікова, Н., Панченко, В., & Булатова, О. (2020). Регуляторна конкуренція в цифровій економіці: нові форми протекціонізму. *Міжнародна економічна політика*, 1-2(32-33), 50–80.
6. Русак, Д., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2022). Виклики управлінню ризиками і стратегічному плануванню виробничих процесів у глобальних ланцюжках створення вартості в умовах кризи в сфері охорони здоров'я і кліматичних змін. *Інвестиції: практика та досвід*, 21, 5–12. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2022.21.5>
7. Русак, Д., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2022). Ризик-менеджмент глобальних ланцюгів поставок: вразливість і стійкість у фокусі

стратегічного управління в умовах глобальної невизначеності економічної кон'юнктури. *Агросвіт*, 21, 3–11. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2022.21.3>

8. Чугаєв, О. А. (2013). Економічна сила країн як невід'ємний атрибут міжнародних економічних відносин. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*, 117, 203–210.

9. Чугаєв, О. А. (2015). Вимірювання сили економічного іміджу країн світу. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 12, 67–72.

10. Attinasi, M. G., Voeckelmann, L., & Meunier, B. (2023). The economic costs of supply chain decoupling. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2839~aaf35001a3.en.pdf>

11. Bachrach, P., & Baratz, M. S. (1962). Two faces of power. *American Political Science Review*, 56(4), 947–952.

12. Baldwin, R., & Evenett, S. J. (2011). The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20. *Centre for Economic Policy Research*, 1–9.

13. CGTN. (2024). Premier Li: China, U.S. economies complementary, interests integrated. Retrieved from <https://news.cgtn.com/news/2024-02-28/Premier-Li-China-U-S-economies-complementary-interests-integrated-1rzkN0YhdhS/p.html>

14. European Commission. (2023). Speech by President von der Leyen on EU-China relations to the Mercator Institute for China Studies and the European Policy Centre. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_23_2063

15. Farrell, H., & Newman, A. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42–79.

16. Griffiths, M. (2021). Macroeconomic policy challenges in conflict and post-conflict countries: Experience and lessons from the Middle East. *Macroeconomic Policy in Fragile States*. Retrieved from <https://doi.org/10.1093/oso/9780198853091.003.0019>

17. IMF Blog. (2023). The high cost of global economic fragmentation.

Retrieved from <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/08/28/the-high-cost-of-global-economic-fragmentation>

18. IMF eLibrary. (2023). Chapter 4: Goeconomic fragmentation and foreign direct investment. Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9798400224119/CH004.xml>

19. Lee, J. (2024). The “small yard, high fence” mirage: Why Sino-U.S. tech competition will not be contained. Retrieved from <https://fulcrum.sg/the-small-yard-high-fence-mirage-why-sino-u-s-tech-competition-will-not-be-contained/>

20. Novta, N., & Pugacheva, E. (2020). The macroeconomic costs of conflict. *IMF Working Paper*. Retrieved from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2020/English/wpia2020110-print-pdf.ashx>

21. Peterson Institute for International Economics. (2016). What does measured FDI actually measure? Retrieved from <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/what-does-measured-fdi-actually-measure>

22. Statista. (2024). Impacts on U.S. companies operating in China due to China's industrial policy changes from 2019 to 2022. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/1292688/us-business-impacts-due-to-chinas-industrial-policies/>

23. World Economic Forum. (2024). The global cooperation barometer 2024. Retrieved from <https://www.weforum.org/publications/the-global-cooperation-barometer-2024/>

**РОЗДІЛ 8.
ОСОБЛИВОСТІ
РЕАЛІЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНИХ
СТРАТЕГІЙ
ІНДУСТРІАЛЬНОГО
РОЗВИТКУ**

Володимир

Панченко

(8.1, 8.2, 8.3, 8.7)

Наталія

Резнікова

(8.1, 8.4, 8.5, 8.6, 8.7)

8.1. Промисловий розвиток як чинник зростання економічної активності

8.2. Нові засади реалізації міжнародної співпраці у сфері індустріального розвитку

8.3. Імпортозаміщення та експортна орієнтація як дві альтернативні стратегії індустріалізації: досвід Мексики та країн Східної Азії

8.4. Сучасні регуляторні інструменти сприяння реіндустріалізації в країнах із провідними економіками (на прикладі США)

8.5. Європейські ініціативи із протидії деіндустріалізації

8.6. Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: сприятливий цикл

8.7. Розбудова промислових екосистем як чинник економічного розвитку

Практикум

8.1. Промисловий розвиток як чинник зростання економічної активності

Промисловий розвиток здебільшого розглядається з точки зору виробництва, ігноруючи змінні, що відносяться до попиту, а також їхню взаємодію з пропозицією. Для того, щоб поширення нових або більш якісних товарів було успішним, вони повинні відповідати споживчому попиту. Академічна наукова література підкреслює **важливість виробничих активів, необхідних для промислового розвитку, включаючи підприємницькі здібності, технологічні можливості, трудові навички, якість ресурсів і задовільну інфраструктуру, при цьому випускаючи з уваги змінні фактори попиту, а також відповідні політичні заходи.**

Останні світові тенденції змушують деяких спостерігачів зробити помилковий висновок про те, що обробна промисловість більше не є ключовою галуззю економіки. Поширена точка зору полягає в тому, що важливість обробної промисловості в останні кілька десятиліть знижувалася з виникненням і розвитком постіндустріального суспільства. Емпіричні дані, які використовуються для доказу цього твердження, як правило засновані на номінальному показнику доданої вартості в обробній промисловості, який розглядається як частка номінального валового внутрішнього продукту (ВВП).

На перший погляд може здатися, що як на глобальному рівні, так і на рівні конкретних груп країн, вартість, вироблена в обробній промисловості, знизилася в порівнянні з іншими

галузями економіки, що наштовхує на висновок про процеси деіндустріалізації. **Однак такий висновок є виправданим лише з точки зору виробництва. Якщо взяти за точку відліку попит, то важливого значення набувають і інші аспекти.** Споживачам важлива не частка обробної промисловості в номінальному ВВП, а створення нових промислових товарів, які з часом стають краще і дешевше. Один із способів проаналізувати важливість обробної промисловості з точки зору споживача – поглянути на її частку в ВВП при постійних цінах, що покаже картину зміни кількості вироблених товарів. З цієї точки зору, внесок галузі в реальний ВВП зростав протягом останніх 25 років.

Якщо поглянути на частку обробної промисловості в економіці при постійних цінах рівня 2010 року, то свідчень глобальної деіндустріалізації не спостерігається. Навпаки, в період з 1991 р. по 2018 р. частка обробної промисловості в реальному ВВП зростає з 14,8 % до 16,0 %. Важливість обробної промисловості з точки зору попиту не обмежується її часткою в ВВП. Вона також відіграє ключову роль постачальника товарів, про що свідчить статистика кінцевого споживання. Велика частина предметів повсякденного вжитку виробляється саме обробною промисловістю. Як показують дослідження даних про витрати домогосподарств, в середньому більше половини світового споживання припадає саме на товари обробної промисловості. Промисловий розвиток не може відбуватися саме по собі, адже він уможлиблюється тільки в разі достатнього попиту на промислові товари. Таким чином, споживачі відіграють ключову роль у виникненні та консолідації секторів обробної промисловості.

Внутрішнє споживання є ключовим елементом попиту, але попит на зовнішньому ринку, що забезпечується експортом – також важливий для промислового розвитку. Для введення нового промислового товару на ринок необхідний попит. Висока початкова ціна і обмежені способи застосування роблять товар доступним лише для домогосподарств з високим рівнем доходів. У міру консолідації та зростання сектора ціни падають, роблячи товар доступним все більшій кількості споживачів. При наявності достатнього попиту товар стає товаром масового споживання, що дозволяє використовувати ефект масштабу, відкриває доступ на ринок новим фірмам, забезпечує конкуренцію і подальше зниження цін. Інтерактивний процес взаємодії попиту і пропозиції відкриває можливість поширення нових, більш якісних і навіть більш дешевих споживчих товарів поряд з розширенням і розвитком нових секторів і пов'язаних з ними постачальників.

Дослідження промислового розвитку зазвичай враховувало пропозицію, але ігнорувало важливість попиту. Однак для запуску процесу промислового розвитку необхідна критична маса попиту на промислові товари. Спочатку з ростом доходів попит зміщується з предметів першої необхідності в сторону товарів більш високого рівня. При наявності достатніх промислових можливостей ця диверсифікація може стати потужним чинником промислового розвитку, сприяючи розвитку нових виробництв. У свою чергу, зростання і консолідація підприємств обробної промисловості призводить до підвищення ефективності виробництва і зниження цін, що відкриває можливості для широкого розповсюдження продукції обробної

промисловості на масових ринках. Подальше підвищення ефективності виробництва забезпечує зростання купівельної спроможності всіх споживачів, що створює нові джерела доходу, яким можна вільно розпоряджатися – таким чином коло замикається. На всіх етапах цього циклу підприємства виникають і зникають, і з'являються нові джерела доходів споживачів, робітників і підприємців. Щоб цей сприятливий цикл працював, повинна бути сформована критична маса доходів на рівні окремої економіки, і цей дохід повинен рівномірно розподілятися серед населення. Дохід, який отримує 1% найбагатших людей, не здатний зробити цикл благодотворним.

По мірі зростання доходів відбувається диверсифікація попиту від предметів першої необхідності до інших товарів і послуг. Зрушення в моделях споживання та зрушення в структурі економіки взаємозалежні. Внаслідок зростання доходів скорочується частка витрат, що розподіляється домогосподарствами на предмети першої необхідності і товари повсякденного попиту. Ця закономірність відома як «закон Енгеля». Відбувається зсув попиту від продовольчих товарів та інших предметів першої необхідності в бік все більш складних товарів і послуг, що відкриває можливості для виникнення нових секторів економіки. Не всі промислові товари реагують на зміни в рівні доходів однаково.

Зі зростанням доходів попит на деякі товари зростає з більшою пропорційністю. Ці товари називаються товарами «вищої категорії» або «предметами розкоші». Попит на інші товари зростає з меншою пропорційністю до зростання доходів, ці товари називаються товарами «нижчої категорії» або

предметами першої необхідності. Еластичність доходу – зміна споживання відбувається при зростанні доходів на 1% – відображає це розмежування. Такі товари як автомобілі, мотоцикли та ювелірні вироби, як правило, відносяться до товарів вищої категорії, так як їхня еластичність зазвичай вище одиниці. Навпаки, фармацевтичні товари, одяг і взуття можуть розглядатися як предмети першої необхідності, так як їх середня еластичність менше 1.

Реакція попиту на різні види промислових товарів на зміни рівня доходів залежить від місцезнаходження споживача і його соціально-економічного статусу. Вона також змінюється з плином часу, відображаючи різні етапи життєвого циклу промислових товарів. У межах однієї країни один і той же товар може бути предметом розкоші для групи населення з найменшим рівнем доходів, і предметом першої необхідності для групи з найбільшим рівнем доходу. Згодом товари, що вперше з'являються за високою ціною і доступні тільки домогосподарствам з високим рівнем доходів, можуть стати предметами першої необхідності в міру того, як процес інновацій знижує їхню ціну і розширює спектр можливих способів їх застосування.

Масифікація попиту відбувається, коли предмети розкоші, доступні лише невеликій частці домогосподарств, стають предметами першої необхідності і споживаються всіма. Коли предмети розкоші стають предметами першої необхідності, які може собі дозволити більшість домогосподарств, вони набувають ознак товарів «масового» споживання внаслідок масифікації. Яскравою ознакою успішного промислового товару є його

широке поширення серед домогосподарств і регіонів світу.

Поширення більшості товарів відображається традиційною

S-подібною кривою: спочатку лише невелика кількість людей використовує новий товар, проте незабаром його поширення зростає в міру його використання все більшою кількістю домогосподарств. Темпи впровадження товару помітно згладжуються, так як залишається все менше і менше домогосподарств, які ще не використовують товар. В кінцевому підсумку крива наближається до асимптоти. Товар стає масовим. У певний момент попит насичується, стимулюючи структурні зміни. Важливою особливістю попиту є тенденція до насичення, тобто досягнення точки, в якій витрати домогосподарства перестають рости у відповідь на зростання доходів. Насичення є критично важливим фактором структурних змін з боку попиту. Уповільнення темпів зростання попиту викликає перехід ресурсів з секторів, які постачають товари, попит на які насичений, в нові сектори, що виробляють товари, попит на які ще не насичений.

Промисловий розвиток відіграє ключову роль постачальника нових товарів. Зростання галузі обробної промисловості є центральним фактором диверсифікації і масифікації попиту. У будь-якій економіці виробничі компанії є ключовими постачальниками нових товарів і збільшення асортименту товарів. Послідовні хвилі технологічних революцій, кожна з яких зароджувалася в промисловій галузі, радикально змінили повсякденне життя людей. Ці хвилі значно розширили і як продовжують розширювати набір товарів, доступних для споживачів. Завдяки успіхам в підвищенні продуктивності,

конкуренції та інновацій, ціна на ці товари продовжує знижуватися. За всіма промисловими революціями, від першої до нинішньої четвертої, слідує безперервний процес зниження цін, забезпечений успіхами в підвищенні продуктивності, інноваціями в товарах і технологічних процесах, а також конкуренцією на ринку товарів.

Ціни продукції обробної промисловості демонструють безперервну тенденцію до зниження відносно цін у всіх інших секторах економіки, що надає фундаментальний вплив на важливість обробної промисловості на стан національних рахунків. В результаті частка сектора знижується в номінальному вираженні, але не в реальному. Тенденція до зниження відносних цін лежить в основі промислового сектора і відображає властивий йому спочатку більш високий потенціал для зростання продуктивності, ніж в сільському господарстві або в сфері послуг.

Постійне підвищення продуктивності створює вигоду для споживачів у вигляді зниження цін, що стимулює подальше зростання попиту і дозволяє фірмам інвестувати в розширення виробництва і наймання персоналу. Таким чином, технологічні інновації та масове виробництво тісно взаємопов'язані. Інновації процесів виробництва знижують собівартість кінцевої продукції, що дозволяє виробникам виходити на ринки масового споживання. Масове виробництво, в свою чергу, сприяє подальшим технологічним інноваціям, підвищуючи вигоди від спеціалізації.

8.2. Нові засади реалізації міжнародної співпраці у сфері індустріального розвитку

Глобальне протистояння в рамках проголошеної політики «стримування Китаю» впливає на становлення нових засад реалізації міжнародної співпраці у сфері індустріального розвитку та побудови глобальних ланцюгів вартості і поставок. Серед них – рещоринг, френдшоирнг, ніаршоринг.

Рещоринг (англ. “reshoring”) [174] або повернення виробництва чи послуг з-за кордону в рідну країну, стає все більш популярним, оскільки компанії переоцінюють вартість офшорного виробництва і розглядають цей процес як спосіб зменшення транспортних витрат і підвищення стійкості ланцюгів поставок. Рещоринг дозволяє компаніям відновити контроль над важливими аспектами своєї діяльності та скористатися перевагами більш локального та гнучкого виробничого середовища.

Френдшорінг (англ. “friendshoring”) ставить акцент на співпраці та стратегічному партнерстві незалежно від географічної відстані. Це часто спостерігається, коли компанії утворюють альянси з партнерами, які поділяють схожі цінності та цілі, щоб, зокрема, спільно розвивати інновації. Такий підхід дозволяє компаніям використовувати взаємні переваги, створюючи мережу, яка перетинає традиційні географічні кордони та знижує ризики, пов'язані з ланцюгами поставок.

Ніаршорінг (англ. “nearshoring”) у свою чергу, передбачає переміщення бізнес-операцій у сусідню країну або регіон з аналогічними економічними умовами. Цей підхід спирається на близькість географічних меж, щоб зменшити витрати на транспортування та розширити можливості

співпраці, а також використовує культурну схожість для зменшення необхідності в значних змінах у бізнес-процесах.

У доповіді «Торгівельні маршрути після пандемії COVID-19» Польський економічний інститут представив **чотири сценарії нової моделі глобальних торгових шляхів внаслідок потенційного переміщення частини виробництва з Китаю до інших країн**, що, за їхніми розрахунками, може призвести до зниження ВВП Китаю на 1,64 % [148]. У варіанті, найбільш сприятливому для країн-членів ЄС, найбільшим бенефіціаром від рещорингу/френдшорингу стане Польща (8,3 млрд дол), Німеччина (8,3 млрд дол), Чехія (4,9 млрд дол) та Франція (4,3 млрд дол).

Експертами було виокремлено **чотири сценарії**:

(1) часткове перенесення виробництва з Китаю до країн Південно-Східної Азії та Індії;

(2) «національний патріотизм» – заміна частини постачання з Китаю вітчизняною продукцією окремих країн;

(3) посилення країн Центральної Європи у ролі «фабрики ЄС» для заміщення частини імпорту ЄС із Китаю;

(4) поєднання сценаріїв «національний патріотизм» і «країни Центральної Європи як фабрика ЄС».

У сценарії, який передбачає скорочення поставок напівфабрикатів і готової продукції з Китаю на 10 відсотків і заміну їх вітчизняною продукцією, найбільшу абсолютну вигоду отримають країни Північної Америки, за якими йдуть ЄС-14 (старі держави-члени ЄС без Сполученого Королівства), а також країни Східної та Південно-Східної Азії. Залежно від регіону це спричинить щорічне збільшення створення доданої вартості на

0,2–0,48 відсотка. У Європі ефект буде виразнішим у нових державах-членах ЄС (ЄС-13), ніж у ЄС-14: 0,31 відсотка та 0,20 відсотка відповідно.

Демонстративним є аналіз розподілу ПІП США в період з 2001 по 2012 рік по різних країнах та регіонах залежно від розміру оплати праці робітників, зайнятих у промисловості: прикметно, що 53,7% ПІП були спрямовані до країн, де оплата праці промислових робітників вища, ніж у США (46,3% — до країн, де нижче). При цьому сукупна частка Нідерландів, Великобританії, Швейцарії та Німеччини (28,7%) більша, ніж сумарна частка ПІП до Китаю, Індії, інших країн Азії, Африки та Латинської Америки (26%). Це свідчить про те, що **спрямованість ПІП залежить не лише від рівня оплати праці в країнах.** Важливою є також захищеність інвестицій у відповідних юрисдикціях, а також рівень кваліфікації, який є затребуваним для реалізації складніших технологічних проєктів. Відзначений факт є важливим у частині осмислення перспектив реалізації політики френдшорингу — розміщення виробництв у дружніх країнах. Окреслене частково пояснює тенденцію до падіння ПІП до Китаю, який впритул підбирається до технологічного фронтиру.

Френдшоринг підтверджує ефекти міжнародної торгівлі: більша частина торговельних відносин припадає на торгівлю між схожими за економічною структурою та рівнем розвитку країнами, а часто взагалі має внутрішньогалузевий характер.

8.3. Імпортозаміщення та експортна орієнтація як дві

альтернативні стратегії індустріалізації: досвід Мексики та країн Східної Азії

Індустріалізація та подолання на її основі слаборозвиненості, досягнення економічної незалежності були пріоритетними завданнями Мексики в післявоєнний період. Для їх вирішення були необхідні передумови:

- націоналізація в 1938 році нафтової промисловості (важливого джерела грошових коштів);
- проведення аграрної реформи, яка розширювала внутрішній ринок в країні;
- накопичені за роки війни золотовалютні запаси;
- соціально-політична стабільність в суспільстві.

Як й інші латиноамериканські країни, з 1940-х до другої половини 1970-х років Мексика ввела стратегію економічного розвитку, засновану на індустріалізації шляхом імпортозаміщення з виразним державним втручанням. Таким чином, тарифи, захист торгівлі, стимулювання експорту та фінансова підтримка стали головним інструментом державної політики, і навіть прямі іноземні інвестиції були жорстко регульовані та дозволялися лише в якості міноритарної частки в нестратегічних галузях виробництва. Промислова політика здійснювалася за допомогою галузевих програм з метою створення виробничого сектора, здатного виробляти засоби виробництва та проміжні товари промислового призначення. Найуспішніші галузеві програми включали в себе автомобільну, комп'ютерну та фармацевтичну промисловість; і ключовим інститутом, який фінансував та надавав банкам гнучкість та

ліквідність, був Nacional Financiera, мексиканська версія банку розвитку, створена в 1934 році.

У Мексиці **імпортозаміщення відбувалося в кілька етапів.**

Перший проводився в період з 1940 по 1954 рр. Тоді здійснювалася *прискорена заміна іноземних товарів товарами вітчизняного виробництва.* Держава намагалася активно підтримувати підприємства за допомогою проведення протекціоністської політики і надавали при створенні нових підприємств податкові пільги. Уже в повоєнний період були введені високі митні збори на імпортні споживчі товари кінцевого споживання, а ввезення обладнання та сировини для підприємств було, навпаки, звільнене від митних виплат.

З 1960 р. в еволюції промислової та торгової політики можна виділити три широкі фази (див. Табл. 8.3.1).

Таблиця 8.3.1

Макроекономічні показники, 1960-1990

	1961-1970	1971-1975	1976-1981	1982-1990
1	2	3	4	5
Річні темпи зростання, %				
ВВП	7.0	6.5	6.9	0.8
Споживчі ціни	3.5	12.1	22.3	69.8
Інвестиції/ВВП	18.7	20.3	22.2	17.7

Продовження Табл. 8.3.1

1	2	3	4	5
Операційний фіскальний дефіцит	1.4	3.4	4.6	1.1
Індекси 1978 = 100				

(початкове / кінцеве значення періоду)				
Реальний обмінний курс*	104.7/89.7	87.8/80.3	89.8/78.9	118.7/91.1
Реальний обмінний курс**	103.9/96.9	96.1/91.5	97.0/82.3	126.0/99.4
Реальний ефективний обмінний курс	na/80.6	81.3/76.0	83.3/73.2	100.2/99.5
Відносна вартість одиниці робочої сили	na/96.7	102.1/124.0	119.0/128.2	83.1/83.9
Значення імпорту за ліцензіями (%) (початкове / кінцеве значення періоду)	53.8/68.3	67.7/68.4	90.4/85.5	100.0/19.7

* США оптові ціни / споживчі ціни Мексики; ** Відносні оптові ціни (США-Мексика).

Джерело: [163]

Протягом шістдесятих років, коли імпортозаміщення було завершено в більшості галузей продовольчих споживчих товарів нетривалого споживання та проміжних товарів непромислового призначення, промислова та торговельна політика стимулювала майже виключно місцевий розвиток споживчих товарів довгострокового користування, проміжних товарів промислового призначення та засобів виробництва.

Протекціоністський режим все більше спирався на імпортні ліцензії, які надавалися, по суті, за критеріями наявності внутрішніх запасів. Таким чином, захист тарифів став менш важливим порівняно з попередніми двома десятиліттями. Ці інструменти поєднувалися з низкою інших політик, спрямованих на сприяння місцевій промисловій інтеграції, включаючи встановлення вимог внутрішнього змісту (DCR)

у автомобільній промисловості (1962), щорічне видання списків промислових товарів, що мають потенціал для імпортозаміщення, та "промислових програм" у сировинній галузі та галузі проміжних товарів промислового призначення, спрямованих на сприяння місцевій промисловій інтеграції за допомогою секторальних чи фірмових фіскальних стимулів та ліцензій на імпорт.

З іншого боку, політика щодо стимулювання експорту була фактично відсутня в цей період, за винятком створення в середині 1960-х років програми «макіладора» – спеціальний режим вільної торгівлі та інвестицій для експортних підприємств на північному прикордонному регіоні, яка розпочалася в 1966 році в Сьюдад-Хуарес, Чихуахуа, як заміна програми «Брасеро».

Її метою було стимулювати створення трудомістких, пов'язаних експортних переробних підприємств (так званих макіладор) уздовж північного прикордонного регіону, пропонуючи їм безмитний імпорт для матеріалів і машин, а також звільнення від сплати податку на продаж (тепер ПДВ) та податку на прибуток. **За програмою макіладори були:**

- створення робочих місць;
- зміцнення торгового балансу країни;
- притік іноземної валюти;
- посилення місцевої інтеграції виробництва;
- підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної промисловості;
- сприяння розвитку та передачі технологій в країні.

Режим обмінного курсу був з 1954 року фіксованим (до

серпня 1976 року), а реальний обмінний курс до 1973 року був досить стійким – реальне підвищення мексиканського песо в складало менше, ніж 1% на рік протягом 1960-х років. Загалом, обережне макроекономічне управління успішно орієнтувало фіскальну та монетарну політику на досягнення цінової стабільності та швидкого економічного зростання. Таким чином, це десятиліття **“стабілізуючого розвитку” (desarrollo estabilizador)** – *золотий вік післявоєнного розвитку Мексики* – характеризувався середнім рівнем інфляції в 3,5% на рік і безпрецедентними темпами загального економічного зростання.

На початку 1970-х років, промислова політика диверсифікувала свої цілі:

- стимулювання експорту та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності;
- розвиток капітальних галузей промисловості (засоби виробництва);
- регіональна децентралізація промислової діяльності;
- регулювання іноземних інвестицій.

Нові пріоритети знайшли відображення в ряді політичних реформ. **Політика стимулювання експорту передбачала:**

- створення в 1971 році експортних субсидій – Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS);
- запровадження політики тарифних знижок на імпортовані деталі/субпродукти фірм-експортерів;
- розширення короткострокових експортних кредитів, наданих Fomex (Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados);
- створення в 1972 році FONEI (Fondo de equipamiento

industrial) для фінансування експортно-орієнтованих інвестицій;

- формування в 1970 році IMCE (Instituto Mexicano de Comercio Exterior) для активізації зусиль по просуванню експорту та полегшення доступу до міжнародних ринків.

З 1977 р. по 1981 р. ряд торговельних реформ замінив ліцензії на імпорт на тарифи з метою зменшення анти-експортного спрямування протекціоністського режиму та підвищення ефективності промисловості. Крім того, **друге покоління промислових програм та інших галузевих програм, таких як програма автомобільної промисловості 1977 року та програма для мікрокомп'ютерів 1981 року, мали тенденцію забезпечувати захист імпорту та надавати фіскальні стимули для досягнення цілей внутрішніх цін та експорту, разом з полегшенням вимог внутрішнього вмісту та їх заміною на "валютні бюджети".**

Занепокоєння щодо заохочення вітчизняної промисловості засобів виробництва спонукало до проведення тарифних реформ 1973 року, які підвищили рівень захисту цієї галузі та заміни в 1975 році правила XIV тарифного законодавства, що традиційно передбачало субсидії на імпортне обладнання для виробництва, на субсидії на імпорту техніку для виробництва нових засоби виробництва.

Фіскальні стимули були переглянуті та, за допомогою єдиного інструменту (CEPROFIS, Certificados de Promoción Fiscal), надавались пільгові режими для виробництва та придбання внутрішньо вироблених засобів виробництва, для малих фірм та для регіонально децентралізованої

діяльності. Цей період також свідчив про відновлення ролі банків розвитку у промисловому фінансуванні та державних інвестицій у нафту, нафтопродукти, сталь та деякі галузі промисловості. Закон "Про іноземні інвестиції" 1973 року визначив нові правила участі іноземних інвесторів, включаючи загальне обмеження в 49% на іноземну власність.

Окрім того, на етапі імпортозаміщення виробничий сектор Мексики отримував державну підтримку за допомогою чотирьох різних каналів:

- 1) штучно високі оптові ціни на кінцеву продукцію, що реалізується на внутрішньому ринку, через захист торгівлі;
- 2) низькі витрати на основні ресурси, енергоносії та інші комунальні послуги через субсидії та податкові пільги;
- 3) субсидовані кредити від банків розвитку, окремих державних установ та приватного банківського сектора;
- 4) податкові пільги для імпорту машин та устаткування.

Держава відіграла провідну роль, і були розроблені різні державні компанії (деякі – з придбання або експропріації приватних фірм) для здійснення інвестиційних проектів, таких як постачання стратегічних або базових проміжних ресурсів.

До 1982 року 115 підприємств державної форми власності (не враховуючи націоналізовані в той час комерційні банки) функціонували у 41 з 49 галузей промислової діяльності. У деяких з них вони мали значну ринкову владу.

Макроекономічне середовище, однак, стало дуже нестабільним у 1970-х роках і часто нейтралізувало стимули, надані промисловою політикою. Повторне виникнення інфляції та періодичні епізоди валютних флуктуацій зробили реальний

обмінний курс сильно нестабільним порівняно з попереднім десятиліттям. Песо високо оцінювався в реальному вимірі під час фінансової експансії з 1972 по 1975 рр. та під час нафтового буму з 1977 р. по 1981 р. Ці періоди викликали посилення використання кількісних обмежень імпорту (1974, 1976-77 та 1981-82), за ними послідували криза обмінного курсу, різкі девальвації та корективи в платіжному балансі, що призвели до рецесії.

Порівняно з режимом імпортозаміщення 1960-х років реформи 1970-х років перетворили старі механізми на гібридну трирівневу систему, яка включала:

а) Схема стимулювання експорту через імпорتنний захист в секторах, що працюють під конкретними промисловими програмами (автомобільна, мікрокомп'ютери та ряд галузей з виробництва проміжних товарів промислового призначення та інших товарів). Ці галузі були захищені через імпортні ліцензії на внутрішньому ринку, в той же час їм було надано частковий та збільшений доступ до ресурсів за міжнародними цінами та якістю у обмін на експортні зобов'язання. Вони, як правило, користувалися найвищими рівнями ефективного захисту в економіці.

б) Експортно-орієнтована система заводів макіладорас на північній прикордонній території, розширення якої в інші регіони заохочувалося протягом 1970-х років – за умов де-факто режиму вільної торгівлі для імпортованих матеріалів, що обробляються та експортуються, хоча і з обмеженнями щодо продажів на внутрішній ринок. Таким чином, цей сектор практично не був пов'язаний з рештою мексиканської

економіки, частка доданої вартості у валовому виробництві становила близько 23% при імпорті понад 98% матеріальних ресурсів. Важливою є трудомістка, низькооплачувана збірка електронних компонентів та одягу, які є основними галузями для заводів макіладорас.

в) *Режим імпортозаміщення в інших галузях виробництва (головним чином, споживчих товарів та проміжних сполук) з деякими експортними стимулами.* Ці сектори в цілому користувалися меншими ефективними показниками захисту, іноді негативними, у порівнянні з першою групою.

Змінювана структура стимулів, пов'язана з розвитком політики індустріалізації та торгівлі наведена в Табл. 8.3.2, яка показує оцінку номінальних та ефективних показників захисту – у 1960, 1970 та 1980 роках.

Таблиця 8.3.2

Ефективний рівень захисту (%), 1960-1980 рр.

	1960	1970	1980
1	2	3	4
Сільське господарство	3.0	-1.4	18.5
Гірничовидобувна галузь	-0.2	-12.3	-
Нафтовидобувна галузь	-7.9	5.3	-82.0
Виробництво	46.6	36.9	33.1
Споживчі товари	40.1	28.4	5.2
проміжні товари непромислового призначення	42.7	15.1	39.4

Продовження Табл. 8.3.2

1	2	3	4
проміжні товари промислового призначення	38.1	41.4	53.2

Товари довготривалого користування та засоби виробництва	85.2	77.1	108.9
Середній номінальний захист	15.1	13.1	9.0-14.0

Джерело: [165]

Як показано в Табл.8.3.2, рівень захисту суттєво підвищився особливо для сектора виробництва, у першу чергу товарів довготривалого споживання та засобів виробництва, і тим самим позиція споживчих товарів погіршилася, а споживчих товарів довготривалого користування та засобів виробництва покращилася. Однак, підвищення рівня захисту не торкнулося сільського господарства – в основному внаслідок гарантованих цін та субсидій, за винятком з середини 1960-х до середини 1970-х років, коли ефективний захист перетворився з позитивного на негативний у цьому секторі та, очевидно, сприяв його економічному уповільненню. На противагу, гірничовидобувна та нафтовидобувна галузі, які з середини 1970-х років, через низькі ціни на енергію, суттєво субсидували інші галузі мексиканської економіки.

Таблиці 8.3.3 та 8.3.4 показують зростання виробництва та його основних підсекторів, а також джерела попиту з 1960 р. З 1960 по 1980 рр. Промислова експансія відбувалася швидкими темпами, продовжуючи і навіть перевищуючи високі темпи зростання, досягнуті в попередні два десятиліття.

Таблиця 8.3.3

Зростання виробництва, 1960-1989 рр.

	Випуск, % (ціни 1980)	Річні темпи зростання, %

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

	1960	1970	1980	1989	1960-70	1970-80	1980-89
Випуск	100.0	100.0	100.0	100.0	8.1	6.3	1.4
Імпорт	19.7	12.3	16.9	15.7	2.6	10.3	0.0
Експорт	6.3	5.1	4.6	13.1	5.4	5.6	13.4
Споживчі товари	56.2	49.0	40.9	40.0	6.5	4.4	1.1
проміжні товари непромислового призначення	10.0	9.7	9.7	9.6	7.7	6.3	1.2
проміжні товари промислового призначення	21.3	24.0	28.0	31.5	9.3	7.9	2.7
Товари довготривалого споживання та засоби виробництва	12.5	17.3	21.3	18.9	11.5	8.5	0.1

Джерело: [165]

Таблиця 8.3.4

Джерела зростання випуску виробничого сектора

Рік	Внутрішній попит	Розширення експорту	Заміщення імпорту
1960-70	87.4	2.3	10.3
1970-74	102.2	2.5	-4.7
1974-80	105.0	2.2	-7.2
1980-89	-54.9	154.1	0.8

Джерело: [165]

Рівень захисту Мексики порівняно з країнами Латинської Америки та іншими країнами, що розвиваються, був відносно помірним. Це пояснюється тим, що, незважаючи на широке застосування кількісних обмежень, певна міра внутрішньої

цінової дисципліни була забезпечена загрозою контрабанди та потенційної конкуренції з економікою США, а також роллю регулювання цін у виробництві та гарантованими цінами в сільському господарстві. Торговельна та промислова політика забезпечила ряд стимулів для розширення виробничих галузей, особливо тих, які на початку 1960-х були молодими галузями – галузь проміжних товарів промислового призначення, а також товарів довготривалого використання та засобів виробництва.

Швидке розширення внутрішніх ринків стало головним джерелом промислового зростання Мексики. Змінювана структура промислової продукції демонструє стрімко зростаючу частку проміжних товарів промислового призначення та споживчих товарів довготривалого використання та засобів виробництва. Проте 1960-ті роки також зафіксували інтенсивний процес імпортозаміщення, що значною мірою сприяло розширенню цих секторів.

ТНК зіграли значну роль у розширенні провідних секторів, зокрема трьох з чотирьох найбільш швидкозростаючих галузей (автомобілі, неелектричні машини та електроприлади), а також зростаючу роль в четвертому секторі (хімічні речовини). На відміну від попередніх десятиріч, внесок державних підприємств став менш важливим, хоча вони брали участь у деяких швидкозростаючих секторах, а також у швидкому розвитку галузей добрив та проміжних товарів промислового призначення.

Внесок імпортозаміщення в промислове зростання різко скоротився в 1970-х роках і навіть став негативним, особливо в кінці десятиліття, коли нафтовий бум викликав

швидке збільшення імпорту. Проте, значні процеси імпортозаміщення продовжували відбуватися в галузях проміжних товарів промислового призначення (нафтохімічні сполуки і сталь) і засобів виробництва.

Обидва ці процеси, імпортозаміщення та експортна експансія, сприяли постійно зростаючій частці галузей проміжних товарів промислового призначення і споживчих товарів тривалого користування та засобів виробництва з 1970 по 1980 рр. Темпи структурних перетворень є ще більш очевидними в структурі експорту обробної промисловості. До 1980 р. ці галузі становили майже половину всього експорту продукції; споживчі товари тривалого користування і засоби виробництва, які практично не експортувалися два десятиліття тому, становили 20% від загального обсягу експорту. Ці тенденції також означали збільшення частки зовнішньої торгівлі капіталомісткими товарами, що породжує парадокс, вперше відзначений у 1970 році – що експорт мексиканського виробництва був більш капіталомістким, ніж імпорт.

Однак, як і в інших країнах Латинської Америки, в Мексиці зростання, характерне для періоду індустріалізації, закінчилося на початку 1980-х років через боргову кризу. Як і в Бразилії та Аргентині, зовнішній борг Мексики збільшився у 70-х роках. У 1982 році Мексика не виконувала зобов'язання щодо своїх суверенних боргів, таким чином, створивши ефект “доміно” серед інших країн Латинської Америки, оскільки великі міжнародні фінансові інститути обмежили надання позик. Таким чином, протягом 1980-х років економіка Мексики, як і Аргентини та Бразилії, зазнала гострої нестачі валюти, що

призвело до повторних девальвацій. Як наслідок, протягом 1982-1988 рр. річна інфляція складала в середньому 88%. Спроби Мексики реструктуризувати свій зовнішній борг передбачали прийняття неоліберальних економічних реформ (таких як жорстка економія бюджету, приватизація державних підприємств, промислова дерегуляція, відкритість торгівлі та лібералізація іноземних інвестицій), які були вимогою МВФ та Світового банку для надання наступних позик.

У результаті промислова політика була змінена: Мексика відмовилася від інструментів, що застосовуються до цільових галузей в рамках горизонтальної політики, як, наприклад, фінансова підтримка та технічна допомога МСП без урахування їхньої величезної неоднорідності. Окрім того, більшість, якщо не всі, субсидії та фіскальні стимули, які традиційно отримували виробничий сектор, були ліквідовані. Проте слід сказати, що в рамках переважно секторально-нейтральної політики існували окремі вибрані промислові програми, які не були повністю ліквідовані. Наприклад, режим Макіладори зміцнив своє місце в економіці Мексики, сприяючи виробничому експорту на півночі країни. Тобто, незважаючи на кроки, які мексиканський уряд робив для лібералізації торгівлі у 1960-х і 1970-х роках, фундаментальна лібералізація розпочалася лише, коли президент Мігель де ла Мадрид (1982-88) прийшов до влади на початку 1980-х років (див. Табл.8.3.5).

Таблиця 8.3.5

Покриття імпорнтними ліцензіями та митні тарифи,
1982-1990 рр.

Заходи	1982	1984	1986	1988	1990
--------	------	------	------	------	------

Покриття імпорними ліцензіями	100	83	27	22	18
Кількість тарифних позицій	16	10	11	5	5
Максимальна ставка тарифів	100	NA	NA	20	20
Середнє знач. тарифу	27.0	23.3	22.6	10.4	13.1
Середнє зважене знач. тарифу	16.4	8.6	13.1	6.1	10.4

Джерело: [164]

Перший етап лібералізації відбувся з 1983 року до середини 1985 року і почався, коли адміністрація де ла Мадрида послабила строгий режим імпорту. У 1984 році уряд Мексики скоротив відсоток імпорту з 83% до 27%, для якого було необхідне покриття ліцензіями. У цей період уряд також знизив митні тарифи на імпорт засобів виробництва та проміжних товарів. Цей початковий етап лібералізації також включав підписання двосторонньої торгової угоди зі США, спрямовану на стимулювання поетапного скасування експортних субсидій та подальшу лібералізацію, і характеризувався тим, що ослаблення експортного контролю становило 44% ненафтового експорту.

На другому етапі (середина 1985 – кінець 1988 р.) уряд здійснив більш суттєві кроки щодо лібералізації. У 1986 році він оприлюднив чотириступеневий графік зниження тарифів. Цей графік повинен був бути виконаним до 1988 року, в результаті чого тарифи мали перебувати в межах від 0 до 30%. Однак цей оригінальний графік був швидко прискорено через приєднання Мексики до ГАТТ у 1986 році (через зобов'язання ліквідувати офіційні ціни на імпорт та експорт до 1987 року). До того ж, уряд запровадив Пакт про економічну солідарність, призначений для боротьби з інфляцією. В цю програму були включені нові принципи ціноутворення та заробітної плати та нижчий 0-20%

діапазон для тарифів, призначений для збільшення зовнішньої конкуренції як засобу контролю внутрішніх цін. У 1987 році Мексика підписала більш широку рамкову угоду з США, яка також змінила механізми стимулювання експорту від субсидій до тимчасових звільнень від ліцензій та тарифів на основні імпорتنі промислові товари (Pastor and Wise 1994).

Третій етап лібералізації мексиканської торгівлі почався в 1988 році з адміністрацією Салінас (1988-1994 рр.). До цього часу процес мексиканської комерційної лібералізації був практично завершеним, а третя фаза (1988-1990 рр.) полягала, перш за все, в незначним поправках: уряд знизив тарифи на товари, які все ще відображали незвично високі ціни (і тим самим збільшували інфляційні тиск), а уряд підвищив тарифи для тих секторів споживчих товарів, які переживають імпорتنий наплив. Зростання державного тарифу для цих секторів призвело до незначного збільшення вагових і середніх тарифних ставок у 1990 році.

У 1994 році Мексика, Сполучені Штати та Канада підписали Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА), яка, хоч початково і не була ініціативою щодо вільної торгівлі, стала компромісом щодо різкого скорочення бар'єрів для внутрішньорегіональної торгівлі. Для уряду Мексики підписання НАФТА стало остаточним кроком у відмові від імпортозаміщення та індустріалізації під керівництвом уряду.

У 1995 році президент Зедільо, який через кілька днів після вступу на посаду зіткнувся з економічною кризою, представив свою програму – традиція, започаткована в 1983 році президентом Ламадіді Хуртадо. Основні цілі його

Національного плану розвитку (НПР) – зміцнення суверенітету та верховенства права демократії та досягнення економічного зростання з соціальними покращеннями – виявилися досить загальними. Незважаючи на деякі незначні відмінності в акцентах, основні цілі НПР президента Зедільо повторювалися в планах наступних президентів. Таким чином, НПР, представлений президентами Мексики В. Фоксом та Ф. Кальдероном, по суті покладалися на принципи Вашингтонського консенсусу та відхилили індустріалізацію як основу економічного розвитку. У 2011 році Мексика стала членом Alianza para el Pacífico, регіональної інтеграційної ініціативи, сформованої Чилі, Колумбією, Мексикою та Перу. Її головними завданнями було визначено такі: побудувати територію глибокої інтеграції, щоб поступово рухатись до вільного руху товарів, послуг, капіталу та людей; сприяти більш високому зростанню, економічному розвитку та економічній конкурентоспроможності своїх членів, а також стати платформою для політичної, економічної та комерційної інтеграції та прогнозування у світі, з особливим акцентом на Азіатсько-Тихоокеанський регіон.

У 2012 році, після вступу на посаду, новий президент Пенья Ньето представив Pacto por México. Ця фундаментальна угода, підписана керівниками трьох основних політичних партій, визначила ряд зобов'язань та політичних заходів, спрямованих на перетворення економічної, соціальної та політичної структури Мексики та встановлення пріоритету досягнення високих темпів зростання. Ціль Pacto спрямована на встановлення основи нової політичної угоди з метою

підвищення економічного зростання та створення якісних робочих місць; проте в повному тексті *Pacto por México* немає згадки про промислову політику, окрім як у контексті *створення промислових полюсів розвитку* для біднішого регіону на півдні Мексики.

Відповідно до цього бачення **Національний план розвитку (ПДР) 2013-2018** стверджує, що не застосовується галузева політика, яка спирається на державне втручання за тарифами та субсидіями, оскільки ці втручання спричиняють непотрібні спотворення на конкурентних ринках. Замість цього План виступає за реалізацію комплексу політик, за якими роль держави у просуванні стратегічних секторів, у тому числі промисловості, обмежується усуненням перешкод і виправленням неефективності ринку, орієнтації виробництва на ключові сектори та ринки, дерегулюванням та координацією дій між основними суб'єктами приватного сектору та відповідними інстанціями державного сектору.

У цьому Плані діяльність уряду в економіці обмежується наданням цілого діапазону суспільних благ, необхідних для координації виробничих секторів та приведення їх у траєкторію сильного розширення продуктивності та випуску, але План також підкреслює нагальну потребу створити більш міцні прямі та зворотні зв'язки між експортом та іншою продуктивною діяльністю, щоб сприяти економічному зростанню та розвитку внутрішніх ринків Мексики. **Ця версія промислової політики відповідає стандартній перспективі державного втручання в економіку, суто орієнтовану на усунення перешкод для вільної взаємодії ринкових сил.**

У підсумку, Мексика відмовилася від промислової стратегії індустріалізації шляхом імпортозаміщення на початку 1980-х років, і з того часу її державне втручання було дуже обмежено, у відповідності з ринковою парадигмою. Економічна політика, реалізована з 80-х років, була зосереджена на лібералізації, приватизації державних компаній, дерегуляції та відкритості економіки.

Країни Східної Азії зазвичай поєднують елементи як імпортозаміщення, так і експортної орієнтації (див. Табл. 8.3.6).

Таблиця 8.3.6

Характеристика індустріальної політики в обраних азійських країнах

Особливості імплементации політики	Республіка Корея	Тайвань	Сінгапур
Підтримка молодих галузей	Активна, масштабна	Активна, масштабна	Відсутня
Просування експорту	Активна, масштабна	Активна, масштабна	Масштабне, здебільшого непряме

Продовження Табл. 8.3.6

Розвиток державних корпорацій (корпорацій за участю держави) у виробничому секторі	Потужний в окремих секторах економіки, здебільшого секторах стратегічного значення	Потужний в ключових секторах економіки	Потужний в капітало-надлишкових індустріях
Створення великих компаній в приватному секторі	Активне, масштабне	Більшість великих компаній вже належали до категорії державних підприємств	Більшість великих компаній вже були або державними підприємствами, або ТНК
Фокус на розвиток малих і середніх підприємств	Помірковане просування	Просування каналами стимулювання державних інвестицій в R&D та інфраструктурні проекти	Помірковане просування
Корпоративна реструктуризація приватного сектору	Масштабне застосування	Помірне застосування	Часткове застосування
Залучення ТНК	Не заохочувалось за винятком обмежених обраних секторів	Не заохочувалось за винятком обмежених обраних секторів	Масштабне залучення

Стимулювання розвитку НДДКР	Під керівництвом приватного сектору	Під керівництвом державного сектору	Під керівництвом державного сектору
Централізована координація політики	Потужна координація	Потужна координація	Потужна координація
Поглиблення взаємодії уряду та приватного сектору	Несистематична	Поміркована	Незначна роль місцевого приватного сектору

Джерело: укладено авторами

Таїланд вдавався до обмеження імпорту з метою захисту національної промисловості, зокрема, з метою захисту автоскладальної промисловості був повністю заборонений імпорт нових та уживаних автомобілів. Крім того, було обмежено ввезення будівельних матеріалів (сталевих прутків та цементу), цукру, столового срібла для готелів, сантехніки, кормів для тварин, низки сільськогосподарських та продовольчих товарів. Кількість впроваджених в Кореї обмежень на імпорт значно перевищувала показники в Таїланді, де вже у 1980 році обмеження на імпорт не перевищували позначку у кілька відсотків. У Кореї контроль над імпортом посилювався на початку 1960-х років, і протягом приблизно десяти років, починаючи з середини 1960-х років, коефіцієнт лібералізації імпорту (частка імпортової продукції, що не потребує дозволів на ввезення), становив 50 %. На етапі поступової лібералізації торгівлі, що

впроваджувалась корейським урядом, частка імпортової продукції, що не потребувала дозволів на ввезення, зростала: до 70 % до початку 1980-х років, 90 % до середини 1980-х років і 95 % до 1990-их років. Хоча в цей час корейський уряд просував лібералізацію імпорту, контроль над імпортом із Японії він зберігав. Ще на початку 1990-их років імпорт близько 250 товарів (зокрема, автомобілі, телевізори, відеокамери та різні електроприлади) з Японії був заборонений, а ще 490 товарів не заохочувалися до ввезення. Приводом для впровадження такої селективної політики по відношенню до Японії стало те, що Республіка Корея не повинна була імпортувати товари з країни, у торгівлі з якою зафіксовано великий торговий дефіцит.

Аналіз дієвої практики індустріалізації вказує на те, що саме експортна орієнтація, а не лібералізація торгівлі є критично важливою для реалізації успішної політики економічного розвитку. Історично політика експортної експансії прискорює економічне зростання в усіх країнах, де вона адаптується. Водночас зростання експорту призводило до економічного розвитку лише в тих країнах, де аграрний сектор демонстрував щонайменше помірну продуктивність, а уряд впроваджував реформи економічної модернізації та диверсифікації, створюючи відповідні інституційні умови, що сприяли інноваційному розвитку та адаптації у виробництво технологічних вдосконалень, зростанню інвестицій в інфраструктуру та транспортні мережі, використовуючи потенціал внутрішнього ринку.

8.4. Сучасні регуляторні інструменти сприяння

реіндустріалізації в країнах із провідними економіками (на прикладі США)

За останні тридцять років у світовому геоекономічному просторі відбулися великі зрушення. Змінилися світові лідери: на першу позицію у виробництві і зовнішній торгівлі, випередивши США, впевнено висунувся Китай. У структурі світової економіки помінялися місцями дві головні групи країн: з високим рівнем доходу і решта світу. Вперше в післявоєнній історії друга з них обійшла першу за часткою в світовому ВВП. На регіональному рівні різко вперед висунулася Азія. Перерозподіл економічної сили на її користь відбувся за рахунок відносного послаблення ролі в світовому промисловому виробництві Європейського союзу і в меншій мірі – Північно-Американського континенту. Провідні країни ЄС спустилися з лідируючих місць в рейтингу за часткою в глобальній обробній промисловості. В десятку найбільших економік світу за обсягом виробництва продукції обробної промисловості нині входять 4 країни Азії (Китай – 1 місце, Японія – 3 місце, Республіка Корея (6 місце) та Індія (5 місце). 3 країни ЄС місця розподілили наступним чином – Німеччина – 4 місце, Італія, Франція замикають десятку – відповідно 8 і 10 місця).

Реіндустріалізація розвинених країн і відновлення ними втрачених в попередні десятиліття позицій у світовому геоекономічному просторі поки відбувається невиразно. Політичний курс їхніх урядів в цьому напрямку не підкріплюється великими державними інвестиціями і програмами, а отже не призводить до суттєвих змін у

співвідношенні економічної сили (див. Табл.8.4.1, Табл.8.4.2).

Таблиця 8.4.1

Місце країн у глобальній обробній промисловості
(за доданою вартістю)

Позиція	Роки			
	1985	1995	2005	2015–2019
1	2	3	4	5
1	США	США	США	Китай
2	Японія	Японія	Японія	США
3	Німеччина	Німеччина	Китай	Японія
4	Італія	Франція	Німеччина	Німеччина
1	2	3	4	5
5	Франція	Італія	Італія	Республіка Корея
6	Великобританія	Великобританія	Великобританія	Індія
7	Канада	Китай	Франція	Бразилія
8	Китай	Бразилія	Республіка Корея	Великобританія
9	Мексика	Республіка Корея	Бразилія	Італія
10	Бразилія	Іспанія	Іспанія	Франція

Джерело: укладено за [237; 318]

З настанням Великої рецесії і тривалого періоду відновлення етап деіндустріалізації розвинених країнах можна вважати завершеним. Криза 2008–2009 рр. висвітлила суперечності промислового розвитку, продемонструвала визначальне значення реального сектора економіки і сильної індустрії для вирішення завдань економічного розвитку і

висунула в число першочергових стратегічних цілей відродження національної промисловості, або «реіндустріалізація» (reindustrialisation).

Таблиця 8.4.2

Виробництво продукції обробної промисловості, 2018 р.
(за доданою вартістю)

Країна/ Група країн	Обсяг виробництва	
	млрд дол. США	частка у світовому виробництві, %
Китай	3265	28,6
США	2230	19,5
ЄС	2152	18,8
Японія	828	7,2
Республіка Корея	328	2,9
Індія	312	2,7
Світ в цілому	11430	100

Джерело: укладено за [237; 318]

На думку У. Росса, колишнього міністра торгівлі США в адміністрації Д. Трампа (2017-2021 роки), при наявності в цій країні найбільш ефективної в світі системи і передової практики використання у виробництві відкриттів, винаходів та інновацій, максимальну вигоду від цього мають інші країни. Отже, США мали б більше будувати виробничих потужностей на своїй території в порівнянні з тим, що робиться зараз, щоб підтримувати робочі місця і доходи, які дозволять країні продовжити лідирувати в дослідженнях і розробках.

У посткризовий період урядами США і інших розвинених країн були прийняті програми реіндустріалізації своїх

економік, спрямовані на відродження промисловості. Особливий акцент був зроблений на розвитку передових технологій, нових матеріалів та інноваційномістких виробництв. У США активна робота в даному напрямку почалася при Б. Обамі і була продовжена адміністрацією Д. Трампа. Це стало одним з важливих положень реалізації його доктрини «America First». У 2012 р. Конгресом США був прийнятий закон про конкурентоспроможність американської обробної промисловості (American Manufacturing Competitiveness Act of 2012). Пізніше була запущена програма прискореного створення робочих місць та інновацій в передових галузях обробної промисловості США (Advanced Manufacturing Jobs and Innovation Accelerator Challenge). У 2013 р. конгрес прийняв закон про відродження американської обробної промисловості та інновації (Revitalize American Manufacturing and Innovation Act, RAMI). На основі цих документів почала формуватися Національна мережа виробничих інновацій (National Network for Manufacturing Innovation, NNMI) і відповідна їй програма (NNMI Program), прийнята в 2016 р. Надалі вона отримала назву «Обробна промисловість США» (Manufacturing USA).

Значення програми Manufacturing USA для економіки країни в одному зі звітів компанії Делойт 2017 р. характеризується так: «Технологічний розвиток відіграє центральну роль не тільки у виробництві товарів і послуг, але і в забезпеченні життєздатності американської економіки. Передові виробництва в США допомагають підтримувати економічне лідерство країни в світі. Однак США – не єдина нація, яка визнає цінність таких виробництв. Країни в усьому світі визнають економічні переваги

потужної виробничої бази. Вони цілеспрямовано виділяють значні ресурси на її розвиток, сподіваючись зайняти лідируючі позиції в глобальному конкурентному середовищі. Щоб зберегти свої переваги в цій області, що має стратегічне значення, США вжили відповідних заходів. Федеральний уряд у співпраці з промисловцями, незалежними експертами і академічними колами запустили систему Manufacturing USA». З бюджету уряду на програму виділено 600 млн дол. США терміном на 5 років, що стимулювало залучення в рамках державно-приватного партнерства (ДПП) 1,3 млрд дол. США інвестицій зі сторони інших учасників.

Деіндустріалізація Канади почалася одночасно з деіндустріалізацією США і стала багатограним процесом соціально-економічних, культурних і політичних змін з 1970-х років, хоча ознаки стимування індустріалізації) у вигляді перенесення виробництв до США) проявлялися вже з 1950-х років. Для Канади скорочення виробництв в окремих галузях було більш болісним ніж для США через нижчу здатність і можливість працівників мігрувати в місця нового розвитку. Деіндустріалізація в Канаді є постійним, триваючим процесом, який глибоко впливає на структуру економіки країни. У Канаді цей процес виражався у поступовому закритті шахт, фабрик, текстильних та металургійних підприємств. Наприклад, у 1970-х роках Монреаль втратив 75% текстильних підприємств, а металургійний завод Sydney Steel у Кейп-Бретоні, один із найбільших у країні, закриття в 2001 році. Серед внутрішніх чинників деіндустріалізації виділимо високі витрати на виробництво та заробітну плату, орієнтація економіки на експорт сировини. Зовнішні чинники включають

глобалізацію, лібералізацію торгівлі та міграцію виробництва до країн із нижчими витратами праці.

Частка промислового сектору у ВВП Канади впала з 22 % у 1973 році до 10 % у 2010 році і тримається на цій позначці протягом наступних років до сьогодні. Найбільше постраждали текстильна, металургійна та автомобільна галузі. Нові робочі місця, що виникли у сфері послуг, часто були нижче оплачуваними, ніж ті, що зникли. У 1970-х роках Канада займала провідні позиції у металургійній та автомобільній промисловості. Однак до початку 2000-х років, через закриття багатьох заводів, вона втратила конкурентні позиції. Наприклад, виробництво автомобілів скоротилося на 25%.

У регіонах, залежних від промисловості, спостерігалось безробіття та демографічний спад. Закриття вугільних шахт у Кейп-Бретоні спричинило рівень безробіття понад 30%, змушуючи молодь залишати регіон.

Заміщення промисловості високотехнологічними послугами відбувалося досить стрімкими темпами. Зокрема, у 2020 році фінансові послуги становили 6,8% ВВП Канади, що зробило їх одним із ключових драйверів економіки. Такі міста, як Торонто і Монреаль, стали фінансовими центрами, пропонуючи глобальним компаніям розвинути інфраструктуру. Також у період 2000-2020 років ринок ІТ-послуг зріс у понад тричі, Монреаль і Ванкувер, зокрема, стали відомими центрами розробки програмного забезпечення та ігрової індустрії. У 2022 році сектор інформаційних технологій забезпечив понад 500 тисяч робочих місць і приніс економіці Канади понад 7% ВВП. Високотехнологічні послуги як заміна робочих місць в

промисловості розвиваються у напрямку «зелених» технологій та відновлювальної енергетики. У провінції Британська Колумбія створюються десятки компаній, що працюють у сфері чистих технологій, відбувається швидка електрифікація транспортної галузі.

Реіндустріалізація в умовах Четвертої промислової революції стала ключовим напрямком для багатьох розвинених країн. Вона передбачає модернізацію промислових секторів через інноваційні технології, створення нових індустрій та зниження залежності від зовнішніх чинників. У Канаді цей процес супроводжується численними викликами через залежність від галузей, пов'язаних з видобутком корисних копалин та зміни глобального економічного середовища.

Основні напрями реіндустріалізації, на які звертає увагу уряд і приватний сектор, включають:

- підтримку розвитку високотехнологічних секторів, зокрема інформаційно-комунікаційних технологій та робототехніки (з 2010 по 2020 роки замовлення на продукцію цих галузей зросли на 35%, що стало основою для створення нових робочих місць);
- підвищення енергоефективності та переорієнтація на «зелену» енергетику для оптимізації видобувної промисловості;
- відродження автомобільної промисловості, в основному для ринку Північної Америки (Honda та інші міжнародні корпорації інвестують у модернізацію потужностей, випуск автомобілів перевищує у 2015 році випустили понад 2 млн одиниць).

Стримує реіндустріалізацію нестача інвестицій через високі

податки, залежність від США, оскільки близько 76% канадського експорту спрямовується до потужного сусіда, що робить економіку вразливою до змін у торговельній політиці. Також критичними для розвитку виробництва є демографічні виклики, оскільки в умовах старіння населення неможливий достатній приріст трудових ресурсів. В той же час залучення іммігрантів зустрічає протидію суспільства, а автоматизація натикається на нестачу фінансових ресурсів.

З подібними до Канади проблемами стикається Австралія, яка зіткнулася з тривалим занепадом промислового виробництва через глобалізацію та перенесення підприємств у країни з дешевшою робочою силою. Реіндустріалізація для Австралії є способом зміцнення внутрішнього ринку. Спроби реіндустріалізації включають обмеження експорту сировини для забезпечення внутрішньої доступності енергоносіїв, зокрема газу, що допомагає знижувати витрати для промислових підприємств модернізувати ресурсний сектор. Уряд Австралії реалізує програми фінансування інноваційних проектів, венчурний бізнес отримав значні податкові пільги. Австралія є світовим лідером у залученні іноземних студентів, що сприяє розвитку сектору послуг і створює потужну базу для інновацій. Проблемою є те, що близько 20% ВВП країни формується за рахунок гірничодобувного сектору, що створює ризики через волатильність цін на сировину, також в умовах зниження торгівлі з найбільшим в колишні часи ринком – Китаєм спостерігається нестача фінансових ресурсів. Демографічні проблеми, що існують в Канаді, характерні і для Австралії, що стримує можливості планування реіндустріалізації. Високий рівень викидів парникових газів змушує уряд інвестувати

в ядерну енергетику та технології відновлюваної енергетики.

Уряди Канади та Австралії впровадили низку стратегічних документів, спрямованих на стимулювання внутрішнього виробництва та підтримку промислового сектору, однак ці ініціативи не є прямими аналогами Закону про зниження інфляції (Inflation Reduction Act) США, який може слугувати прикладом здійснення реіндустріалізації. Уряд Канади здійснює вплив на економіку, спрямований на покращення добробуту канадців, і в рамках таких документів містяться заходи підтримки канадських виробників та стимулювання інновацій у промисловому секторі. До таких документів відносяться Innovation Superclusters Initiative – програма підтримки високотехнологічних секторів, яка спрямована на стимулювання співпраці між науковими установами та виробничими підприємствами, Стратегія зеленої економіки (Green Industrial Strategy), яка передбачає стимулювання виробництв у сфері чистих технологій.

В Австралії Установа Innovation and Science Australia (ISA) здійснює стратегічний підхід до підтримки інновацій, що сприяє розвитку національної промисловості та поверненню виробництв. Industry Growth Centres Initiative – ініціатива, спрямована на розвиток шести ключових секторів промисловості (наприклад, передові технології виробництва, харчова промисловість), Національна інноваційна та наукова програма (National Innovation and Science Agenda, NISA) – акцентує увагу на стартапах та венчурному капіталі.

У Новій Зеландії у другій половині ХХ століття спостерігалось поступове зниження частки промислового виробництва в економіці. Цей процес був зумовлений відкриттям світових ринків

призвело до зростання конкуренції з боку країн з нижчими витратами на виробництво, що спричинило скорочення місцевих промислових підприємств, а також зміною економічних пріоритетів, оскільки економіка Нової Зеландії дедалі більше орієнтувалася на сільське господарство та послуги, зокрема туризм, що призвело до зменшення уваги до промислового сектору.

У відповідь на виклики деіндустріалізації уряд Нової Зеландії розробив стратегії для стимулювання промислового розвитку та інновацій, зокрема впровадив програми, спрямовані на розвиток R&D з метою стимулювання технологічних інновацій у промисловості; стратегії розвитку високотехнологічних секторів, зокрема інформаційних технологій, біотехнологій та інших високотехнологічних галузей, які можуть стати новими драйверами економічного зростання; Стратегію сталого розвитку для інтеграції принципів сталого розвитку в промислову політику. Нова Зеландія не має прямого аналога американському «Inflation Reduction Act», існують кілька ключових документів та ініціатив, спрямованих на підтримку промислового розвитку, зокрема Національна стратегія інновацій, Програма розвитку регіонів та згадувана Стратегія сталого розвитку промисловості.

8.5. Європейські ініціативи із протидії деіндустріалізації

Дві провідні економіки ЄС, Франція та Німеччина, 22 листопада 2022 року виступили зі спільною декларацією про створення, по суті, нового альянсу в галузі промислової політики для захисту європейських галузей від дискримінаційних торгових заходів та недобросовісної конкуренції з боку США та Китаю. Головною причиною, що спонукала їх до рішення про перегляд принципів реалізації промислової політики, стало ухвалення адміністрацією президента США Джо Байдена Закону про зниження інфляції (далі Закон), що передбачає запровадження пакету промислових субсидій та податкових пільг на суму 369 млрд дол. для стимулювання американського зеленого бізнесу та забезпечення енергетичної безпеки. Цей Закон набув чинності 1 січня 2023 року, і, з європейської точки зору, він є протекціоністським заходом і справжнім викликом для європейських компаній, оскільки спонукає їх перенаправляти інвестиції з Європи та «купувати американське».

Комісар ЄС з промисловості Тьеррі Бретон у 2022 році попередив, що новий пакет субсидій адміністрації Джо Байдена є «екзистенційною проблемою» для європейської економіки, яка, по суті, знаходиться на межі деіндустріалізації. Метою підвищення субсидування європейської промислової політики є створення найкращих умов для бізнесу, щоб Європа залишалася місцем для інвестицій у найважливіші екологічні технології майбутнього, такі як батареї, водень чи сонячні панелі. Хоча у заяві уникають прямого використання терміну «субсидії»,

натомість у ній йдеться про необхідність «вивчити можливості промислової політики для запобігання негативним наслідкам протекціоністських заходів з боку третіх країн» та «створити європейську платформу трансформаційних технологій» для того, щоб запобігти перетворенню Європи на промислову пустку. У тексті декларації також звучить заклик до Європейської комісії (ЄК) про прискорення процедури затвердження субсидій у рамках IPCEI (англ. Important Project of Common European Interest) — важливих проєктів, що становлять загальноєвропейський інтерес. IPCEI включає більше однієї держави-члена і має позитивно впливати на внутрішній ринок, формуючи переваги, що не обмежуються державами-членами та компаніями, що беруть в них участь. Проєкти в НДДКР орієнтовані на розвиток інновацій та мають продукувати додану вартість. Перше промислове розгортання (ППР) відбувається там, де воно дозволяє розробити новий продукт з високим вмістом НДДКР або розробляється інноваційний виробничий процес. ППР передбачає масштабування пілотних об'єктів або охоплюють етапи, що йдуть за пілотною лінією, включаючи етап тестування, але не масове виробництво чи комерційну діяльність. За своїм характером IPCEI часто пов'язані зі значними ризиками та потребують спільних, добре скоординованих зусиль та міжнародних інвестицій з боку органів державної влади та промисловості з кількох держав-членів. В даний час IPCEI орієнтовані на виробництво батарей та мікроелектроніки. Декілька інших IPCEI знаходяться в розробці: Hydrogen IPCEI, IPCEI з хмарної інфраструктури та послуг (IPCEI-CIS), IPCEI для мікроелектроніки та зв'язку (ME IPCEI2)

та IPCEI Health.

Ще 2012 р. ЄК запровадила поняття «ключові підтримуючі технології» (англ. **Key Enabling Technologies, KET**), описуючи ним:

а) допоміжний продукт для розробки товарів та послуг, що підвищує їхню загальну комерційну та соціальну цінність;

б) технології, засновані на нанотехнологіях, мікро-/наноелектроніці, промисловій біотехнології, передових матеріалах та/або фотоніці, але такі, що не обмежуються ними;

в) продукти, що виробляються за передовими технологіями.

ЄК у вересні 2022 р. схвалила відповідно до правил державної допомоги ЄС другий важливий проєкт, що представляє загальноєвропейський інтерес для підтримки досліджень та інновацій, першого промислового розгортання та будівництва відповідної інфраструктури у ланцюжку створення вартості водню. Проєкт під назвою IPCEI Hy2Use був спільно підготовлений тринадцятьма державами-членами: Австрією, Бельгією, Данією, Фінляндією, Францією, Грецією, Італією, Нідерландами, Польщею, Португалією, Словаччиною, Іспанією та Швецією. Держави-члени нададуть до 5,2 млрд євро державного фінансування, що, як очікується, дозволить залучити додаткові 7 млрд євро приватних інвестицій. У рамках IPCEI Hy2Use 29 компаній, що ведуть діяльність в одній або кількох державах-членах, включаючи малі та середні підприємства та стартапи, візьмуть участь у 35 проєктах. До категорії мікро-, малих та середніх підприємств зараховують підприємства, на яких працює менше 250 осіб та річний оборот

яких не перевищує 50 млн євро.

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

IPCEI орієнтовані на стратегічні сфери для технологічного та наукового суверенітету ЄС, як-от: штучний інтелект; квантові обчислення; доступ та використання даних при забезпеченні довіри до хмарних сервісів; прийняття надійних, комплексних та прозорих схем сертифікації кібербезпеки, які відповідатимуть європейським стандартам захисту даних; реалізація проєкту Ariane 6, який гарантує автономний доступ до космосу, а також просуває європейські міні-пускові установки, які сприятимуть розвитку інновацій.

В ЄК починають активно реанімувати реалізацію оголошеного ще 8 лютого 2022 року нового етапу реалізації Європейського закону про мікросхеми (The European Chips Act). Очікується, що він сприятиме координації діяльності країн-членів ЄС та ЄК у сфері задоволення запитів на напівпровідники

вже у короткостроковій перспективі; у середньостроковій перспективі — зміцненню виробничих потужностей та підтримці поширенню й впровадженню інновацій у всьому ланцюжку створення вартості, сприяючи підвищенню безпеки поставок та побудові більш стійкої екосистеми; у довгостроковій перспективі — підтримці європейського технологічного лідерства.

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

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

8.6. Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: сприятливий цикл

Існує ітеративний (*часто повторюваний*) причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання: зі зростанням продуктивності ціни на споживчі товари падають, що створює більші ринки і викликає подальше підвищення продуктивності і розширення ринків.

Зростання дискреційних доходів, якими споживачі можуть розпоряджатися вільно, що виникає завдяки зниженню цін і зростання заробітку, призводить в рух серію взаємозалежних явищ, які підстобують зростання доходів і добробуту через процес споживання і виробництва промислових товарів (Рис. 8.6.1).

Протягом цього циклу у споживачів, робітників і підприємців з'являються нові джерела доходів. Підвищення ефективності виробництва разом з ростом доходу, забезпечуваного новими галузями промисловості у вигляді інвестицій і оплати праці, пояснює появу дискреційного доходу, що призводить до запуску процесу підвищення якості та різноманітності товарів.

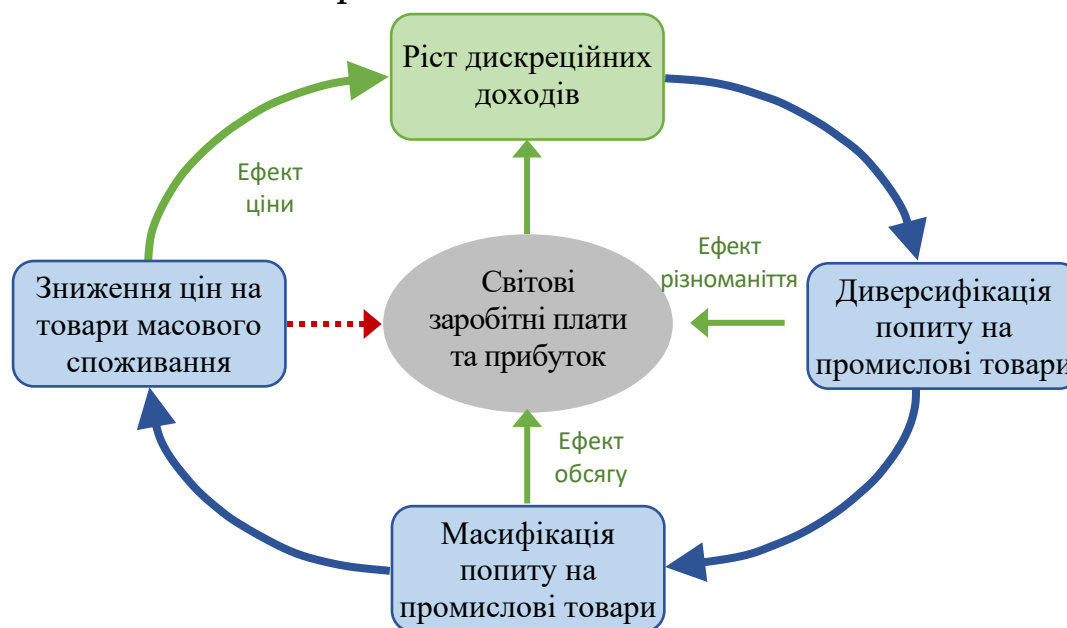


Рис. 8.6.1 Сприятливий цикл споживання продукції обробної промисловості і промислового розвитку

Джерело: [320]

Підвищення дискреційного доходу призводить до: диверсифікації попиту і створення нових галузей, які забезпечують більшу різноманітність товарів; до диверсифікації попиту, фокус якого зміщується з товарів першої необхідності на інші товари, що створює нові можливості для виникнення нових секторів. У міру зростання доходів, попит на предмети першої необхідності легко задовольняється, і частина нового доходу – дискреційного доходу – перерозподіляється на нові

типи витрат. Коли попит на новий продукт сягає достатнього рівня, це спонукає виробничі підприємства зайнятися виробництвом цього продукту. Центр інвестицій зміщується в бік нових секторів, що призводить до диверсифікації економіки і підвищення номінального доходу тих робітників і підприємців, які прямо або опосередковано задіяні в новому виробництві (т. зв. «ефект різноманіття»).

Зростання ефективності виробництва в нових галузях промисловості знижує ціни і сприяє масифікації попиту, створюючи нові можливості для виробників. Знову виникаючі галузі обробної промисловості консоліднуються, набирають масштаб і підвищують ефективність завдяки технологічним і управлінським інноваціям. Галузі обробної промисловості мають тенденцію до кумулятивного зростання: безперервне розширення виробництва призводить до подальшого зростання ефективності, відображаючи динаміку отримання нового досвіду. Це розширення прискорює ріст продуктивності всередині сектора і економіки в цілому. Коли в результаті ефекту масштабу, а також удосконалень технологічного прогресу і організації процесів, відбувається зростання продуктивності, знижується собівартість виробництва, що призводить до зниження цін на товари, які колись були доступні лише небагатьом. Тепер, коли фірми можуть ділитися ефектом зростання продуктивності зі споживачами у вигляді більш низьких цін, предмети розкоші стають предметами першої необхідності, які можуть собі дозволити все більше домогосподарств. Попит на ці товари становиться масовим, і для фірм, які задовольняють нові джерела попиту, виникають нові можливості отримання доходу («ефект

обсягу»). Подальше зростання продуктивності ще більше знижує ціни, підвищуючи купівельну спроможність усіх споживачів і збільшуючи дискреційний дохід. Однак процес зростання продуктивності на цьому не зупиняється. Навіть коли товари вже поширені серед всіх споживачів, конкуренція між фірмами поряд з безперервним процесом впровадження інновацій призводить до ще більшого зростання продуктивності і зниження цін. Вплив зниження цін тепер відчуває більша частина споживачів, включаючи як тих, хто почав використовувати нові товари на ранньому етапі, так і тих, хто почав використовувати їх пізніше. Збільшується купівельна спроможність усіх споживачів («ефект ціни»), а також і дискреційний дохід, який вони можуть витратити на нові види промислових товарів, які не є першою необхідністю, що в свою чергу знову запускає цикл. Саме цей процес постійної диверсифікації попиту, що відбувається з плином часу і створює імпульс для виникнення нових галузей і створення нових видів товарів, є ключовою умовою підтримки економічного розвитку в довгостроковій перспективі.

Обробна промисловість створює доступну різноманітність товарів для всіх і допомагає створити дохід, необхідний для їх придбання. Найбільш очевидний результат дії сприятливого циклу полягає в тому, що постійний потік товарів, частково нових і внаслідок чого дорогих, і інших, більш доступних оновлених варіантів попередніх інноваційних продуктів, стає доступним для більшості споживачів. Нові товари і більша різноманітність трансформують фізичну інфраструктуру, а також звички споживачів і соціальні відносини. Завдяки сукупній позитивній дії товарного різноманіття, обсягу виробництва і зниження цін

виникають нові доходи, одержувані прямим і опосередкованим шляхом. Доступне різноманіття товарів сприяє зростанню добробуту споживачів у всіх сегментах суспільства. Дешевші і якісніші товари підвищують добробут споживачів. Впровадження нових товарів може розцінюватися як важливе джерело добробуту споживачів. Вакцина проти поліомієліту, заморожені продукти харчування, персональні комп'ютери являють собою всього кілька прикладів нових товарів, які сприяли збільшенню тривалості життя і підвищенню продуктивності. Зниження цін і підвищення якості даних товарів являють собою важливі джерела добробуту споживачів. Тривале і стійке зниження цін на споживчі товари протягом останнього століття внаслідок технологічного прогресу в обробній промисловості сприяло безпрецедентному підвищенню купівельної спроможності і добробуту споживачів. На рівні держави для створення доступного за ціною різноманіття товарів необхідна критична маса доходу. Наявність доступних за ціною споживчих товарів значно впливає на добробут споживачів, але також вимагає створення достатнього рівня доходу. Ключовим аспектом сприятливого циклу є те, що диверсифікація попиту, як і ефекти ціни, різноманітності і масштабу, допомагає забезпечити дану критичну масу доходів. На глобальному рівні створені доходи здійснюють зворотний вплив на сприятливий цикл у вигляді збільшеного (світового) попиту. Світова торгівля і виробництво в цілому виявляється у вигазі, незалежно від того, де відбувається виробництво і споживання.

8.7. Розбудова промислових екосистем як чинник

економічного розвитку

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

Поширення знань та інновацій в процесі міжфірмового діалогу та співробітництва через близькість встановлених між ними зв'язків впливає на успішність регіональних промислових систем. Серед них — кластери, в яких домінують кілька споріднених галузей, або об'єднання малих та середніх підприємств, що співпрацюють в інноваційних галузях, та

райони-сателіти, в яких можуть розміщуватись дочірні компанії багатонаціональних фірм або міжнародних компаній. Галузевий кластер ширше від поняття «галузь/сектор економіки», оскільки він представляє собою весь ланцюжок створення вартості у межах визначеної галузі від постачальників до кінцевої продукції, включаючи всі допоміжні послуги та спеціалізовану інфраструктуру.

Кластери визначаються як локальна просторова економічна агломерація з числа компаній, постачальників компонентів, постачальників послуг та інших фірм у певній галузі, пов'язаних зовнішніми факторами та взаємодоповнюваністю різних типів. Кластерне співробітництво часто здійснюється за участю організацій, що підпадають під визначення «інститути співробітництва», серед яких виокремлюються: торгові асоціації; торгові палати; мережі підприємців та роботодавців; агенції зі стандартизації; центри якості; технологічні мережі та інші [81]).

Концепція кластерів та концепція промислових районів мають деякі спільні характеристики, зокрема вони акцентують, яким чином агломерація пов'язаних видів економічної діяльності та типи взаємодії між поєднаними видами діяльності впливають на економічні показники.

Хоча терміни «кластер» і «промисловий район» іноді використовуються майже як синоніми, ці дві концепції не збігаються.

Промислові райони характеризуються групами спільно розташованих малих та середніх підприємств, які працюють, наприклад, у галузі легкої промисловості. У моделі

промислового району у межах регіону є чимало великих компаній, які формують спеціалізацію регіональної економіки. Тож хоча деякі дослідники і практики використовують цей термін у більш широкому розумінні та довільно, «промисловий район» передбачає агломерацію невеликих компаній, що працюють у певному діапазоні галузей — зазвичай легкої промисловості.

Кластери – набагато ширше поняття, що охоплює значно більшу кількість підприємств і установ. І оскільки кластери охоплюють ту ж конфігурацію підприємств, що й у промислових районах, промислові райони виступають одним із найпростіших типів кластерів. Адже існують інші конфігурації кластерів, у яких кілька великих компаній співіснують з малими і середніми компаніями, де учасниками кластеру є великі фірми, і багато інших, які виходять за визначені географічні межі.

Промислові райони досягають економічної ефективності насамперед за рахунок місцевого аутсорсингу та гнучкості їх виробничих механізмів, які багато в чому завдячують саме розташуванню та соціальним зв'язкам.

Індустріальні парки при цьому або створюють підґрунтя для появи індустріального кластеру (в разі, якщо вони існують) або стають дієвим механізмом реалізації потенціалу кластера (якщо уряд зволікав із їхнім запуском). Розвиток індустріальних парків сприяє створенню кластерів конкурентоспроможних виробництв та розширенню виробничих ланцюжків, може сприяти збалансованому економічному розвитку регіонів.

За підходом UNIDO, **позитивні ефекти спільного розвитку індустріальних парків по території всієї країни**

відображаються у наступних п'яти аспектах:

обмін технологіями та передача через обмін проєктів та спільного навчання;

спільне використання ресурсів шляхом доповнення ресурсів один одного та покращення їх розподілу;

поділ ринку, дозволяючи компаніям із менш розвинених парків швидко виходити на місцеві ринки передових парків для збільшення частки ринку;

поділ людських ресурсів шляхом обміну експертами та організації тренінгів, які проводяться розвиненими парками для менш розвинених;

розподіл податкових надходжень шляхом поділу відсотків та прибутку на заздалегідь узгоджених умовах.

Індустріальні парки можуть сприяти стрімкому розвитку за рахунок мобілізації всіх наявних ресурсів.

Індустріальна зона або парк можуть перетворитися на еко-індустріальний парк за рахунок поєднання наступних факторів:

1) ефективність на рівні підприємства (у результаті мінімізується утворення відходів та викидів від окремих підприємств);

2) колективна синергія: призводить до оптимізованого обміну ресурсами між компаніями;

3) екологічні та інженерні системи;

4) правильне зонування та планування; екологічний менеджмент діяльності парку.

Кінцева мета полягає в тому, щоб майже звести до нуля утворення відходів, стічних вод та викидів.

За підходом UNIDO, *термін «еко-індустріальний парк»*

став загальним терміном для парків, що реалізують колективні екологічні ініціативи при проектуванні, будівництві та/або поточній експлуатації та управлінні. Водночас існують й альтернативні назви еко-індустріальних парків, таких як: стала економічна зона; низькокарбонова технологічна зона; зелений інвестиційний кластер; циркулярний виробничий парк.

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

багатонаціональних підприємств, застосовувати стійкі методи та відповідним чином звітувати про показники сталого розвитку.

ПРАКТИКУМ

Базові терміни і поняття: економічний розвиток, міжнародний економічний розвиток, індустріальний розвиток, обробна промисловість, продуктивність, попит, пропозиція, технологічна революція, диверсифікація, ринок товарів, ринок послуг, конкуренція, масове виробництво

Контрольні запитання

Як теорії економічного розвитку інтерпретують важливість індустріалізації?

Що характеризує промисловий розвиток?

Які специфічні ознаки промислового розвитку в умовах Індустрії 4.0?

Яка роль обробної промисловості в індустріальному розвитку?

Яка роль обробної промисловості для ринку праці?

Яка роль обробної промисловості для розвитку ринку послуг?

Як обробна промисловість впливає на показники соціального розвитку?

Як обробна промисловість впливає на продуктивну спроможність країни?

Якими є ознаки деіндустріалізації в країнах з передовою економікою?

Якими є ознаки деіндустріалізації в масштабах світової економіки?

Якими є інструменти стимулювання експорту продукції обробної промисловості?

Як змінились тенденції у визначенні кон'юнктуро-формуючих чинників на ринку продукції обробної промисловості?

Чим характеризується масифікація попиту?

Поясніть, чому зростання галузі обробної промисловості є центральним фактором диверсифікації і масифікації попиту.

В чому полягає специфіка реалізації стратегії індустріалізації в Мексиці?

В чому полягає специфіка реалізації стратегії імпортозаміщення в Мексиці?

В чому полягає специфіка реалізації стратегії індустріалізації в країнах східної Азії?

В чому полягає специфіка реалізації стратегії імпортозаміщення в країнах Східної Азії?

В чому полягає специфіка реалізації стратегії індустріалізації в Латиноамериканських країнах?

В чому полягає специфіка реалізації стратегії імпортозаміщення в Латиноамериканських країнах?

Охарактеризуйте ключові характеристики програми «Брасеро».

Охарактеризуйте специфіку реалізації програми «Макіладори».

Від чого залежить цілепокладання промислової політики?

стимулювання експорту та зміцнення міжнародної конкурентоспроможності;

Наведіть приклади реалізації стратегій розвитку капітальних галузей промисловості (засобів виробництва).

Наведіть приклади реалізації стратегій регіональної децентралізації промислової діяльності.

Наведіть приклади реалізації стратегій регулювання іноземних

інвестицій.

Які інструменти стратегії індустріалізації є специфічними для латиноамериканських країн та країн Східної Азії?

Які особливості реалізації стратегії лібералізації зовнішньої торгівлі в країнах Латинської Америки?

Які характерні ознаки Національного плану розвитку Мексики?

Які характерні риси індустріальної політики Республіки Корея?

Які характерні риси індустріальної політики Тайваню?

Які характерні риси індустріальної політики Сінгапуру?

Які існують сучасні регуляторні інструменти сприяння реіндустріалізації в країнах із провідними економіками?

Як уряди Канади та Австралії заохочують інновації у промисловості? Які характерні риси індустріальної політики Німеччини?

Які характерні риси індустріальної політики Франції?

Які характерні риси індустріальної політики Великобританії?

Що характеризує поняття «ключові підтримуючі технології»?

Що характеризує ініціатива IPCEI?

Чим характеризується «перше промислове розгортання»?

Яка роль IPCEI в розвитку стратегічних сфер для забезпечення технологічного та наукового суверенітету ЄС?

Охарактеризуйте причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком суспільства масового споживання?

Що являє собою промислова екосистема?

Що характеризує промислові райони?

Які ключові ознаки кластера?

Як розвиток кластерних ініціатив впливає на економічний розвиток обраних для аналізу країн?

Які механізми впливу індустріальних парків на економічний розвиток?

Які міжнародні кластерні ініціативи Ви знаєте?

Як кластерна організація діяльності впливає на глобальні ланцюги вартості?

Рекомендована література

1. Келлі, К. (2018). *Невідворотне. 12 технологій, що формують наше майбутнє*. Київ: Наш формат.

2. Крисоватий, А., Десятнюк, О., & Птащенко, О. (2023). Digital inclusion: financial and marketing aspects. *Журнал стратегічних економічних досліджень*, 3(14), 93–102. Retrieved from <https://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2023/08/3-2023-10.pdf>.
<https://doi.org/10.30857/2786-5398.2023.3.10>

3. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Розвиток Industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*, 2, 4–10.
<https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.2.4>

4. Панченко, В., & Пінчук, Ю. (2024). Роль політики сприяння експорту в індустріальному розвитку (на прикладі азійських країн). *Агросвіт*, 10, 68–77. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.10.68>

5. Панченко, В., & Семенов, О. (2024). Перспективи регулювання будівельного сектору в ЄС як фактор підвищення конкурентоспроможності в умовах реалізації зеленого курсу. *Агросвіт*, 11, 111–119. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.11.111>

6. Птащенко, О. В., & Шершенюк, О. М. (2023). Methodological bases of management of business activity of enterprises in the conditions of globalization. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник*

наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету, 1 (30), 38–57.

7. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив конкуренції інфраструктурних проєктів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються. *Економіка та держава*, 8, 10–16. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.8.10>

8. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив кон'юнктури ринку рідкоземельних елементів на економічну та енергетичну безпеку держав: перспективи інституційного регулювання ресурсного протистояння й інноваційно-технологічного потенціалу конкурентоспроможної зеленої економіки. *Ефективна економіка*, 7. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.8>

9. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., Русак, Д. М., & Іващенко, О. А. (2022). Промислові екосистеми в глобальних ланцюжках створення вартості та поставок: кластери, інноваційні та екоіндустріальні парки як чинник сталого розвитку. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 12(23), 5–16. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2022-12-23-5-16>

10. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., Русак, Д. М., & Іващенко, О. А. (2022). Промислові екосистеми в глобальних ланцюжках створення вартості та поставок: кластери, інноваційні та екоіндустріальні парки як чинник сталого розвитку. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 12(23), 5–16. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2022-12-23-5-16>

11. Attrey, A., Leshner, M., & Lomax, C. (2020). The role of sandboxes in promoting flexibility and innovation in the digital age. *OECD Going Digital Toolkit Notes*, (2). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/cdf5ed45-en>

12. Criscuolo, C., et al. (2019). Some causal effects of an industrial policy. *American Economic Review*, 109(1), 48–85. <https://doi.org/10.1257/aer.20160034>

13. Criscuolo, C., et al. (2022). Are industrial policy instruments effective? A review of the evidence in OECD countries. *OECD Science*,

- Technology and Industry Policy Papers*, (128). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/57b3dae2-en>
14. Crowe, D., & Rawdanowicz, Ł. (2023). Risks and opportunities of reshaping global value chains. *OECD Economics Department Working Papers*, (1762). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f758afe8-en>
 15. Industry 4.0 Concept: Background and overview. (n.d.). Retrieved from <http://online-journals.org/index.php/i-jim/article/viewFile/7072/4532>
 16. Kagermann, H., & Wahlster, W. (2022). Ten years of Industrie 4.0. *Sci*, 4(26). <https://doi.org/10.3390/sci4030026>
 17. National Science Board. (2019). *Science and Engineering Indicators 2019*. USA: United States Department of Commerce.
 18. Oqubay, A., et al. (Eds.). (2020). *The Oxford handbook of industrial policy*. Oxford Handbooks. Oxford Academic. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198862420.001.0001>
 19. Reznikova, N., Panchenko, V., Karp, V., Grod, M., & Stakhurska, S. (2024). The relationship between the green and digital economy in the concept of sustainable development. *Economic Affairs*, 69(Special Issue), 389–399.
 20. Safeguard Global. (2024). *Top 10 manufacturing countries in the world in 2024*. Retrieved from <https://www.safeguardglobal.com/resources/top-10-manufacturing-countries-in-the-world/>
 21. Secchi, C., & Belladonna, A. (2020). *Infrastructure in a changing world: Trends and challenges*. Milan: Ledizioni. Retrieved from https://www.ispionline.it/sites/default/files/pubblicazioni/ispri_report-infrastructure_2020.pdf
 22. UNIDO. (2018). *Industrial Development Report 2018: Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development*. Retrieved from https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017-11/IDR2018_FULL%20REPORT.pdf
 23. Warwick, K. (2013). Beyond industrial policy: Emerging issues and new trends. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Beyond-industrial-policy-Emerging-issues-and-new-Warwick/83b79499f83b737d975b811b85cf7240c4e0c5e0>

24. Zhou, R., & Le Cardinal, J. (2019). Exploring the impacts of Industry 4.0 from a macroscopic perspective. In *Proceedings of the 22nd International Conference on Engineering Design (ICED19)*, Delft, The Netherlands, 5-8 August 2019. <https://doi.org/10.1017/dsi.2019.217>

ПІСЛЯМОВА

Навчальний посібник є результатом міжуніверситетської співпраці і демонструє кооперацію наукових економічних шкіл Маріупольського державного університету і Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Опанування окремих розділів навчального посібника, що розкриває логіку викладення в Маріупольському державному університеті в межах освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка» за спеціальністю 051 «Економіка» навчальної дисципліни «Міжнародні стратегії економічного розвитку» передбачено в рамках освітньої компоненти «Історія міжнародних економічних відносин», яка викладається на освітній програмі «Міжнародні економічні відносини з обов'язковим вивченням двох іноземних мов» за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» ОР «Бакалавр», а також освітньої компоненти «Глобальні проблеми міжнародного економічного розвитку» в рамках освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» ОР «Магістр».

Питання досягнення розвитку ніколи не втрачало своєї актуальності, а набуття ознак розвиненості поставало для країн чи не єдиним шансом на вихід із пастки бідності та нерівності, розірвання тенет приреченості на сировинну залежність і технологічну відсталість. Із набуттям ознак незалежності, по суті, ще донедавна колонізовані країни були «обдаровані» відповідальністю за свій власний розвиток, при тому, що добробут їхніх економік значною мірою залежав від

особливостей впровадження політики лібералізації, що просуvalась міжнародними економічними організаціями, від готовності зовнішніх акторів відкривати доступ до товарних ринків і ринків капіталу, і, звісно, від темпів зростання світової економіки, яка ставала середовищем реалізації існуючого потенціалу. Умови інтеграції в світове господарство та результативність укладених міжнародних угод формували підґрунтя для структурної трансформації національних економік та розвитку порівняльних переваг. Залежно від розвитку глобалізаційних процесів і етапів фінансіалізації світової економіки, посилення ролі багатонаціональних підприємств і ренесансу індустріальної адженди з встановленими імперативами її озеленення змінюються і міжнародні стратегії економічного розвитку.

Окремі розділи посібника (зокрема, розділ 2 «Сутнісні характеристики та чинники вибору стратегій економічного розвитку», розділ 3 «Економіка розвитку: ключові підходи до набуття ознак розвиненості», розділ 7 «Новітні ознаки середовища формування міжнародних стратегій економічного розвитку»), в яких особливо проявлено авторський підхід до інтерпретації ключових категорій міжнародного економічного розвитку із врахуванням особливостей ретроспективного аналізу, представлятимуть чималий інтерес для здобувачів третього освітньо-наукового рівня вищої освіти. Для концентрації уваги на головних питаннях, проведення самоконтролю, а також підвищення ефективності закріплення теоретичного матеріалу наприкінці кожного розділу містяться питання та завдання для самоконтролю.

ГЛОСАРІЙ ТЕРМІНІВ

1. **Багатонаціональні банки (БНБ)** — фінансові установи, які працюють у кількох країнах, забезпечуючи банківські послуги на міжнародному рівні.

2. **Багатонаціональні підприємства (БНП)** — компанії, які здійснюють свою діяльність у кількох країнах світу, включаючи виробництво та управління ресурсами.

3. **Байденоміка** — економічна політика президента Джо Байдена, що передбачає перевагу в закупівлях американських товарів, стимулювання робочих місць і розвиток стратегічних галузей.

4. **Валовий внутрішній продукт (ВВП)** — загальна ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в межах країни за певний період часу.

5. **Вашингтонський консенсус** — набір політичних рекомендацій, орієнтованих на лібералізацію, приватизацію та дерегуляцію, що застосовувався в країнах, що розвиваються.

6. **Вертикальна інтеграція** — передача повноважень від держав до наднаціональних організацій з метою спільного вирішення питань, що виходять за межі національних юрисдикцій.

7. **Віртуальна реальність** — створений технічними засобами світ, який передається людині через його відчуття через зір, слух, нюх і дотики. Віртуальна реальність імітує як вплив, так і реакції на вплив.

8. **Гегемоністська стабільність** — теорія, що припускає

забезпечення міжнародного порядку через домінування однієї потужної держави.

9. Гіперглобалізація – етап глобалізації, який характеризується стрімким зростанням міжнародної торгівлі, обсягів інвестицій та багатонаціональних компаній.

10. Глобалізація – процес посилення економічних, культурних і політичних зв'язків між країнами, який веде до інтеграції світових ринків, інвестицій і потоків товарів.

11. Глобальна економічна фрагментація – розпад єдиної системи глобальної торгівлі та інвестицій через геополітичні конфлікти і зміни в міжнародних економічних зв'язках.

12. Глобальний мегатренд – сукупність довгострокових змін у соціальній, економічній або екологічній сферах, що мають значний вплив на світове суспільство.

13. Глобальні ланцюги вартості – система взаємозв'язаних виробничих і комерційних процесів, що охоплюють декілька країн для створення та постачання товарів і послуг.

14. Глобальні публічні інвестиції (GPI) – концепція фінансування розвитку, заснована на принципах співфінансування, колективної відповідальності та прозорості у вирішенні глобальних викликів.

15. Голландська хвороба – економічне явище, що виникає через значне зростання доходів від природних ресурсів, яке послаблює інші сектори економіки.

16. Горизонтальна інтеграція – об'єднання двох або більше держав для координації дій у певній політиці без передачі суверенітету.

17. Деіндустріалізація – процес скорочення частки

промисловості в структурі економіки через перехід до постіндустріальної моделі розвитку.

18. **Декаплінг** — політика розриву економічних, торговельних або технологічних зв'язків між країнами з політичних чи безпекових міркувань.

19. **Декаплінг** — стратегія в реалізації зовнішньоекономічної політика, орієнтована на: переформатування ланцюгів створення вартості та ланцюгів поставок і їх насильницького руйнування не з економічних, а із політичних міркувань; ініціювання нових френдшорних та ніашорних форм міжнародної торгівлі; адаптацію агресивної промислової політики, спрямованої на підтримку експансії національних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

20. **Депендентизм** – теорії, які досліджують залежність периферійних країн від центрів і причини цієї залежності.

21. **Держава розвитку** – модель державної політики, що передбачає активне втручання держави у розвиток стратегічних галузей економіки для досягнення стійкого економічного зростання.

22. **Джокер** – подія з низькою ймовірністю, але високим впливом, яка може суттєво змінити стан речей у системі.

23. **Доповнена реальність** означає можливість додавати фізичним об'єктам віртуальні властивості: наприклад, відображення інформації про них, яка, до того ж, може бути індивідуалізована під конкретного суб'єкта сприйняття.

24. **Економіка розвитку** – галузь економіки, що вивчає процеси трансформації економік, що розвиваються, у

розвинені, досліджуючи індикатори економічного розвитку, змінні, що впливають на розвиток, та механізми нівелювання дивергенцій розвитку.

25. Економічна автономія – здатність країни розвиватися незалежно від зовнішніх джерел, генеруючи власні ресурси для забезпечення внутрішніх потреб.

26. Економічна безпека держави – це стан рівноваги і соціально-орієнтованого розвитку національної економічної системи, що досягається реалізацією сукупності форм і методів економічної політики.

27. Економічна ефективність – здатність економіки забезпечувати оптимальне використання ресурсів для досягнення максимального результату, вимірюється через продуктивність праці, фондівіддачу, капіталоемність.

28. Економічна метаполітика – наднаціональна стратегія формування економічних політик, яка враховує глобальні процеси, вплив міжнародних організацій та процеси інтеграції національних економік.

29. Економічна трансформація – процес зміни економічної структури з урахуванням екологічних, соціальних та технологічних викликів.

30. Економічний розвиток – процес вдосконалення економічної системи, спрямований на підвищення добробуту населення шляхом зростання продуктивності та рівня життя.

31. Економічний розвиток – процес довгострокового зростання економіки країни через підвищення продуктивності, інновацій та соціально-економічних змін.

32. Економія від масштабу – зниження витрат на

виробництво продукції або надання послуг завдяки збільшенню обсягів виробництва.

33. Експортна орієнтація – стратегія економічного розвитку, яка акцентує увагу на виробництві товарів і послуг для експорту з метою збільшення доходів країни.

34. Експортоорієнтована стратегія – підхід, який передбачає стимулювання експорту через участь у глобальних ринках, розвиток конкурентоспроможного виробництва та модернізацію національної економіки.

35. Еластичність доходу – міра зміни обсягу споживання певного товару в залежності від зміни доходів споживача.

36. Ендогенний розвиток – розвиток, що базується на внутрішніх ресурсах країни, таких як людський капітал, інновації та технології.

37. Закон Енгеля – економічна закономірність, згідно з якою частка витрат на основні потреби знижується зі зростанням доходів домогосподарств.

38. Залежність – економічна, політична чи соціальна залежність одних країн від інших через нерівноправні відносини.

39. Зелений розвиток – підхід до економічного зростання, який зосереджується на низьковуглецевій економіці, збереженні ресурсів і сталому розвитку.

40. Імпортозаміщення – економічна стратегія, спрямована на зниження залежності від імпорту шляхом розвитку власного виробництва товарів і послуг, які раніше ввозилися з-за кордону.

41. Імпортозаміщення – стратегія економічного розвитку, яка спрямована на створення внутрішнього виробництва для заміщення імпортованих товарів з метою зменшення залежності

від зовнішніх ринків.

42.Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) – показник, що оцінює конкурентоспроможність економік на основі їх продуктивності, ефективності ринків та інноваційної спроможності.

43.Індекс економічної свободи (EFI) – показник, що вимірює ступінь свободи в економічній діяльності країни, враховуючи рівень ринкової відкритості, регуляторного середовища та захисту прав власності.

44.Індекс людського розвитку (ІЛР) – показник, який враховує тривалість життя, рівень освіти та доходу для оцінки рівня соціально-економічного розвитку країн.

45.Індекс щастя (НРІ) – показник, який враховує рівень щастя населення країни на основі тривалості життя, задоволеності життям та екологічної стійкості.

46.Індустріалізація – процес економічного розвитку, що передбачає перехід від аграрної до промислової економіки через стимулювання виробництва, технологій та інфраструктури.

47.Індустріалізація через імпортозаміщення – економічна стратегія, спрямована на зменшення залежності від імпорту через розвиток внутрішньої промисловості.

48.Індустрія 4.0 – четверта промислова революція, що характеризується інтеграцією цифрових технологій у виробництво.

49.Інклюзивне зростання – економічне зростання, яке забезпечує рівні можливості для всіх груп суспільства і зменшує нерівність.

50.Інклюзивний розвиток – концепція економічного зростання, що акцентує увагу на забезпеченні рівних можливостей, соціальної справедливості та сталого використання ресурсів.

51.Інтеграційні процеси – процеси об'єднання країн або організацій для співпраці у різних сферах (економіка, політика, безпека) з метою досягнення спільних вигод та цілей.

52.Інтегроване планування – модель, що поєднує централізоване планування з ринковими реформами, забезпечуючи стратегічний розвиток економіки.

53.Інтереси – базові потреби та цілі суб'єкта міжнародних відносин (держави, організації, індивіда) у зовнішній політиці.

54.Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок – цикл взаємодії між різними економічними процесами, наприклад, підвищенням продуктивності та розвитком масового споживання.

55.Конвергенція – зближення соціально-економічних структур країн через економічний розвиток, незалежно від їхнього початкового стану.

56.Конкурентоспроможність – здатність країни, компанії чи індивідуума досягати успіху в конкурентній боротьбі завдяки ефективному використанню ресурсів.

57.Конструктивізм – підхід у міжнародних відносинах, що акцентує увагу на значенні соціальних норм, ідей та уявлень у формуванні міжнародної політики.

58.Контекстний сценарій – тип сценарію, який описує зовнішнє середовище, на яке організація не має прямого впливу, але яке суттєво впливає на її діяльність.

59. Конфліктогенність — схильність до виникнення конфліктів у міжнародному середовищі через зіткнення економічних або політичних інтересів.

60. Концепція зовнішньоекономічної відкритості КНР – стратегія інтеграції Китаю у світову економіку через форсований розвиток експорту, залучення іноземних інвестицій і створення відкритих економічних зон.

61. Координація політики – спільне планування, обговорення і впровадження заходів між державами для узгодження дій у конкретній сфері.

62. Критична політична економія (КПЕ) — підхід до аналізу економічних відносин, що розглядає їх через призму політичних та соціальних контекстів.

63. Ланцюги створення доданої вартості – інтеграція виробничих процесів та інфраструктури, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках.

64. Лібералізація ринків – процес зменшення регуляторних та тарифних бар'єрів для стимулювання конкуренції та інтеграції в глобальну економіку.

65. Лібералізм — підхід у міжнародних відносинах, який базується на ідеї співробітництва, відкритості торгівлі та дотримання міжнародних норм.

66. Лідерство — здатність держави або організації впливати на інших шляхом забезпечення морального авторитету або економічного домінування.

67. Людський капітал – знання, навички, компетенції, які працівники використовують для продуктивної діяльності.

68. Масифікація попиту – процес, коли товари розкоші стають доступними широкому колу споживачів, перетворюючись на товари масового споживання.

69. Мегарегіональні торговельні альянси – великі економічні блоки, які охоплюють декілька країн або регіонів і спрямовані на створення зони вільної торгівлі.

70. Мега-трейдери – країни, які займають провідні позиції у світовій торгівлі товарами та послугами.

71. Мегатренд – великомасштабна і довготривала зміна економічних, соціальних або екологічних умов, яка значно впливає на спосіб життя суспільства.

72. Метод Дельфі – технологія опитування експертів, що дозволяє сформулювати консенсус щодо майбутнього шляхом багатораундової взаємодії.

73. Методологія дослідження мегатрендів – підхід до аналізу великих тенденцій, що включає ідентифікацію їх впливу, каналів поширення, пріоритетів для галузей та оцінку можливих ризиків і можливостей.

74. Міжнародна стратегія економічного розвитку – економічна концепція, що визначає пріоритетні цілі, способи їх досягнення, політичні інструменти, компроміси та часові рамки, спрямована на баланс внутрішньої і зовнішньої рівноваги.

75. Міжнародний економічний порядок – система правил і відносин, яка регулює глобальну економіку, забезпечуючи рівні можливості для розвитку.

76. Міжнародний економічний розвиток – розвиток економіки в глобальному контексті, що включає інтеграцію країн у світову економіку через торгівлю, інвестиції та

співробітництво.

77. Міжнародні економічні організації – організації, створені для регулювання торгової, тарифної політики та вироблення спільних економічних стратегій.

78. Міцність системи – характеристика, що визначає здатність системи підтримувати продуктивність під час кризи.

79. Модель Earth4All – інтегративна модель оцінки добробуту людини, яка враховує соціальні, економічні та екологічні фактори на обмеженій ресурсами планеті.

80. Модель збалансованого зростання – теорія, яка підкреслює необхідність одночасного розвитку всіх секторів економіки для уникнення дисбалансів.

81. Модель зв'язків (Linkages Model) – підхід, який акцентує на розвитку ключових секторів, що стимулюють суміжні галузі через створення економічних зв'язків.

82. Модель інклюзивного багатства – підхід до оцінки економічного розвитку, який враховує людський, створений та природний капітали для забезпечення сталого розвитку.

83. Модель незбалансованого зростання – теорія, що передбачає стимулювання економічного розвитку через інвестиції у стратегічні галузі, які спричиняють мультиплікативний ефект.

84. Модель подвійної циркуляції КНР – стратегія економічного розвитку, орієнтована на зміцнення внутрішнього попиту і зменшення залежності від зовнішнього ринку.

85. Модернізація – перехід від традиційного до сучасного стану суспільства через інновації, технологічний прогрес і зміни соціальної структури.

86.Наднаціональні важелі – інструменти впливу міжнародних організацій та об'єднань на економічні політики держав, спрямовані на їхню інтеграцію у глобальні процеси.

87.Наднаціональні органи влади – організації, які отримують делеговані повноваження від держав-учасниць для прийняття спільних рішень.

88.Наративи майбутнього – сценарії, які описують можливі варіанти майбутнього та пов'язують їх з поточними тенденціями для політичних та економічних дебатів.

89.Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) – діяльність, спрямована на створення нових знань та технологій для впровадження інновацій.

90.Національна стратегія індустріального розвитку – сукупність державних політик і заходів, спрямованих на створення конкурентоспроможної промислової бази.

91.Негативна інтеграція – дії, спрямовані на усунення бар'єрів для реалізації економічної співпраці, зокрема створення єдиного ринкового простору.

92.Негативна інтеграція – перелік дій, спрямованих на зняття бар'єрів між країнами на шляху реалізації принципу "чотирьох свобод" і пов'язаний із формуванням системи взаємопов'язаних ринків, створенням єдиного ринкового економічного простору у групі країн, які беруть участь в інтеграції.

93.Неокласична економіка – підхід в економіці, який фокусується на ефективному розподілі дефіцитних ресурсів, максимізації прибутку, ефективності ринку та досягненні економічної рівноваги.

94. Неолібералізм – економічна теорія, що акцентує увагу на вільному ринку, мінімальній ролі держави в економіці та стимулюванні приватного сектора.

95. Неомеркантилізм – Економічна стратегія, яка акцентує увагу на торговельному протекціонізмі, підтримці національного виробництва та експортній експансії.

96. Неоструктуралізм – адаптація структуралізму, яка враховує глобалізацію та підкреслює роль інновацій і людського капіталу.

97. Ніаршоринг – переміщення бізнес-операцій до сусідніх країн або регіонів з метою зниження витрат і підвищення ефективності логістики.

98. Ніашоринг – політика побудови глобальних ланцюгів вартості і участі в них, яка передбачає генерування доданої вартості з країн, територіально або інституційно близьких (регіональний ніашоринг в ЄС, зокрема).

99. Ніашоринг – Регіональна інтеграція у глобальні ланцюги постачання шляхом залучення територіально близьких країн.

100. Нормативний сценарій – Сценарій, що описує бажане майбутнє, враховуючи принципи сталого розвитку та інші соціальні чи екологічні цілі.

101. Пастка розвитку – це постійний і стабільний стан низького рівня розвитку, довгострокового низького зростання або припинення зростання та спаду, що результується в стагнації доходу

102. Перевиробництво – Економічний стан, коли обсяг вироблених товарів перевищує попит, що може спричинити

економічну кризу.

103. **Периферія** – країни або регіони, що розвиваються, залежні від центру в економічному, технологічному чи соціальному аспекті.

104. **Підприємства спеціального призначення** – це юридичні особи, створені для отримання конкретних переваг від економіки, що приймає, в якій у них практично немає зайнятості, фізичної присутності чи виробництва. Зазвичай вони створюються для отримання вигоди від низьких податків, але можуть бути створені і з інших причин, таких як легкий доступ до ринків капіталу, фінансових послуг та кваліфікованої робочої сили.

105. **Підприємство спеціального призначення** – Юридична особа, створена для отримання фінансових або економічних вигод без значного фізичного присутності чи виробничої діяльності.

106. **Підхід «Північ–Південь»** – концепція, що розділяє країни світу на розвинені («Глобальна Північ») та ті, що розвиваються («Глобальний Південь»), за рівнем економічного розвитку.

107. **Планування сценаріїв** – процес ідентифікації ключових факторів майбутнього розвитку, створення альтернативних сценаріїв та оцінки їх наслідків.

108. **Повзучі проблеми** – проблеми, які повільно розвиваються і можуть досягти критичної точки, якщо їх ігнорувати.

109. **Позитивна інтеграція** – дії, спрямовані на зближення економічної та соціальної політики держав, гармонізацію

інституцій і створення наднаціональних органів влади.

110. **Позитивна інтеграція** — дії, спрямовані на зближення економічної та соціальної політики держав, що інтегруються, гармонізацію владних інститутів, що часто супроводжується формуванням наднаціональних органів влади.

111. **Політика «фронтальної атаки»** – стратегія швидких, широкомасштабних реформ, спрямованих на одночасне подолання структурних проблем в економіці.

112. **Політика експортної орієнтації** – економічна політика, спрямована на збільшення виробництва для експорту з метою інтеграції в глобальні ринки.

113. **Політика імпортозаміщення** – економічна політика, яка заохочує внутрішнє виробництво товарів і зменшує імпорт для зміцнення національної економіки.

114. **Політична економія** – галузь економічної науки, яка вивчає взаємозв'язки між політичними та економічними процесами, враховуючи роль влади у розподілі ресурсів і прийнятті економічних рішень.

115. **Полюс зростання** – регіон або галузь, яка стає центром економічного розвитку через концентрацію ресурсів та інновацій.

116. **Програма імпортозаміщення** – політика, спрямована на зниження залежності від імпорту через розвиток національного виробництва та стимулювання внутрішнього споживання.

117. **Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН)** — агенція ООН, яка підтримує глобальний розвиток і зменшення бідності.

118. **Промислова екосистема** являє собою структурований виробничий простір, зосереджений здебільшого на його виробничих організаціях, а також на інших державних суб'єктах, посередниках та суб'єктах з боку попиту, цілеспрямовано залучених у процеси підвищення складності економічної структури країни механізмами диверсифікації та інноваційного промислового оновлення. Кожен вид виробничої діяльності, в якому використовуються обладнання, процеси, навички та сировина, що доповнюють один одного і тісно пов'язані в процесах виробництва, описується поняттям «виробнича база» або «технологічна база» фірми, незалежно від кількості або виду продукції, що випускається.

119. **Промисловий розвиток** – процес створення і вдосконалення промислових підприємств, технологій та продукції, що сприяє економічному зростанню і підвищенню економічної активності.

120. **Промислові екосистеми** – інтегровані мережі підприємств, наукових установ, постачальників і споживачів, що функціонують у межах певного промислового сектора.

121. **Протекціонізм** – економічна політика, спрямована на захист внутрішнього виробництва через введення тарифів, квот чи інших обмежень на імпорт.

122. **Протекціонізм** – Політика держави, спрямована на захист національного виробництва шляхом введення тарифів, квот та інших обмежень на імпорт.

123. **Реалізм** – теорія міжнародних відносин, яка фокусується на конфліктній природі міжнародної політики, обумовленій боротьбою за владу.

124. **Ревізіоністський підхід** – концепція, яка визнає важливість державного втручання в економіку для стимулювання інновацій, розвитку інфраструктури та стратегічних галузей.

125. **Регіоналізація** – форма співпраці між державами, яка передбачає створення інституцій для управління спільними регіональними проектами.

126. **Регіональна інтеграція** – процес об'єднання країн у межах одного географічного регіону для співпраці у різних сферах (торгівля, політика, безпека).

127. **Режими стимулювання експорту** – державні програми та заходи, спрямовані на підтримку підприємств, що займаються експортом продукції.

128. **Реіндустріалізація** – процес відновлення та модернізації промисловості шляхом впровадження новітніх технологій і створення інноваційних підприємств у розвинутих економіках.

129. **Ресурсне прокляття** – економічна проблема, коли багаті природні ресурси гальмують економічний розвиток через корупцію, конфлікти або неефективне управління.

130. **Ресурсний націоналізм** – політика, спрямована на захист і контроль національних природних ресурсів у цілях економічного розвитку.

131. **Ретроспективний аналіз** – метод планування, який працює у зворотному напрямку від бажаного майбутнього, визначаючи кроки для його досягнення.

132. **Решоринг** – повернення виробництва або послуг з-за кордону в країну походження для зниження транспортних

витрат і підвищення стійкості ланцюгів постачання.

133. **Різновиди капіталізму (VoC)** — теорія, яка досліджує різні форми капіталізму, що існують у світі, і їх вплив на економіку.

134. **Секторальні економічні союзи** – об'єднання держав для співпраці у вузьких галузевих секторах, наприклад, у енергетиці чи транспорті.

135. **Соціально-економічна безпека** — складова системи державного захисту, а її об'єктом виступає людина, суспільство, суб'єкти господарювання, держава або окремі сфери — економічна чи публічна сфера суспільних відносин, які потрапляють під дію ризиків та загроз.

136. **Соціально-економічний аспект стійкості** — здатність долати економічні потрясіння та досягати довгострокових структурних змін на засадах інклюзивності та справедливості.

137. **Стадії економічного зростання** – п'ять етапів економічного розвитку за Волтом Ростоу: традиційне суспільство, передумови зростання, початок зростання, перехід до зрілості, епоха високого рівня масового споживання.

138. **Стійкість** – здатність системи адаптуватися до нових умов після впливу кризових подій або шоків.

139. **Стратегія** — план дій, спрямований на досягнення довгострокових економічних або політичних цілей.

140. **Структуралізм** – підхід, що акцентує на структурних факторах, таких як центр-периферія, у поясненні економічного розвитку.

141. **Структуралістський підхід** – модель, яка

фокусується на подоланні структурних проблем економіки, таких як залежність від сировинного експорту та нерівномірний розвиток секторів економіки.

142. **Тенденція** – кількісний або якісний опис змін певного явища, що демонструє очікуваний напрямок його розвитку у часі (лінійний, експоненціальний тощо).

143. **Теорія великого поштовху** – модель економічного розвитку, яка передбачає масштабні інвестиції у кілька секторів одночасно для створення критичної сукупності структурних змін, необхідної для економічного прориву.

144. **Теорія ігор у міжнародних відносинах** – аналіз взаємодії держав як гравців, що прагнуть досягти найкращих результатів у спільних діях.

145. **Технологічні революції** – кардинальні зміни в способах виробництва і технологіях, які приводять до істотного економічного і соціального прогресу.

146. **Транснаціональні мережі** – інтегровані структури, створені для координації міжгалузевої та міжнародної діяльності компаній та держав.

147. **Трансформація** – значні зміни в економічних, політичних чи соціальних системах, що ведуть до нових структур і відносин.

148. **Фаршерінг** – феномен, що асоціюється із залежністю від зовнішніх ринків як споживачів доданої вартості, виробленої в країні-експортері, що частково може бути продиктовано скороченням попиту на продукцію в країні її виробництва.

149. **Фіскальна девальвація** – зниження податкового тягаря для національних виробників з одночасним підвищенням

податків на споживання (наприклад, ПДВ) для стимулювання експорту.

150. **Фонд суверенного багатства** – Державний інвестиційний фонд, створений для управління надлишковими фінансовими ресурсами країни з метою підтримки економічної стабільності.

151. **Форсайт** – Інструмент стратегічного довгострокового планування, що дозволяє передбачати можливі сценарії розвитку майбутнього, враховуючи альтернативні можливості та візуалізуючи результати різних варіантів розвитку.

152. **Френдшоринг** – розміщення виробництва у країнах-союзниках для забезпечення економічної безпеки та зменшення геополітичних ризиків. Співпраця і розміщення виробничих потужностей у дружніх країнах, які поділяють схожі економічні та політичні цінності.

153. **Центр** – розвинені країни або регіони, які мають домінуючий вплив у глобальній економіці.

154. **Цілеспрямований сценарій** – підмножина нормативних сценаріїв, яка фокусується на досягненні конкретних результатів для організації чи суспільства.

155. **Чорний лебідь** – подія, яка спочатку виглядає непередбачуваною і має серйозні наслідки, але згодом аналізується як очікувана.

156. **Юрисдикційна дезінтеграція** – процес, за якого держава шляхом укладання офіційних угод погоджується обмежити в певній сфері або сферах свої загальновизнані повноваження автономно ухвалювати рішення, здійснювати правозастосовні заходи для їх виконання, а також приймати

щодо них судові рішення. Об'єднання юридичних повноважень між державами чи між державами і міжнародними організаціями для спільного врегулювання питань у певних сферах політики.

157. **Big Data** – це сукупність технологій, які покликані здійснювати такі операції: обробляти великі порівняно зі стандартними сценаріями обсяги даних; вміти працювати зі швидко отримуваними даними в дуже великих обсягах; вміти працювати зі структурованими і погано структурованими даними паралельно в різних аспектах.

158. **Internet of Things** – концепція простору, у якому все з аналогового і цифрового світів може бути поєднане. Це не просто безліч різних приладів і датчиків, об'єднаних між собою дротяними і бездротовими каналами зв'язку і підключених до інтернету, а це більш тісна інтеграція реального і віртуального світів, у якому спілкування виробляється між людьми і пристроями.

159. **STEEP-аналіз** – метод дослідження рушійних сил змін у соціальній, технологічній, економічній, екологічній та політичній сферах.

160. **S-подібна крива** – модель поширення інновацій, що показує спочатку повільне впровадження товару, потім швидке зростання, і зрештою насичення ринку.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що визначає сутність міжнародного економічного розвитку?
2. Як глобалізація впливає на процеси економічного розвитку?
3. Які основні чинники визначають ефективність міжнародної співпраці?
4. У чому полягає специфіка міждисциплінарного підходу до розвитку?
5. Як вимірюється рівень розвитку в міжнародних економічних відносинах?
6. Що є основою теорії модернізації?
7. Як теорія Ніла Смелсера пояснює інституційний розвиток?
8. У чому полягає концепція економічного зростання Волта Росту?
9. Як Джон Фрідман визначає відносини "центр-периферія"?
10. Що означає теорія полюсів зростання?
11. Як визначається міжнародна стратегія економічного розвитку?
12. Які концептуальні засади лежать в основі міжнародних стратегій?
13. У чому полягає роль глобальних економічних трендів у формуванні стратегій?
14. Як адаптуються стратегії до змін зовнішнього

середовища?

15. Які основні принципи лежать в основі розробки економічних стратегій?

16. Що є основними принципами стратегії імпортозаміщення?

17. Як імпортозаміщення впливає на індустріалізацію?

18. Які переваги та недоліки стратегії імпортозаміщення?

19. У яких країнах стратегія імпортозаміщення досягла успіху?

20. Як регулювання внутрішнього ринку сприяє імпортозаміщенню?

21. Як концепції "Північ–Південь" і "Центр–Периферія" пояснюють економічну нерівність?

22. Які критерії визначають розвиненість країн у цих підходах?

23. Як класифікуються країни за цими моделями?

24. Які методи подолання нерівності пропонують ці підходи?

25. Яку роль відіграють міжнародні організації у зменшенні розриву між "Північчю" та "Півднем"?

26. Що є рушійними силами глобалізації?

27. Як глобалізація впливає на економіки країн, що розвиваються?

28. У чому полягають загрози глобалізації для національних економік?

29. Як глобалізація трансформує міжнародні ринки праці?

30. Які переваги отримують країни-учасниці глобалізаційних процесів?

31. Що таке форсайт і як він використовується у стратегуванні?
32. Які основні методи форсайту?
33. Як форсайт допомагає прогнозувати майбутні економічні тренди?
34. У чому полягає відмінність між форсайтом і традиційним плануванням?
35. Які кейси успішного застосування форсайту в міжнародній економіці?
36. Як класифікуються інтеграційні процеси?
37. Які типи інтеграційних моделей існують?
38. Які чинники визначають успішність інтеграційних процесів?
39. У чому полягає роль міжнародних організацій у процесах інтеграції?
40. Як інтеграційні об'єднання впливають на регіональну стабільність?
41. Що таке соціальний капітал і як він визначається?
42. Яку роль відіграє соціальний капітал у міжнародному економічному розвитку?
43. Як соціальний капітал впливає на взаємодію між державами?
44. У чому полягають основні відмінності соціального капіталу в розвинених і країнах, що розвиваються?
45. Які показники використовуються для вимірювання соціального капіталу?
46. Як соціальний капітал сприяє розширенню міжнародної економічної співпраці?

47. Які інструменти використовуються для зміцнення соціального капіталу в міжнародних відносинах?
48. Яким чином довіра між партнерами сприяє розвитку соціального капіталу?
49. Як соціальний капітал зменшує трансакційні витрати у міжнародній торгівлі?
50. Які виклики постають перед соціальним капіталом у глобалізованому світі?
51. Які функції виконують міжнародні фінансові інституції (МВФ, Світовий банк) у розвитку країн?
52. У чому полягає основна мета діяльності Світового банку?
53. Як міжнародні фінансові інституції сприяють стабілізації економік?
54. Які механізми використовує МВФ для підтримки країн, що розвиваються?
55. Як міжнародні фінансові інституції впливають на зменшення глобальної економічної нерівності?
56. Які основні фінансові інструменти використовуються для підтримки економік, що розвиваються?
57. У чому полягає суть кредитних ліній від міжнародних банків?
58. Як грантові програми сприяють розвитку країн?
59. Які переваги мають проєкти пільгового кредитування?
60. У чому полягають ризики використання зовнішніх фінансових ресурсів?
61. Як зміна клімату впливає на економічні процеси?
62. Які галузі економіки найбільше потерпають від

екологічних викликів?

63. Як країни адаптують свої економічні стратегії до екологічних змін?

64. Яку роль відіграють міжнародні організації у подоланні екологічних криз?

65. Як екологічні катастрофи впливають на глобальні економічні тренди?

66. Що таке "зелена економіка" і які її основні принципи?

67. Як інвестиції в "зелену економіку" сприяють сталому розвитку?

68. Які ключові технології використовуються для зниження викидів парникових газів?

69. Які країни є лідерами у впровадженні "зеленої економіки"?

70. Як "зелена економіка" сприяє створенню нових робочих місць?

71. Як цифровізація трансформує глобальну економіку?

72. Які галузі найбільше вииграють від цифровізації?

73. Як цифрові технології впливають на міжнародну торгівлю?

74. Які ризики виникають через активну цифровізацію економік?

75. Як країни використовують цифрові інструменти для розвитку?

76. Що таке штучний інтелект і як він впливає на економіку?

77. Які країни є лідерами у впровадженні штучного інтелекту?

78. Як штучний інтелект змінює підходи до виробництва та споживання?

79. У чому полягає важливість етичних аспектів використання AI?

80. Які виклики стоять перед країнами у впровадженні AI у різні галузі?

ПРИКЛАДИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ

1. Як теорія реалізму пояснює конфліктогенність у міжнародному економічному середовищі?

- А. Взаємозалежність між країнами мінімізує конфлікти.
- Б. Держава діє на основі глобальної співпраці.
- В. Конфлікти виникають через нерівномірний розподіл ресурсів і прагнення до домінування. *(Правильна відповідь)*
- Г. Міжнародні організації усувають основні джерела конфліктів.

2. У чому полягає різниця між неореалізмом К. Вальца та Р. Гілпіна?

- А. Неореалізм Вальца не враховує роль державних інтересів.
- Б. Гілпін акцентує увагу на економічних взаємодіях, а Вальц на балансі сил. *(Правильна відповідь)*
- В. Вальц вважає, що глобалізація усуває конфлікти, а Гілпін — ні.
- Г. Обидва підходи не враховують міжнародної співпраці.

3. Як конструктивісти пояснюють виникнення міжнародних конфліктів?

- А. Конфлікти визначаються виключно матеріальними ресурсами.
- Б. Виникнення конфліктів залежить від рівня економічної інтеграції.
- В. Конфлікти зумовлені соціальними конструкціями, ідентичністю та ідеологією. *(Правильна відповідь)*
- Г. Конфлікти неможливі у глобалізованому світі.

4. Які основні положення теорії гегемоністичної стабільності Дж. Ікенберрі?

- А. Економічна гегемонія є основним джерелом конфліктів.
- Б. Стабільність забезпечується через баланс економічних систем.
- В. Гегемонія сприяє міжнародному порядку і зменшенню конфліктів. *(Правильна відповідь)*
- Г. Гегемонія не відіграє ролі у формуванні міжнародного економічного порядку.

5. Як ліберальна теорія міжнародних відносин пояснює роль урядів у формуванні економічного порядку?

- А. Уряди мінімізують втручання в економіку.
- Б. Уряди є центральними для формування економічних норм і правил. *(Правильна відповідь)*
- В. Економічний порядок формується виключно міжнародними корпораціями.
- Г. Роль урядів обмежується наданням податкових пільг.

6. Які фактори спричиняють фрагментацію світової економіки після пандемії?

- А. Посилення глобалізації.
- Б. Відсутність технологічних інновацій.
- В. Порухення ланцюгів поставок, посилення протекціонізму та торговельні війни. *(Правильна відповідь)*
- Г. Створення нових міжнародних економічних угод.

7. Як фрагментація впливає на країни з низьким рівнем доходу?

- А. Створює нові економічні можливості.
- Б. Знижує залежність від іноземного капіталу.
- В. Ускладнює доступ до міжнародних ринків і фінансування. *(Правильна відповідь)*
- Г. Не має суттєвого впливу.

8. Що таке "решоринг" та "френдшоринг"? Як ці поняття стосуються міжнародної економіки?

- А. Це стратегії розширення глобалізації.
- Б. Це концепції залучення робочої сили з-за кордону.
- В. Це стратегії повернення виробництва до країни або перенесення до дружніх держав. *(Правильна відповідь)*
- Г. Це виключно теоретичні концепції.

9. Що таке декаплінг і які його основні цілі?

- А. Це стратегія укріплення міжнародних відносин.
- Б. Це процес зменшення економічної залежності від стратегічного суперника. *(Правильна відповідь)*
- В. Це збільшення інтеграції між конкурентами.
- Г. Це виключно політична стратегія.

10. Як декаплінг впливає на міжнародні ланцюги поставок?

- А. Робить ланцюги поставок більш стійкими.
- Б. Усуває залежність від локальних постачальників.
- В. Порушує глобальні ланцюги поставок і змінює їх структуру. *(Правильна відповідь)*
- Г. Ніяк не впливає на глобальні поставки.

11. Що таке стратегія "маленький двір із високим парканом"? Як вона пов'язана з декаплінгом?

- А. Це політика посилення міжнародної інтеграції.
- Б. Це стратегія ізоляції через заборону експорту товарів.
- В. Це підхід, що обмежує доступ до критичних технологій для інших країн. *(Правильна відповідь)*
- Г. Це програма розширення економічних зон впливу.

12. У чому полягають основні відмінності між політиками декаплінгу та деріскінгу?

- А. Декаплінг передбачає повне зупинення економічних відносин, тоді як деріскінг зосереджується на мінімізації ризиків. *(Правильна відповідь)*
- Б. Деріскінг спрямований на зменшення торгівлі, а декаплінг —

на зниження інвестицій.

- В. Обидві стратегії мають однаковий характер і мету.
- Г. Декаплінг включає стимулювання партнерства з конкуренцією.

13. Як декаплінг впливає на технологічне суперництво між США та Китаєм?

- А. Створює спільні програми технологічного обміну.
- Б. Зменшує залежність від критичних технологій іншої країни. *(Правильна відповідь)*
- В. Прискорює інтеграцію технологій між країнами.
- Г. Не має впливу на технологічні процеси.

14. Що таке ресурсний націоналізм і які його основні типи?

- А. Це політика збільшення імпорту сировини.
- Б. Це концентрація ресурсів у приватних компаніях.
- В. Це політика уряду, спрямована на контроль за використанням природних ресурсів. *(Правильна відповідь)*
- Г. Це обмеження експорту ресурсів з економічних зон.

15. У чому полягає ресурсний націоналізм країни-споживача?

- А. У монополізації експорту природних ресурсів.
- Б. У наданні пріоритету внутрішньому споживанню ресурсів. *(Правильна відповідь)*
- В. У збільшенні міжнародної торгівлі природними ресурсами.
- Г. У використанні сировини виключно для експорту.

16. Як ресурсний націоналізм впливає на глобальні ринки енергоносіїв?

- А. Збільшує доступність ресурсів для міжнародних партнерів.
- Б. Обмежує міжнародну торгівлю ресурсами через державний контроль. *(Правильна відповідь)*
- В. Посилює залежність від зовнішніх постачальників.
- Г. Стимулює лібералізацію ринку енергетичних ресурсів.

17. Що таке "подвійний ресурсний націоналізм"? Наведіть приклади.

- А. Це одночасний контроль над імпортом і експортом ресурсів. *(Правильна відповідь)*
- Б. Це монополізація сировинних ринків однією країною.
- В. Це посилення приватизації природних ресурсів.
- Г. Це стратегія підвищення цін на ресурси.

18. Як фонди суверенного багатства можуть використовуватись у боротьбі з "голландською хворобою"?

- А. Для посилення залежності від енергоресурсів.
- Б. Для збереження і стабілізації доходів від експорту ресурсів. *(Правильна відповідь)*
- В. Для збільшення частки державного боргу.
- Г. Для розвитку лише сировинного сектору.

19. Як зміна клімату впливає на міжнародні економічні процеси?

- А. Збільшує продуктивність усіх секторів економіки.
- Б. Стимулює інвестиції в екологічно небезпечні галузі.
- В. Викликає дисбаланс у виробництві, спричиняючи економічні ризики. *(Правильна відповідь)*
- Г. Знижує потребу у міжнародній координації дій.

20. Як міжнародні фінансові інституції сприяють стабілізації економік?

- А. Запроваджують короткострокові кредити без умов.
- Б. Надають гранти лише розвиненим країнам.
- В. Фінансують структурні реформи та надають технічну підтримку. *(Правильна відповідь)*
- Г. Виключно фінансують зовнішню торгівлю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Банерджі, А., & Дуфло, Е. (2018). *Економіка бідності. Як звільнити світ від злиднів*. Київ: Наш формат.
2. Беллс, Д. (2023). *Китайська модель. Політична меритократія та межі демократії*. К.: Наш формат.
3. Булатова, О. В., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2023). Цифровий розрив чи цифрова нерівність? Нові виміри глобальних асиметрій соціально-економічного розвитку в умовах техноглобалізму. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 13(25), 45–57. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-25-45-57>
4. Віткін, Л. (2011). *Сучасна система технічного регулювання: теорія і практика: монографія*. Київ: Ун-т екон. та права «КРОК».
5. Віткін, Л. (2013). Світовий досвід та стратегія розвитку систем технічного регулювання. *Стандартизація, сертифікація, якість*, 4, 3–11.
6. Волошина, О. А. (2018). Теоретичні аспекти визначення та сутності економічного розвитку підприємства. *Економіка і суспільство*, 15, 237–242.
7. Гальчинський А. (2006). *Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти*. Київ.: Либідь.
8. Гарасим, Ю. (2015). Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті Угоди про асоціацію України та ЄС. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 3(80), 58–66.
9. Гладуел, М. (2017). *Поворотний момент. Як дрібні зміни спричиняють великі зрушення*. Київ: Клуб сімейного дозвілля
10. Голслах, Й. (2016). *Сила раю. Як Європа може бути попереду в азійському сторіччі*. Київ: Темпора.
11. Гриценко, А. К. (Ed.). (2018). *Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність: монографія*. НАН України.
12. Довгаль, О. А. (2017). Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку. *Вісник Харківського національного*

університету імені В. Н. Каразіна, 38–43.

13. Дугінець, Г., Яценко, О., & Панченко, В. (2024). Міжнародний досвід повоєнного відновлення: тригери соціально-економічного розвитку в умовах децентралізації. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 328(2), 497-505. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-328-74>

14. Іванов, Л., & Янушкевич, Д. (2016). Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 2, 15–30.

15. Карп, В., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2023). Імперативізація ідей сталого розвитку в зеленому маркетингу: міжнародний бізнес в координатах етичного споживання і справедливої торгівлі. *Інвестиції: практика та досвід*, 18, 18–25. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.18.18>

16. Келлі, К. (2018). *Невідворотне. 12 технологій, що формують наше майбутнє* (пер. Н. Валевська). Київ: Наш формат.

17. Книш, М. (2015). *Глобальні проблеми людства: навч. посібник*. Львів: ЛНУ імені Івана Франка.

18. Коен, С., & Делонг, Б. (2023). *Американське економічне диво і Александр Гамільтон*. К.: Наш формат.

19. Козюк, В., Крисоватий, А., Савельєв, Є., & ін. (2017). *Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: моногр.* Тернопіль: ТНЕУ.

20. Кравчук, Н. Я. (2018). Зовнішня заборгованість: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи. *Світ фінансів*, 2, 200–208

21. Крисоватий, А., Десятнюк, О., & Птащенко, О. (2023). Digital inclusion: financial and marketing aspects. *Журнал стратегічних економічних досліджень*, 3(14), 93–102. Retrieved from <https://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2023/08/3-2023-10.pdf>. <https://doi.org/10.30857/2786-5398.2023.3.10>

22. Литвиненко, Н. І. (2015). *Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія*. Дніпро: Нац. гірн. ун-т.

23. Лі К.-Ф. (2020). *Наддержави штучного інтелекту: Китай, Кремнієва долина і новий світовий лад*. К.: Форс Україна.

24. Ліст, Ф. (2020). *Національна система політичної економії*. К.: Наш

формат.

25. Льюїс, М. (2017). *Гра на пониження. За кулісами світової фінансової кризи*. К.: Наш формат.

26. Макстон, Г., & Рандерс, Й. (2017). *У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату*. К.: Пабулум.

27. О'Райлі Т. (2018). *Хто знає, яким буде майбутнє / пер.з англ. Юлія Кузьменко*. Київ: Наш формат.

28. Олійник, К. (2023). Теоретико-методологічні підходи до дослідження проявів цифрової нерівності під впливом соціо-економічних трансформацій. *Інвестиції: практика та досвід*, 23, 101–106. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.23.101>

29. Олійник, К. (2024). «Арени» майбутнього як середовище реалізації трансформаційних процесів: потенціал і обмеження цифровізації в умовах гіперконкуренції. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 336(6), 328-334. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-336-53>

30. Олійник, К. (2024). Концептуальні основи технологічного розвитку як фактору загострення проблеми глобальної нерівності. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 328(2), 255–262. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-328-52>

31. Олійник, К. (2024). Мегатренди vs глобальні трансформації: технології в центрі економічного розвитку і загострення проблем цифрової нерівності. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 27, 25–37. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2024-14-26-25-37>

32. Олійник, К. (2024). Соціальні вектори цифрової трансформації: загрози виникнення нових дискримінаційних проявів цифрової бідності та роль сталих фінансів у їхній протидії. *Економічний простір. Збірник наукових праць*, 192, 141–147. <https://doi.org/10.30838/EP.192.141-147>

33. Олійник, К. (2024). Цифрова трансформація як тригер модифікації стратегій розвитку і бізнес-моделей компаній в умовах становлення глобальних цифрових платформ і гіперконкуренції. *Економічний простір. Збірник наукових праць*, 193, 26–31.

<https://doi.org/10.30838/EP.193.26-31>

34. Орехова, Т. В., & Іщук, Ю. А. (2017). Вплив основних глобальних проблем сучасності на розвиток світової економіки. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*, 25(9), 44-58.

35. Панченко, В. Г. (2016). Проблема вибору економічної політики в умовах кризи глобального регулювання: теоретичні аспекти. *Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки*, 9. Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174

36. Панченко, В. Г. (2016). Фундаментальні характеристики економічного націоналізму з позицій економічних теорій. *Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки*, 7. Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144

37. Панченко, В. Г. (2017). Валютний неопротекціонізм як складник монетарного неопротекціонізму. *Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*, 27, 37–41.

38. Панченко, В. Г. (2017). Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі. *Економіка та держава*, 10, 28–33. Retrieved from <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5>

39. Панченко, В. Г. (2017). Використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄВС як приклад монетарного неопротекціонізму. *Причорноморські економічні студії*, 23, 16–21.

40. Панченко, В. Г. (2017). Вплив еволюційних змін в теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн. *Економіка та держава*, 9, 52–57. Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/9_2017/13.pdf

41. Панченко, В. Г. (2017). Економічний патріотизм в політиці США та ЄС: стимулювальний потенціал неопротекціонізму. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 14, 140–148.

42. Панченко, В. Г. (2017). Економічні ефекти санкцій як інструменту зовнішньої політики в контексті досягнення національної безпеки. *Інвестиції: практика та досвід*, 19, 16–21. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/5.pdf

43. Панченко, В. Г. (2017). Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей. *Інвестиції: практика та досвід*, 16, 25–31. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf

44. Панченко, В. Г. (2017). Економічні санкції як інструмент зовнішньої політики в контексті реалізації національних інтересів. *Інвестиції: практика та досвід*, 17, 10–16. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/17_2017/4.pdf

45. Панченко, В. Г. (2017). Замкнутий цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми. *Ефективна економіка*, 11. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144>

46. Панченко, В. Г. (2017). Контраверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії. *Інвестиції: практика та досвід*, 20, 5–9. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/3.pdf

47. Панченко, В. Г. (2017). Неопротекціоністський потенціал монетарної політики. *Інвестиції: практика та досвід*, 24, 51–55. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2017/10.pdf

48. Панченко, В. Г. (2017). Теоретико-методологічні пастки економічного націоналізму. *Інвестиції: практика та досвід*, 14, 24–30. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/14_2017/6.pdf

49. Панченко, В. Г. (2017). Трансформація інструментів класичного протекціонізму в сучасних умовах світового господарства: конфлікт теорії та практики. *Інвестиції: практика та досвід*, 18, 11–16. Retrieved from <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5690&i=1>

50. Панченко, В. Г. (2017). Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави. *Бізнес-навігатор*, 4-1(43), 35–39.

51. Панченко, В. Г. (2018). *Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика*. Київ: Аграр Медіа Груп.

52. Панченко, В. Г. (2018). До питання про співвідношення неопротекціоністської та неомеркантилістської політик: нові форми

стимулювання економічного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*, 8, 30–35.

53. Панченко, В. Г. (2018). Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму. *Інвестиції: практика та досвід*, 7, 31–37.

54. Панченко, В. Г. (2018). Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті політики нового прагматизму: світовий досвід економічної модернізації. *Економіка та держава*, 1, 27–33. Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/7.pdf

55. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2016). Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*, 1. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>

56. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2017). Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації. *Міжнародна економічна політика*, 2(27), 95–117.

57. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2017). Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торговельної лібералізації. *Економіка та держава*, 11, 4–9. Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/11_2017.pdf

58. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2017). Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму. *Економіка і держава*, 8, 4–8.

59. Панченко, В. Г., & Резнікова, Н. В. (2017). Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 15(2), 67–71. Retrieved from http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15_2_2017ua/16.pdf

60. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Безпекові та інноваційні важелі економічної стратегії азійських країн: національні інструменти набуття конкурентних переваг в умовах

глобальних трансформацій (на прикладі В'єтнаму та Індії). *Ефективна економіка*, 5. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.5.5>

61. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Безпекові та інноваційні важелі економічної стратегії азійських країн: національні інструменти набуття конкурентних переваг в умовах глобальних трансформацій (на прикладі В'єтнаму та Індії). *Ефективна економіка*, 5. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.5.5>

62. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Від вільних економічних зон до угод про вільну торгівлю: інтеграційний вимір міжнародної конкурентоспроможності економіки Китайської Народної Республіки. *Ефективна економіка*, 1. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.10>

63. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Національні особливості реалізації політики економічного патріотизму: В'єтнам та Індія у фокусі дослідження інструментів державного стимулювання розвитку, зростання і досягнення безпеки. *Ефективна економіка*, 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.12>

64. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2021). Розвиток Industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. *Економіка та держава*, 2, 4–10. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.2.4>

65. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2024). Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 1(326), 350–358. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-326-55>

66. Панченко, В. Г., Резнікова, Н. В., Карп, В. С., & Іващенко, О. А. (2024). В'єтнам в процесах міжнародної міграції робочої сили у Східній Азії: фінансові аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*, 2, 25–32. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.2.25>

67. Панченко, В., & Пінчук, Ю. (2024). Декаплінг як нова форма реалізації міжнародної економічної політики США і КНР. *Інвестиції:*

практика та досвід, 9, 51–58. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.9.51>

68. Панченко, В., & Пінчук, Ю. (2024). Роль політики сприяння експорту в індустріальному розвитку (на прикладі азійських країн). *Агросвіт*, 10, 68–77. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.10.68>

69. Панченко, В., & Семенов, О. (2024). Перспективи регулювання будівельного сектору в ЄС як фактор підвищення конкурентоспроможності в умовах реалізації зеленого курсу. *Агросвіт*, 11, 111–119. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.11.111>

70. Панченко, В., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2023). Стратегічний форсайт як інструмент протидії сучасним глобальним викликам економічній безпеці і нерівності: досвід ЄС для України у сприянні стійкості та сталості. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 4(320), 31–39. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-320-4-5>

71. Пізано, Г., & Ші, В. (2024). *Індустріальний ренесанс Америки. Шлях до національного процвітання*. К.: Наш формат.

72. Птащенко, О. В., & Шершенюк, О. М. (2023). Methodological bases of management of business activity of enterprises in the conditions of globalization. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*, 1 (30), 38–57.

73. Птащенко, О. В., Кириленко, О. П., & Курцев, О. Ю. (2024). Вплив цифрових трансформацій на розвиток сучасного економічного простору: людський капітал, інклюзія, безпека. *Бізнес Інформ*, 7, 180–190. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-180-190>. RETRIEVED FROM [https://www.business-](https://www.business-inform.net/article/?year=2024&abstract=2024_7_0_180_190)

74. Птащенко, О., & Карп, В. (2023). Особливості реалізації новітніх технологій на міжнародному ринку: маркетинговий аспект. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 5(322), 170–176. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-322-5-28>. RETRIEVED FROM <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?p=19396>

75. Птащенко, О., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2023). Міжнародні

стратегічні альянси в умовах цифрових трансформацій і розвитку ринку даних. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*, 2(12), 214–227. <https://doi.org/10.32750/2023-0218>

76. Резнікова Н. (2018). *Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій*. К.: Аграр Медіа Груп.

77. Резнікова, Н. (5-12.05.2021). Цінність стратегічного фінансування. Як середньострокове й довгострокове планування бюджету підвищує стійкість ЄС. *Український тиждень*, 19(703), 24–29. Retrieved from <https://m.tyzhden.ua/publication/251926>

78. Резнікова, Н. В. (2012). Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права*, 1, 177–184.

79. Резнікова, Н. В. (2013). *Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації*. Київ: Вид-во ТОВ «ВІСТКА».

80. Резнікова, Н. В. (2016). *Глобальні і регіональні екологічні проблеми*. Київ: Вістка.

81. Резнікова, Н. В. (2016). Феноменологія незалежності в умовах економічної глобалізації. *Міжнародна економічна політика*, 1, 52–73

82. Резнікова, Н. В. (2017). *Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин*. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант».

83. Резнікова, Н. В. (2020). Глобальні проблеми у фокусі нормативної сили ЄС: виклики для координації понять та оцінки існуючих і потенційних загроз. *Журнал європейського і порівняльного права*, 12(1–2), 35–40.

84. Резнікова, Н. В. (2021). *Економічна кон'юнктура розвинених країн: навчальний посібник у 2-х частинах. Ч. 1. Теоретичні основи дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн*. Київ: Аграр Медіа Груп.

85. Резнікова, Н. В. (2021). *Економічна кон'юнктура розвинених країн: навчальний посібник у 2-х частинах. Ч. 2. Практичні аспекти дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн*. Київ: Аграр Медіа Груп.

86.Резнікова, Н. В., & Відякіна, М. М. (2010). Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*, 5, 23–27.

87.Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2016). Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*, 4, 7–12.

88.Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2017). Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності. *Інвестиції: практика та досвід*, 11, 5–9.

89.Резнікова, Н. В., & Іващенко, О. А. (2017). Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню. *Інвестиції: практика та досвід*, 10, 5–10.

90. Резнікова, Н. В., & Панченко, В. Г. (2023). *Репортажі із цивілізаційних фронтів: На передовій міжнародної економічної політики*. Київ: Аграр Медіа Груп.

91. Резнікова, Н. В., & Рубцова, М. Ю. (2019). *Міжнародна макроекономіка: теорія і практика*. Київ: Аграр Медіа Груп.

92.Резнікова, Н. В., Булатова, О. В., & Іващенко, О. А. (2023). Колізії конкуренції на діджиталізованих ринках в умовах техноглобалізму: ризику інноваційного та інформаційно-цифрового неопротекціонізму для міжнародного бізнесу та електронної комерції. *Інвестиції: практика та досвід*, 13, 13–21. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.13.13>

93.Резнікова, Н. В., Булатова, О. В., Шлапак, А. В., & Іващенко, О. А. (2023). Інновації як драйвер цифрової трансформації світової економіки в умовах техноглобалізму: вплив нових бізнес-моделей на розвиток міжнародної торгівлі товарами і послугами. *Інвестиції: практика та досвід*, 12, 5–12. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.12.5>

94.Резнікова, Н. В., Іващенко, О. А., & Курбала, Н. В. (2020). Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*, 9, 17–24. <https://doi.org/10.32702/2306->

6806.2020.9.17

95.Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Від синтезу економічних теорій до політичного консенсусу: монетарно-фіскальні дилеми макроекономічної стабілізації в умовах коронакризи. *Економіка України*, 4(713), 21–44.

96.Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Від ревізії економічної теорії до ревізії економічної політики: пастки нового макроекономічного консенсусу. *Економіка України*, 3(712), 19–40. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2021.03.019>

97.Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив конкуренції інфраструктурних проєктів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються. *Економіка та держава*, 8, 10–16. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.8.10>

98.Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив кон'юнктури ринку рідкоземельних елементів на економічну та енергетичну безпеку держав: перспективи інституційного регулювання ресурсного протистояння й інноваційно-технологічного потенціалу конкурентоспроможної зеленої економіки. *Ефективна економіка*, 7. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.8>

99.Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив конкуренції інфраструктурних проєктів США та КНР на глобальну економічну кон'юнктуру та економічну безпеку країн, що розвиваються. *Економіка та держава*, 8, 10–16. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.8.10>

100. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Вплив кон'юнктури ринку рідкоземельних елементів на економічну та енергетичну безпеку держав: перспективи інституційного регулювання ресурсного протистояння й інноваційно-технологічного потенціалу конкурентоспроможної зеленої економіки. *Ефективна економіка*, 7. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.8>

101. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., & Іващенко, О. А. (2021). Інфраструктурні проєкти в центрі глобального суперництва КНР і США: інституційні важелі вирішення проблем сталого економічного розвитку. *Економіка і організація управління*, 4(44), 55–70.

102. Резнікова, Н. В., Панченко, В. Г., Русак, Д. М., & Іващенко, О. А. (2022). Промислові екосистеми в глобальних ланцюжках створення вартості та поставок: кластери, інноваційні та екоіндустріальні парки як чинник сталого розвитку. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*, 12(23), 5–16. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2022-12-23-5-16>

103. Резнікова, Н. В., Шлапак, А. В., & Іващенко, О. А. (2023). Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах діджиталізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 2(316), 332–340. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-316-2-52>

104. Резнікова, Н., & Панченко, В. (03.01.2021). Вакцина від макроекономічного грипу. Або цікаве та важливе про китайську коронаноміку. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/vaktsina-vid-makroekonomichnoho-hripu.html

105. Резнікова, Н., & Панченко, В. (05.08.2020). Від Кромвеля до Байдена. Або як слід піклуватися про власну економіку та своїх громадян. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/vid-kromvelja-do-bajdena.html

106. Резнікова, Н., & Панченко, В. (10-16.09.2021). В'єтнамський рецепт. Як азійська країна змогла скористатися моделлю європейського економічного патріотизму. *Український тиждень*, 36(719), 20–23. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Magazine/719>

107. Резнікова, Н., & Панченко, В. (11.05.2021). Майбутнє міжнародної торгівлі в заручниках «інтересів». *Газета «День»*. Retrieved from <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/maybutnye-mizhnarodnoyi-torgivli-v-zaruchnykah-interesiv>

108. Резнікова, Н., & Панченко, В. (13-19.08.2021). Природа сінгапурського дива. Триумф лібералізму чи прагматичний розрахунок мачо-меритократів? *Український тиждень*, 32(716), 23–27. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/252737>

109. Резнікова, Н., & Панченко, В. (15.12.2021). Європейський «Шовковий шлях» на €300 мільярдів без китайців. Скільки з цих коштів може отримати Україна. *Український тиждень*. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/253876>

110. Резнікова, Н., & Панченко, В. (15-22.07.2021). Морські леви чи яструби? Як зрозуміти природу сучасної зовнішньої торгівлі. *Український тиждень*, 28(712), 34–38. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/252413>

111. Резнікова, Н., & Панченко, В. (18.09.2020). За межами гучних декларацій. Як сьогодні визначають економічних популістів і націоналістів. *Український тиждень*, 37(669), 14–17. Retrieved from <https://m.tyzhden.ua/publication/247534>

112. Резнікова, Н., & Панченко, В. (18.12.2021). Що дасть європейським компаніям копіювання Шовкового шляху. Європейський шлях китایського зразка. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/shcho-dast-jevropejskim-kompanijam-kopijuvannja-shovkovoho-shljakhu.html

113. Резнікова, Н., & Панченко, В. (19.09.2020). Парадокс як закономірність. Сторіччя безладу і нова ненормальність світу. *Дзеркало тижня*. Retrieved from <https://zn.ua/ukr/macrolevel/paradoks-jak-zakonomirnist.html>

114. Резнікова, Н., & Панченко, В. (20.11.2020). Ну що, полетіли? Чи можна допомогти грошима всім без ризиків для економіки. *Дзеркало тижня*. Retrieved from <https://zn.ua/ukr/macrolevel/nu-shcho-poletili.html>

115. Резнікова, Н., & Панченко, В. (2022). *Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку*. Київ: Аграр Медіа Груп.

116. Резнікова, Н., & Панченко, В. (22.07.2021). Рідкоземельна залежність. Світ в обіймах Китаю. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/ridkozemelna-zalezhnist.html

117. Резнікова, Н., & Панченко, В. (22-28.10.2021). На перехресті амбіцій та можливостей. Як економічна політика КНР породила «дипломатію воїнів-вовків». *Український тиждень*, 42(725), 20–25. Retrieved from <https://tyzhden.ua/%D0%A1%D0%B2%D1%96%D1%82/253421>

118. Резнікова, Н., & Панченко, В. (25.01.2023). За двома зайцями. Чи можливо одночасно подолати бідність і здійснити «зелений перехід»? *Український тиждень*. Retrieved from <https://tyzhden.ua/za-dvoma-zajtsiamy-chy-mozhlyvo-odnochasno-podolaty-bidnist-i-zdijsnyty-zelenyj-perekhid/>

119. Резнікова, Н., & Панченко, В. (26.08.2020). Американський неопротекціонізм на гребні хвилі. Економічні висновки передвиборних перегонів у США. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/amerikanskij-neoprotektsionizm-na-hrebni-khvili.html

120. Резнікова, Н., & Панченко, В. (29.10.2021-04.11.2021). Україна не Польща? Які існують межі європеїзації та чи можна подолати виклики євроскептицизму. *Український тиждень*, 43(726), 17–23. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/253492>

121. Резнікова, Н., & Панченко, В. (30.01.2021). Чи заклює орлан дракона? Китай і США – від змагання технологій до боротьби ідеологій. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/chi-zakluje-orlan-drakona.html

122. Резнікова, Н., & Панченко, В. (30.07.2021). ВЗВ. Протидія зростаючому Китаю можлива? Коли цілого світу не вистачає для двох. *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/b3w-protidija-zrostajucomu-kitaju-mozhliva.html

123. Резнікова, Н., & Панченко, В. (30.11.2020). Світова економічна криза набирає обертів. Що ж робити? *Дзеркало тижня*. Retrieved from https://zn.ua/ukr/foreign_economics/svitova-ekonomichna-kriza-nabiraje-obertiv-shcho-zh-robiti.html

124. Резнікова, Н., & Панченко, В. (30.11.2021). Не ринком єдиним. Експортно-кредитні агентства – в епіцентрі стимулювання світового експорту. *Газета «День»*. Retrieved from <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ne-rynkom-yedynym>

125. Резнікова, Н., & Панченко, В. (4-10.12.2020). Зона чи угода. Які інструменти використовує Китай для захисту та розвитку своєї економіки. *Український тиждень*, 49(681), 32–35.

126. Резнікова, Н., & Панченко, В. (9-15.07.2021). Битва аббревіатур. Як західний світ і Китай змагаються за країни, що розвиваються. *Український тиждень*, 27(711), 12–15. Retrieved from <https://tyzhden.ua/Economics/252326>

127. Резнікова, Н., & Тарасенко, Л. (2024). Міжнародна економічна політика в умовах конфліктогенності глобального середовища: ризики економічного протистояння. *Інвестиції*, 8, 83–90. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.8.83>

128. Резнікова, Н., & Тарасенко, Л. (2024). Міжнародна економічна політика США і КНР як фактор геополітичної фрагментації світової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*, 9, 59–68. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.9.59>

129. Резнікова, Н., & Тарасенко, Л. (2024). Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. *Ефективна економіка*, 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.4.31>

130. Резнікова, Н., Іващенко, О., & Дворник, І. (2022). Регуляторний арбітраж як інструмент тінізації глобальної економіки: у пошуках балансу між юрисдикційною конвергенцією та конкуренцією на міжнародних ринках. *Modeling the Development of the Economic Systems*, 4, 179–186. <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-6-24>

131. Резнікова, Н., Панченко, В., & Булатова, О. (2020). Регуляторна конкуренція в цифровій економіці: нові форми протекціонізму. *Міжнародна економічна політика*, 1-2(32-33), 50–80.

132. Рікардс, Дж. (2018). *Валютні війни. Витоки наступної світової кризи*. Київ: Наш формат.

133. Рубцова, М. Ю. (2017). *Кон'юнктура світових товарних ринків*. Київ: «ВАДЕКС».

134. Русак, Д., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2022). Виклики управлінню ризиками і стратегічному плануванню виробничих процесів у глобальних ланцюжках створення вартості в умовах кризи в сфері охорони здоров'я і кліматичних змін. *Інвестиції: практика та досвід*, 21, 5–12. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2022.21.5>

135. Русак, Д., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2022). Країни Латинської Америки та Карибського басейну у фокусі міжнародної економічної політики КНР: фінансово-інвестиційні проєкції розвитку в період до та після пандемії. *Економіка та держава*, 7, 5–11.

136. Русак, Д., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2022). Ризик-менеджмент глобальних ланцюгів поставок: вразливість і стійкість у фокусі стратегічного управління в умовах глобальної невизначеності економічної кон'юнктури. *Агросвіт*, 21, 3–11. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2022.21.3>

137. Русак, Д., Резнікова, Н., & Іващенко, О. (2022). Фінансові, боргові та виробничі вектори взаємозалежності країн, що розвиваються в умовах формування нових центрів економічної сили: Латинська Америка та Китай в міжнародному русі капіталу. *Інвестиції: практика та досвід*, 13-14, 5–14. Retrieved from <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/187/187>

138. Спенс М. (2017). *Нова конвергенція. Майбутнє економічного зростання в багатошвидкісному світі*. Київ: Темпора.

139. Стайнер, К. (2018). *Тотальна автоматизація. Як комп'ютерні алгоритми змінюють життя*. Київ: Наш формат.

140. Тернер, Е. (2020). *Між боргом та дияволом: гроші, кредит і реформування глобальних фінансів*. Львів: Апріорі.

141. Філіпенко, А. С. (2007). *Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність*. Київ: Знання.

142. Філіпенко, А. С. (2013). *Теорія міжнародної економічної політики*. Київ: Академвидав.

143. Фон Вайцзекер, В., & Війкман, А. (2019). *Соме оп! Капіталізм, недалекоглядність, населення і руйнування планети. Доповідь Римському клубу*. Київ: Саміт-Книга.

144. Чанг, Х.-Ю. (2018). *Економіка. Інструкція з використання*. Київ: Наш формат.

145. Чандрен Н. (2020). *Держава сталого розвитку. Майбутнє урядування, економіки та суспільства*. Київ: Наш формат.

146. Чень, Л. (2024). *Китайське диво і глобалізація. Від іноземних*

інвестицій до місцевих компаній-чемпіонів. Київ: Наш формат.

147. Чугаєв, О. А. (2013). Економічна сила країн як невід'ємний атрибут міжнародних економічних відносин. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*, 117, 203–210.

148. Чугаєв, О. А. (2015). Вимірювання сили економічного іміджу країн світу. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*, 12, 67–72.

149. Шарма, Р. (2018). *Злет і занепад країн. Хто виграє та програє на світовій арені. Київ: Наш формат.*

150. Шнирков, О. (2020). Ідентифікація ризиків розвитку міжнародних економічних відносин. Retrieved from http://journals.iir.edu.ua/index.php/ec_n/article/view/4037

151. Шнирков, О., & Чугаєв, О. (2022). Концептуальні засади дослідження глобальної економічної стійкості. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*, 1(55), 54–59.

152. Щербина, Т. В. (2014). Теорії регіональної економічної інтеграції в контексті розвитку міжнародних відносин. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць*, 38, 306–314.

153. Юрчишин, В. (Ред.). (2018). *Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна. Київ: Заповіт.*

154. Яценко, О., Дугінець, Г., & Панченко, В. (2024). Євроінтеграційні імперативи повоєнного відновлення України на засадах сталості: у пошуках джерел фінансування. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 334(5), 616–623. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-334-93>

155. Яценко, О., Панченко, В., & Іващенко, О. (2024). Кліматичні обмеження економічного зростання як виклики фінансування міжнародних інвестиційних проєктів у сфері циркулярної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 4(332), 82–89. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-332-11>

156. Acharya, R., Crawford, J., Maliszewska, M., & Renard, C. (2019). Landscape. In J. Chauffour & J. Maur (Eds.), *Preferential trade agreement policies for development: A handbook* (p. 38). Wash.: World Bank.
157. Allee, T., & Lugg, A. (n.d.). Who wrote the rules for the Trans-Pacific Partnership? *Department of Government and Politics, University of Maryland College Park, MD, USA*. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/2053168016658919>
158. American Recovery and Reinvestment Act: Buy American. (n.d.). *International Association of Machinists and Aerospace*. Retrieved from <http://www.goiam.org/index.php/territories/eastern/latest-updates/2724-american-recovery-and-reinvestment-act-buy-american>
159. Attinasi, M. G., Boeckelmann, L., & Meunier, B. (2023). The economic costs of supply chain decoupling. Retrieved from <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2839~aaf35001a3.en.pdf>
160. Attrey, A., Leshner, M., & Lomax, C. (2020). The role of sandboxes in promoting flexibility and innovation in the digital age. *OECD Going Digital Toolkit Notes*, (2). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/cdf5ed45-en>
161. Bachrach, P., & Baratz, M. S. (1962). Two faces of power. *American Political Science Review*, 56(4), 947–952.
162. Baldwin, R., & Evenett, S. J. (2011). The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20. *Centre for Economic Policy Research*, 1–9.
163. Banco de México, Presidencia de la República, & OECD. (n.d.). *Indicadores económicos* [PDF].
164. Bazdresch C., Levy S. Populism and Economic Policy in Mexico, 1970–1982 / The Macroeconomics of Populism in Latin America. Ed. Carlos Bazdresch, Santiago Levy. – University of Chicago Press. – January 1991. – P.216–267.
165. Berasaluce, J., & Romero, J. (2017). Economic growth and the external sector: Evidence from Korea, lessons for Mexico. *Estudios Económicos*, 32(1), 95-131.
166. Bohl, D. K., Hanna, T. L., Mapes, B. R., et al. (2017). *Understanding and forecasting geopolitical risk and benefits* Retrieved from

<https://korbel.du.edu/sites/default/files/2022-02/GeoPolRiskRefReport2017.pdf>

167. Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., & Vella, S. (2009). Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements. *Oxford Development Studies*, 37, 229–247. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/45146/1/571437761.pdf>

168. Burns, A. F., & Mitchell, W. C. (1946). *Measuring business cycles*. N.Y.: NBER.

169. Business Cycle Dating Committee FAQs. (n.d.). Retrieved from <http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-faqs>

170. Business Cycle Dating Committee: The CEPR and NBER approaches. (n.d.). Retrieved from <http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-cepr-and-nber-approaches>

171. Buss, G. (2019). Tracking economic activity in the euro area. *OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*, 2, 1–19.

172. Cable, V., & Henderson, D. (1994). *Trade blocs? The future of regional integration*. London

173. Carlberger, M. (2005). *International economic policy coordination*. Springer. Claessens, S., Kose, M., & Terrones, M. (2008). What happens during recessions, crunches and busts? *IMF Working Paper*, December, 16.

174. CeMAT Southeast Asia. (2023). Reshoring, nearshoring and friendshoring: Unraveling the dynamics in an increasingly smaller world. Retrieved from <https://cematseasia.com/blog/reshoring-nearshoring-friendshoring-unraveling-dynamics-increasingly-smaller-world-9nsb>

175. CGTN. (2024). Premier Li: China, U.S. economies complementary, interests integrated. Retrieved from <https://news.cgtn.com/news/2024-02-28/Premier-Li-China-U-S-economies-complementary-interests-integrated-1rzkN0YhdhS/p.html>

176. Club of Rome. (2022). *The Earth4All model of human wellbeing on a finite planet towards 2100* [PDF]. Retrieved from https://www.clubofrome.org/wp-content/uploads/2022/09/220916_E4A_technical-note.pdf

177. CNN. (2019). Read: Joe Biden's remarks as prepared for delivery in Iowa. Retrieved from <https://edition.cnn.com/2019/06/11/politics/joe-biden-iowa-remarks/index.html>
178. Cohen, E. (2001). Globalization and the boundaries of the state: A framework for analyzing the changing practice of sovereignty. *Governance*, 14(1), 75–97.
179. Criscuolo, C., et al. (2019). Some causal effects of an industrial policy. *American Economic Review*, 109(1), 48–85. <https://doi.org/10.1257/aer.20160034>
180. Criscuolo, C., et al. (2022). Are industrial policy instruments effective? A review of the evidence in OECD countries. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, (128). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/57b3dae2-en>
181. Criscuolo, C., Martin, R., Overman, H., & Van Reenen, J. (n.d.). The causal effects of an industrial policy. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/58457/1/715371355.pdf>
182. Crowe, D., & Rawdanowicz, Ł. (2023). Risks and opportunities of reshaping global value chains. *OECD Economics Department Working Papers*, (1762). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f758afe8-en>
183. De Lombaerde, P., & Van Langenhove, L. (2005). Indicators of regional integration: Methodological issues. *IIIS Discussion Paper* (No. 4). Retrieved from <http://www.cris.unu.edu/uploads/media/iiisd64.pdf>
184. Desyatnyuk, O., Krysovaty, A., Ptashchenko, O., & Kyrylenko, O. (2024). Financial security in the conditions of globalization: Strategies and mechanisms for the protection of national interests. *Econ. Aff.*, 69(Special Issue), 261-268. Retrieved from <https://ndpublisher.in/admin/issues/EAv69n1z1.pdf>
185. DHL. (2019). What the future holds: The next 50 years of logistics. *DHL*. <https://www.logistics.dhl/global-en/home/about-us/delivered-magazine/articles/2019/50-years-dhl-special/what-the-future-holds.html>
186. Dorrucchi, E., Firpo, S., Fratzscher, M., & Mongelli, F. (2004). The link between institutional and economic integration: Insights for Latin America from the European experience. *Open Economies Review*, 15, 239–260. Retrieved from <http://journals.kluweronline.com/issn/0923-7992/contents>

187. Dos Santos, T. (1970). The structure of dependence. *The American Economic Review*, 60(2), 233.

188. Euro Area Business Cycle Dating Committee: Methodological note. (2020, October). Retrieved from <http://www.cepr.org/Data/Dating/Dating-Methodology-Nov-2020.pdf>

189. European Commission. (2004, April 20). *A pro-active competition policy for a competitive Europe* (COM (2004) 293 final). Brussels.

190. European Commission. (2023). An EU approach to enhance economic security. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_23_3358

191. European Commission. (2023). Speech by President von der Leyen on EU-China relations to the Mercator Institute for China Studies and the European Policy Centre. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_23_2063

192. European Union. (2020). *European business cycle indicators* (p. 20). Retrieved from http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/cycle_indicators/2020/pdf/ebsci_4_en.pdf

193. Evenett, S., & Fritz, J. (2015). The tide turns? Trade, protectionism, and slowing global growth. *The 18th Global Trade Alert Report*. Retrieved from <http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowing-global-growth>

194. Export restrictions. Part II. Chapter 3 Quantitative Restrictions. (n.d.). Retrieved from <http://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/2011WTO/2-3-2ExportRestriction.pdf>

195. Fact Sheet: Investor-State Dispute Settlement (ISDS). (2015). *Office of the United States Trade Representative*. Retrieved from <https://ustr.gov/about-us/policyoffices/press-office/fact-sheets/2015/march/investor-state-dispute-settlementisds>

196. Fact Sheet: U.S. Global Development Policy. (2010, September 22). *White House: Barack Obama*. Retrieved from

<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2010/09/22/fact-sheet-us-global-development-policy>

197. Factors shaping the future of world trade. (2013). *World Trade Organization, World Trade Report 2013*. Geneva: WTO.

198. Farrell, H., & Newman, A. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42–79.

199. Faux, J. (2016, November 30). U.S. trade policy – time to start over. *Economic Policy Institute*. Retrieved from <http://www.epi.org/publication/u-strade-policy-time-to-start-over>

200. Fernandez, R., & Portes, J. (1998). Returns to regionalism: An analysis of international gains from regional trade arrangements. *The World Bank Economic Review*, 12, 197–220.

201. Financial Times. (2023). China set to account for less than half of US's low-cost imports from Asia. Retrieved from <https://www.ft.com/content/ad0e35e2-caad-4908-bedf-3489a85ec239>

202. Frost & Sullivan. (2016). *Megatrends 2025* [PDF]. Retrieved from <https://www.thegeniusworks.com/wp-content/uploads/2016/01/Megatrends-2025-Frost-and-Sullivan.pdf>

203. Fuchs, C. (2003). Structuration theory and self-organization. *Systemic Practice and Action Research*, 16(2), 133–167.

204. Gillespie, P., & Horowitz, J. (2018, April 3). US proposes tariffs on 1,300 Chinese goods. *CNNMoney*. Retrieved from <http://money.cnn.com/2018/04/03/news/economy/us-tariffs-china/index.html?iid=EL>

205. Griffiths, M. (2021). Macroeconomic policy challenges in conflict and post-conflict countries: Experience and lessons from the Middle East. *Macroeconomic Policy in Fragile States*. Retrieved from <https://doi.org/10.1093/oso/9780198853091.003.0019>

206. Hettne, B. (1999). *Globalization and the new regionalism: The second great transformation*. Basingstoke

207. Hui, L., Rohr, C., Hafner, M., & Knack, A. (2018). Measuring the impact of improving transportation connectivity on trade in the region. *China*

Belt and Road Initiative Research. Retrieved from https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR2625.html

208. Hurrell, A. (2005). The regional dimension in international relations theory. In M. Farrell, B. Hettne, & L. Van Langenhove (Eds.), *Global politics of regionalism* (pp. 38–52). London

209. IMF Blog. (2022). Special purpose entities shed light on the drivers of foreign direct investment. *IMF Blog.* Retrieved from <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2022/03/25/special-purpose-entities-shed-light-on-the-drivers-of-foreign-direct-investment>

210. IMF Blog. (2023, August 28). The high cost of global economic fragmentation. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/08/28/the-high-cost-of-global-economic-fragmentation>

211. IMF eLibrary. (2023). Chapter 4: Geoeconomic fragmentation and foreign direct investment. Retrieved from <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9798400224119/CH004.xml>

212. Immediate notification under Article 12.5 of the Agreement on Safeguards to the Council for Trade in Goods of Proposed Suspension of Concessions and other Obligations Referred to in Article 8.2 of the Agreement on Safeguards. (2018, April 3). *China*. G/L/1218, 1-5. Retrieved from <https://docs.wto.org>

213. Industry 4.0 and cybersecurity. (n.d.). Retrieved from https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/us/articles/3749_Industry4-0_cybersecurity/DUP_Industry4-0_cybersecurity.pdf

214. Industry 4.0 Concept: Background and overview. (n.d.). Retrieved from <http://online-journals.org/index.php/i-jim/article/viewFile/7072/4532>

215. International Bank for Reconstruction and Development & The World Bank. (2016). *Development goals in an era of demographic change*. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22547>

216. International Monetary Fund. (2017). How to implement strategic foresight (and why). Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/analytical->

notes/Issues/2021/12/22/Strategic-Foresight-at-the-International-Monetary-Fund-463660

217. International Monetary Fund. (n.d.). *IMF Data*. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Data>

218. Kagermann, H., & Wahlster, W. (2022). Ten years of Industrie 4.0. *Sci*, 4(26). <https://doi.org/10.3390/sci4030026>

219. Kahler, M., & Lake, D. (2003). *Governance in a global economy: Political authority in transition*. Princeton University Press.

220. Katzenstein, P. J. (1996). Regionalism in comparative perspective. *Cooperation and Conflict*. Retrieved from http://arch.neicon.ru/xmlui/handle/123456789/2871149-papers1996/wp96_1.htm

221. Klein, P. A., & Moore, G. H. (2018). *Monitoring growth cycles in market-oriented countries: Developing and using international economic indicators*. Cambridge, Mass.: Ballinger.

222. KPMG International. (2014). *Майбутня держава 2030: Глобальні мегатенденції, які впливають на уряди*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/09/Future State 2030 UA v3.pdf>

223. Krugman, P. R. (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. In *Council on Foreign Relations* (Ed.), *A foreign affairs reader* (pp. 28–44). New York: Council on Foreign Relations. (Original work published in *Foreign Affairs*, 73(2), 28–44).

224. Krugman, P. R. (1995). *Development, geography, and economic theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

225. Krugman, P. R. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 17–25.

226. Lawrence, R. Z. (2003). Competitiveness. In *The concise encyclopedia of economics*. Library of Economics and Liberty. Retrieved September 13, 2014, Retrieved from <http://www.econlib.org/library/Enc1/Competitiveness.html>

227. Lee, J. (2024). The “small yard, high fence” mirage: Why Sino-U.S. tech competition will not be contained. Retrieved from <https://fulcrum.sg/the-small-yard-high-fence-mirage-why-sino-u-s-tech-competition-will-not-be->

contained/

228. Lerner, D. (1958). *The passing of traditional society: Modernizing the Middle East*.

229. Levy, J. D. (2017). The return of the state? France's response to the financial and economic crisis. *Comparative European Politics*, 15(4), 604-627. <https://doi.org/10.1057/cep.2015.36>

230. Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. Retrieved from <https://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368lewistable.pdf>

231. *Liberty Street Economics*. (2020). The investment cost of the U.S.-China trade war. Retrieved from <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2020/05/the-investment-cost-of-the-us-china-trade-war/>

232. Lipsey, R. (1957). The theory of customs unions: Trade diversion and welfare. *Economica*, 24(93), 40.

233. Martin, R. (2005). A study on the factors of regional competitiveness (Draft final report for The European Commission, Directorate-General Regional Policy). Cambridge: University of Cambridge.

234. Mitrany, D. (1965). The prospect of integration: Federal or functional? *Journal of Common Market Studies*, 4(2), 119–149. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1965.tb01124.x/abstract>

235. Molle, W. (1997). *The economics of European integration: Theory, practice, policy* (3rd ed.). Farnham.

236. Moravcsik, A. (1997). Taking preferences seriously: A liberal theory of international politics. *International Organization*, 51(4), 513-553.

237. National Science Board. (2019). *Science and Engineering Indicators 2019*. USA: United States Department of Commerce.

238. Novta, N., & Pugacheva, E. (2020). The macroeconomic costs of conflict. *IMF Working Paper*. Retrieved from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2020/English/wpiea2020110-print-pdf.ashx>

239. Nye, J. S. (1968). Comparative regional integration: Concept and measurement. *International Organization*, 22(4), 855–880.

240. Ondarts, G. (1992). La nueva integración. *Integración Latinoamericana*, 17(175), 3–12.

241. Oqubay, A., et al. (Eds.). (2020). *The Oxford handbook of industrial policy*. Oxford Handbooks. Oxford Academic. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198862420.001.0001>

242. Osaulenko, O., Yatsenko, O., Reznikova, N., & Rusak, D. (2020). The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: Challenges to international economic security and competitiveness. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 2(33), 492–499. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.207214>

243. Oxfam. (2020). *Global megatrends: Mapping the forces that affect us all* [Electronic resource]. Oxfam Discussion Papers. Retrieved from <https://policy-practice.oxfam.org/resources/global-megatrends-mapping-the-forces-that-affect-us-all-620942/>

244. Panchenko, V. G., & Pinchuk, Y. V. (2024). Current trends in the regulation of international trade in the conditions of excessive conflict of geoeconomic interests. *Серія: Економіка*, 27, 5–14. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2024-14-27-5-14>

245. Pelkmans, J. (1996). Comparando las integraciones económicas: Prerrequisitos, opciones e implementaciones. *Integración Latinoamericana*, 191, 3–17.

246. Perroux, F. (1950). *Economic space: Theory and applications*.

247. Peterson Institute for International Economics. (2016). What does measured FDI actually measure? Retrieved from <https://www.piie.com/publications/policy-briefs/what-does-measured-fdi-actually-measure>

248. Peterson Institute for International Economics. (2023). Five years into the trade war, China continues its slow decoupling from US exports. Retrieved from <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/five-years-trade-war-china-continues-its-slow-decoupling-us-exports>

249. Polish Economic Institute. (n.d.). China may lose as much as USD 172 billion annually due to production delocation. Retrieved from

<https://pie.net.pl/en/china-may-lose-as-much-as-usd-172-billion-annually-due-to-production-delocation/>

250. Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan.

251. Prestowitz, C. V. (2000). Response 1: Playing to win. In D. S. Cho, H. C. Moon, & T. S. Cho (Eds.), *From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of competitiveness theory* (Asia-Pacific Business Series, Vol. 2, pp. 38–41). Singapore.

252. Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2014). Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes. *NBER Working Papers*, January, 19823, 4.

253. Retter, L., Frinking, E., Hoorens, S., Lynch, A., Nederveen, F., & Phillips, W. D. (2020). Relationships between the economy and national security: Analysis and considerations for economic security policy in the Netherlands. *RAND Corporation*. Retrieved from https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR4287.html

254. Reznikova, N. (2016). Ecological imperatives for extension of globalization processes: Problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*, 21, 23-26.

255. Reznikova, N. (2016). Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: Challenges on the way to sustainable development. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*, 7. Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163

256. Reznikova, N. V., & Vidyakina, M. (2016). Developing countries as actors of neo-dependency: The role of foreign direct investment in the global dominance. *Economics, Management, Law: Innovation Strategy: Collection of Scientific Articles*, 76-81. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China.

257. Reznikova, N., Bulatova, O., Ptashchenko, O., Ivashchenko, O., & Panchenko, O. (2023). Z-owning and Z-consumption in the conditions of movement from shareholder to stakeholder capitalism: Values as the basis of self-identification. *Інвестиції: практика та досвід*, 5. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.5.28>

258. Reznikova, N., Bulatova, O., Yatsenko, O., & Ivashchenko, O.

(2022). Fiscal instruments of regulatory competition in the face of challenges to macroeconomic stability during a pandemic COVID-19. *Economic of Development*, 21(2), 37–41.

259. Reznikova, N., Ivaschenko, O., & Rubtsova, M. (2020). Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*, 7, 24–31. <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.7.24>

260. Reznikova, N., Ivashchenko, O., & Dvornyk, I. (2022). Tax engineering in offshore financial centers as an instrument of shadowization of the global economy. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2, 267–272. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2\(2\)-42](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-304-2(2)-42)

261. Reznikova, N., Ivashchenko, O., Hrynychak, N., & Dvornyk, I. (2022). Monetary traps of the new macroeconomic consensus: Problems of stabilization policy after COVID-19. *Economic of Development*, 21(1), 17–24.

262. Reznikova, N., Medvedieva, M., Grydasova, G., & Matiushyna, O. (2024). *Modification of economic dependence and achievement of climate neutrality at the crossroad*. Boston, USA: Primedia eLaunch. <https://doi.org/10.46299/979-8-89504-809-2>

263. Reznikova, N., Panchenko, V. G., & Bulatova, O. V. (2018). The policy of economic nationalism: From origins to new variations of economic patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4, 274–281.

264. Reznikova, N., Panchenko, V., Karp, V., Grod, M., & Stakhurska, S. (2024). The relationship between the green and digital economy in the concept of sustainable development. *Economic Affairs*, 69(Special Issue), 389–399.

265. Reznikova, N., Ptashchenko, O., Chugayev, O., & Ivashchenko, O. (2022). Y-reality as a shift from «Great Moderation» to «Global Chaos»: Assessment of global macroeconomic and crisis processes through the prism of generational dialogue and development issues. *Журнал стратегічних економічних досліджень*, 6, 9–20. <https://doi.org/10.30857/2786-5398.2022.6.6>

266. Richter, F. (2016). The age of tech. *Statista*. Retrieved from <https://www.statista.com/chart/5403/most-valuable-companies-2006-vs-2016/>

267. Rigobon, R. (2016). *Managerial international macroeconomics. Preliminary and incomplete*. Cambridge, MA: MIT Sloan School of Management.

Retrieved from https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-014-applied-macro-and-international-economics-ii-spring-2016/readings/MIT15_014S16_Chap1-12and14.pdf

268. Rigobon, R. (2016). *Managerial international macroeconomics: Preliminary and incomplete*. Cambridge, MA: MIT Sloan School of Management. Retrieved from https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-014-applied-macro-and-international-economics-ii-spring-2016/readings/MIT15_014S16_Chap1-12and14.pdf

269. Robertson, R., & Knondker, H. (1999). Discourses of globalization: Preliminary considerations. *International Sociology*, 13(1), 25-40. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/026858098013001004>

270. Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change.

271. Rose, A. K., & Wieladek, T. (2014). Financial protectionism? First evidence. *The Journal of Finance*, 69(5).

272. Rosen, D. H., & Hanemann, T. (2014, April). New realities in the US-China investment relationship. *US Chamber of Commerce*. Retrieved from https://www.uschamber.com/sites/default/files/documents/files/RHG_New%20Realities_29April2014.pdf

273. Rostow, W. W. (1960). *The stages of economic growth: A non-communist manifesto*.

274. Roubini, N., & Backus, D. (n.d.). MBA Lectures in Macroeconomics. Retrieved from <http://aviation.itu.edu.tr/%5Cimg%5Caviation%5Cdatafiles/Lecture%20Notes/Aviation%20Economics%20and%20Financial%20Analysis%2020152016/Readings/Module%2015/Nouriel%20Roubini%20and%20David%20Backus%20Macroeconomics%20for%20MBAs.pdf>

275. Ruggie, J. (1993). Territoriality and beyond: Problematizing modernity in international relations. *International Organization*, 47(1), 139–174.

276. Safeguard Global. (2024). *Top 10 manufacturing countries in the world in 2024*. Retrieved from <https://www.safeguardglobal.com/resources/top-10-manufacturing-countries-in-the-world/>

277. Schiff, M., & Winters, L. (2019). *Regional integration and development*. Wash.: World Bank: Oxford University Press.

278. Schmid, J. (2003). China engineers its next great leap – its students. *Milwaukee Journal Sentinel*. Retrieved from <https://eu.jsonline.com/story/archives/2017/08/02/china-engineers-its-next-great-leap-its-students/527951001/>

279. Schmitt-Groh, S., Uribe, M., & Woodford, M. (2016). *International macroeconomics* (429 p.). Retrieved from <http://www.sfu.ca/~kkasa/suw.pdf>

280. Secchi, C., & Belladonna, A. (2020). *Infrastructure in a changing world: Trends and challenges*. Milan: Ledizioni. Retrieved from https://www.ispionline.it/sites/default/files/pubblicazioni/ispireport-infrastructure_2020.pdf

281. Setterfield, M. (2010). *Handbook of alternative theories of economic growth*. Edward Elgar.

282. Shibata, H. (1967). The theory of economic unions: A comparative analysis of customs unions, free trade areas and tax unions. In C. S. Shoup (Ed.), *Fiscal harmonization in common markets* (Vol. 1, pp. 145–264). N.Y.: Columbia University Press.

283. Siebert, H. (2005). Locational competition – A neglected paradigm in the international division of labour. *Kiel Working Paper*, No. 1258.

284. Simionescu, M. (2016). The relation between economic growth and foreign direct. *Zb. rad. Ekon. fak. Rij.*, 34(1), 187–213.

285. Simon, L. (2011). The problem of subsidies as a means of protectionism: Lessons from the WTO EC-Aircraft case. *Melbourne Journal of International Law*, 12(2), 1–28.

286. Sinclair, P., & Vines, D. (n.d.). Do fewer, larger trade blocs imply greater protection? The good news and the bad news about regional trading blocs. *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Retrieved from <http://bookstore.piie.com/book-store/72.html>

287. Singham, S. A. (2012, October). Freeing the global market: How to boost the economy by curbing regulatory distortions. *Working Paper*, Council on Foreign Relations.

288. Singham, S. A., & Abbott, A. F. (2011). Enhancing welfare by attacking anticompetitive market distortions. *Revue Concurrences*, 4, 1–16.

289. Singham, S., Rangan, S., Bradley, R., & Kiniry, M. A. (2016). Anti-competitive market distortions and their impact. Retrieved from <https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/anti-competitive-market-distortions-and-their-impact---india-case-study-may-2016-pdf.pdf?sfvrsn=2>
290. Slaughter, A.-M. (2000). Judicial globalization. *Virginia Journal of International Law*, 40, 1103–1124.
291. Smelser, N. J. (1963). *Social change in industrial society*.
292. Smith, V. (2016). *Global catastrophes and trends: The next fifty years*. The MIT Press.
293. Statement of the NBER Business Cycle Dating Committee on the determination of the dates of turning points in the U.S. economy. (n.d.). Retrieved from http://www.nber.org/cycles/general_statement.html
294. Statista. (2024). Impacts on U.S. companies operating in China due to China's industrial policy changes from 2019 to 2022. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/1292688/us-business-impacts-due-to-chinas-industrial-policies/>
295. Stewart, T. P., & Drake, E. J. (n.d.). Buy America: Key to America's economic recovery. *Alliance for American Manufacturing*. Retrieved from <http://www.americanmanufacturing.org/wordpress/wpcontent/uploads/2009/02/buyamericalawsreportr.pdf>
296. Stiglitz, J. (2002). *Globalisation and its Discontents*. New York: WW Norton.
297. Stiglitz, J. E. (2018). From manufacturing-led export growth to a twenty-first-century inclusive growth strategy: Explaining the demise of a successful growth model and what to do about it. *WIDER Working Paper, No. 2018/176*. The United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). <https://doi.org/10.35188/UNU-WIDER/2018/618-0>
298. Stock, J. H., & Watson, M. W. (2019). *Business cycles, indicators and forecasting* (120 p.). Chicago; L.: The University of Chicago Press.
299. Strategy for Denmark's digital growth. (n.d.). Retrieved from <https://eng.em.dk/media/10554/digital-strategy-fact-sheet.pdf>

300. Stubb, A. (1996). Categorization of differentiated integration. *Journal of Common Market Studies*, 34, 283–295. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.1996.tb00573.x/abstract>
301. Subramanian, A., & Kessler, M. (2013, June). The hyperglobalization of trade and its future. *Peterson Institute for International Economics*. Retrieved from <https://piie.com/publications/wp/wp13-6.pdf>
302. Sugawara, N. (2014). From volatility to stability in expenditure: Stabilization funds in resource-rich countries. *IMF Working Paper*, 43, 32–40. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1443.pdf>
303. Suranovic, S. M. (2006, January 25). International finance theory and policy. *The International Economics Study Center*. Retrieved from <http://internationalecon.com/Finance/Fch30/F30-6.php>
304. Surveillance guidelines: Landmark framework for IMF surveillance. (2007, June 21). *IMF Survey Online*. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2007/POL0621B.htm>
305. The battle of Smoot-Hawley. (2009). *The Economist*. Retrieved from http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story_id=12798595
306. The economic impact of cybercrime – No slowing down: Executive summary. (2018). *McAfee, LLC*. Retrieved from <https://www.mcafee.com>
307. The economics and political economy of international trade cooperation. (n.d.). *World Trade Organization*. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr07-2b_e.pdf
308. The evolution of non-tariff measures and their diverse effects on trade. (n.d.). Ghodsi, M., Grübler, J., Reiter, O., & Stehrer, R. *Research Reports*, 419. The Vienna Institute for International Economic Studies. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/wii/rpaper/rr419.html>
309. The fourth industrial revolution. (n.d.). Retrieved from <https://www.sogeti.de/globalassets/global/special/sogeti-things3en.pdf>
310. The NBER's business cycle dating procedure: Frequently asked questions. (n.d.). Retrieved from http://www.nber.org/cycles/recessions_faq.html

311. The waves of the technological innovations of the modern age and the present crisis as the end of the wave of the informational technological revolution. (2009). Retrieved from https://www.sav.sk/journals/uploads/04121424SPS_1_2009_%20D%20Smihula.pdf

312. The White House. (n.d.). New national security strategy for a new era. Retrieved from <https://www.whitehouse.gov/articles/new-national-security-strategy-new-era/>

313. Tollison, R. D., & Willett, T. D. (1973). International integration and the interdependence of economic variables. *International Organization*, 27, 255–271. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2706099>

314. Top-5 harmful policy instruments. (n.d.). GTA Global Dynamics. Retrieved from https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018

315. Trachtman, J. P. (1996). The international economic law revolution. *Journal of International Economic Law*, 33, 1–22.

316. Trade Policy Review Body. (2016). *Annual overview of developments in the international trading environment*. Retrieved from https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm

317. Tussie, D. (2003). Regionalism: Providing a substance to multilateralism? In F. Söderbaum & T. M. Shaw (Eds.), *Theories of new regionalism: A Palgrave reader* (pp. 99–116). New York, NY: Palgrave.

318. U.S. Department of Commerce. (2019). *Manufacturing annual report*. Washington, DC.

319. UNCTAD. (2015). *Rethinking development strategies after the global financial crisis*. Retrieved from https://unctad.org/system/files/official-document/gdsmdp20151_en.pdf

320. UNIDO. (2018). *Industrial Development Report 2018: Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development*. Retrieved from https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017-11/IDR2018_FULL%20REPORT.pdf

321. United Nations Development Programme. (2019). *Human Development Report 2019: Beyond income, beyond averages, beyond today – Inequalities in human development in the 21st century*. Retrieved from <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>

322. Warleigh, A., & Rosamond, B. (n.d.). Comparative regional integration: Towards a research agenda. Retrieved from <http://ecpr.eu/Events/PanelDetails.aspx?PanelID=2081&EventID=51>

323. Warwick, K. (2013). Beyond industrial policy: Emerging issues and new trends. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Beyond-industrial-policy-Emerging-issues-and-new-Warwick/83b79499f83b737d975b811b85cf7240c4e0c5e0>

324. Webb, M. C., & Krasner, S. D. (1989). Hegemonic stability theory: An empirical assessment. *Review of International Studies*, 15(2), 183-198.

325. White, O., Buehler, K., Smit, S., Greenberg, E., Mysore, M., Jain, R., Hirt, M., Govindarajan, A., & Chewning, E. (2022). War in Ukraine: Twelve disruptions changing the world. Retrieved from <https://cutt.ly/0H8uMTx>

326. Wikipedia contributors. (n.d.). *Human Development Index*. Wikipedia, The Free Encyclopedia. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Human_Development_Index

327. World Bank. (n.d.). *World Bank Open Data*. Retrieved from <https://data.worldbank.org/>

328. World Economic Forum. (2014). *The global competitiveness report 2014–2015*. Geneva: World Economic Forum.

329. World Economic Forum. (2024). *The global risks report 2024*. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2024>

330. World Economic Forum. (2024). *The global cooperation barometer 2024*. Retrieved from <https://www.weforum.org/publications/the-global-cooperation-barometer-2024/>

331. World Trade Organization. (n.d.). *The economics and political economy of international trade cooperation*. Retrieved from <https://www.wto.org/english/res e/booksp e/anrep e/wtr07-2b e.pdf>

332. Wu, J. (n.d.). Measuring and explaining levels of regional economic integration. Retrieved from <http://www.zei.uni-bonn.de/dateien/working-paper/B04-12.pdf>

333. Wysokińska-Senkus, A., & Raczkowski, K. (2013). Economic security in the context of sustainability. *Rural Development*, 6(1), 454-462.

334. Zarnowitz, V. (1992). *Business cycles: Theory, history, indicators, and forecasting*. Chicago; L.: The University of Chicago Press.

335. Zhou, R., & Le Cardinal, J. (2019). Exploring the impacts of Industry 4.0 from a macroscopic perspective. In *Proceedings of the 22nd International Conference on Engineering Design (ICED19)*, Delft, The Netherlands, 5-8 August 2019. <https://doi.org/10.1017/dsi.2019.217>

Навчальне видання

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Панченко Володимир

Резнікова Наталія

Навчальний посібник