

**НАТАЛІЯ РЕЗНІКОВА
ВОЛОДИМИР ПАНЧЕНКО**

**МІННІ ПОЛЯ
МІЖНАРОДНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ
Як країнам не втратити
здатність до розвитку**

Резнікова Н., Панченко В. Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку / Наталія Резнікова, Володимир Панченко. – К. : Аграр Медіа Груп, 2022. – 674 с.

ISBN 978-617-646-513-3

Реалії міжнародного економічного розвитку — нерівність, депресія, криза, борги, дефіцит, інфляція, безробіття — стають « новою нормою » та десакралізують вільну торгівлю як інструмент отримання вигоди від глобалізації. Зелений і цифровий переходи, що були безапеляційно визначені як напрями розвитку соціально-економічних систем наднаціональними майданчиками форматування глобального порядку денного, не лише вносять корективи у міжнародний поділ праці, але й обмежують простір для економічного зростання. Загострюються суперечності між урядами, що відстоюють національні інтереси в процесі пошуку нових і збереження існуючих порівняльних переваг, та міжнародними інститутами, що опікуються охороною клімату. Наростають конфлікти між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. У спробі зберегти за собою першість у глобальних перегонах країни не цураються застосовувати інструментарій регуляторної конкуренції, а подекуди і суперництва, пропонуючи нові коаліції та глобальні мегапроекти поширення впливу і контролю. Відстоюючи суверенітет та автономію, найпотужніші глобальні гравці намагаються віднайти компроміс між « протекціонізмом » і « лібералізацією », адже пошук єдиного оптимального рецепта процвітання для всіх учасників міжнародних економічних відносин зазнав невдачі. Запропонований цикл статей присвячений висвітленню успішних моделей економічного розвитку та дієвої економічної політики у часи глобальних трансформацій.

Книга буде корисною фахівцям-практикам, державним службовцям відповідних міністерств і відомств, науковцям і студентам, які цікавляться проблемами міжнародного економічного розвитку і міжнародної економічної політики та мають інтерес до міждисциплінарних досліджень.

ISBN 978-617-646-513-3

© Резнікова Н., 2022
© Панченко В., 2022

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	7
ДЕСАКРАЛІЗАЦІЯ ВЛІЙНОЇ ТОРГІВЛІ. НАСТАВ ЧАС	
РЕГУЛЯТОРНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	9
Адамове яблуко: сучасну економіку досі спокушає теорія	
200-літньої давнини.....	10
Каву ідеш пити? політика в горнятку ранкової кави.....	20
Природа економічного егоїзму.....	27
За межами гучних декларацій. Як сьогодні визначають	
економічних популістів і націоналістів	36
Тримати під контролем. Про причини виникнення ресурсного	
націоналізму та його типи.....	46
Захист заради успіху. Як ресурсний націоналізм може стати	
основою сталого розвитку	57
Боротьба за відсотки та макроекономіка вибору. Як вирватися з	
тенет передвиборних обіцянок	66
Між стратегією співпраці і стратегією конкуренції	72
Хто не заховався, той і винен	77
Нові реалії ринку глобальних інвестицій. Корсет чи гамівна сорочка для	
інвестора?.....	88
Глобальному капіталу не обійтися без жінок. інвестори роблять ставку	
на гендерну рівність і рівні можливості.....	95
СУПЕРНИЦТВО США І ЄВРОПИ З КИТАЄМ: ЩО ОТРИМАЄ	
УКРАЇНА?	101
Морські леви чи яструби? Як зрозуміти природу сучасної	
зовнішньої торгівлі	102
Чи заклює орлан дракона? Китай і США — від змагання технологій до	
боротьби ідеологій.....	117
Конвеєр м'якої сили	125
На перехресті амбіцій та можливостей: як економічна політика	
КНР породила «дипломатію воїнів-вовків»	136
Битва інфраструктур. де лежить ключ до багатомільярдних	
інвестицій.....	155
Битва аббревіатур. Як західний світ і Китай змагаються за країни,	
що розвиваються	171
ВЗВ. Протидія зростаючому Китаю можлива? Коли цілого світу	
не вистачає для двох	182

Європейський «Шовковий шлях» на € 300 мільярдів без китайців. Скільки з цих коштів може отримати Україна	187
Що дасть європейським компаніям копіювання Шовкового шляху. Європейський шлюз китайського зразка	194
Рідкоземельна залежність. Світ в обіймах Китаю	201
Прокляття чи благословення	209
Майбутнє міжнародної торгівлі в заручниках «інтересів»	222
Французький шарм «відкритої стратегічної автономії» ЄС	234
ЄС «після Меркель». Виклики на шляху політики найменшого спільного знаменника	241
Ревізія відкритості	249
Пошук цифрової могутності. Що стоїть на заваді технологічного суверенітету Євросоюзу	262
Цінність стратегічного форсайту. Як середньострокове й довгострокове планування бюджету підвищує стійкість ЄС	272
Сила збереження	287
МІННІ ПОЛЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:	
ЯК КРАЇНАМ НЕ ВТРАПИТИ В ХАЛЕПУ	309
Парадокс як закономірність. Сторіччя безладу і нова ненормальність світу	310
Усталене сьогоднішнє і тривожне майбутнє	319
Black Rock і майбутнє, яке вони нам створюють. Хто сильніший за техногігантів у новій реальності?	327
Світова економічна криза набирає обертів. Що ж робити?	333
Ну що, полетіли? Чи можна допомогти грошима всім без ризиків для економіки	341
Зростання цін на сировину: ризики й наслідки	350
Замкнене коло кризи. На які компроміси ми готові, аби вибратися з пастки стагфляції?	356
Зелена арифметика. Скільки коштує економіці зелена трансформація?	361
Ложка дьогтю. Які інфляційні проблеми можуть трапитися на шляху до декарбонізованого майбутнього	373
Економіка після теплового удару. Ціна кліматичних змін	389
«Зелений» аудит. Чому населення не уникне податку на вуглець і що робити урядам	395
Розширені повноваження. Чому відбувається ревізія мандатів центробанків	407

«Зелений лебідь» для центробанків. Як виробництвам не потонути в озері, де плаває «зелений лебідь»	418
Від Риму до Глазго. По гарячих слідах у напрямку «Нової планетарної політики»	425
Зазираючи за лаштунки	433
НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: СЕКРЕТИ УСПІХУ	442
Від Кромвеля до Байдена. Або як слід піклуватися про власну економіку та своїх громадян	443
Американський неопротекціонізм на гребні хвилі. Економічні висновки передвиборних перегонів у США.....	452
Купуй американське в Україні. Як США «купуй американське» просували, а Україну від локалізації відмовляли	461
Переможця не судять. Доба Меркель у європейській і німецькій економіці.....	469
Зона чи угода. Які інструменти використовує Китай для захисту та розвитку своєї економіки	485
Вакцина від макроекономічного грипу. Або цікаве та важливе про китайську коронаноміку.....	498
Природа сингапурського дива. Тріумф лібералізму чи прагматичний розрахунок мачо-меритократів?	507
В'єтнамський рецепт. Як азійська країна змогла скористатися моделлю європейського економічного патріотизму	522
Україна не Польща? Які існують межі європеїзації та чи можна подолати виклики євроскептицизму	537
УКРАЇНА – В ТЕНЕТАХ НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЧИ В ДРУЖНІХ ОБІЙМАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ?	562
Позиційнуйся або помри	563
Українська економіка: незалежність чи неозалежність?	568
Хто такі «економічні націоналісти» в Україні? Сім відповідей на важливі питання	574
Як у світовій економіці схрестились конкуренція і регулювання. І що цей «гібрид» пропонує Україні.....	581
Операція «деіндустріалізація», або Навіщо нам промисловий ренесанс?.....	586
Захід нам допоможе. Чому Україні корисно дослухатися до UNIDO і почати розвивати індустріальні парки?	594

Не ринком єдиним. Експортно-кредитні агентства – в епіцентрі стимулювання світового експорту	604
Економіка сепаратизму	610
Як протидіяти відцентровим силам? Декілька аспектів економічної політики, яка об'єднає Україну	619
Пігулка від сепаратизму. Якою має бути державна економічна політика, щоб зберегти державну цілісність	628
Економічний курс на протидію сепаратизму. Як виникають передумови сецесії і як держави здатні їм допомагати	635
Військовий бюджет. Чому видатки на оборону не можуть стати одним із драйверів українського економічного зростання.....	642
Україна може зайняти свою нішу на світовому ринку озброєнь	651
Чи таке вже велике «Велике будівництво» на тлі міжнародних практик? Що потрібно, аби інфраструктурні інвестиції дійсно допомагали економіці.....	660
Зелений курс Європи — тривога і невизначеність України	667

ПЕРЕДМОВА

Дослідження шляхів виходу України із пастки бідності передбачає аналіз як внутрішніх процесів, що блокують розвиток, так і зовнішніх загроз і можливостей. Не лише в Україні, а і в ЄС переконані, що бракує стратегічного, ресурсного, цифрового і технологічного суверенітету, і це формує запит на пошук нової формули стійкості. Та не тільки Європа, а й США теж хотіли б відновити власну могутність, позбавляючись від зайвої залежності від Китаю, анонсуєчи глобальні інфраструктурні перегони та ресурсні війни. І хоча ця боротьба в економічній сфері має закінчитись компромісом, складається враження, що глобальні лідери поки що планують змагатись до повної перемоги – «не на життя, а на смерть». Щоправда, в умовах глобальної взаємозалежності коли у Китаї чхають, то у світі починають сильно кашляти. А світова торгівля може як надати поштовх до розвитку, так і поховати перспективи, якщо уряд країни повністю покладається на ринок.

Ідея зростання добробуту завдяки вільній торгівлі, на якій базувались теорії економічного лібералізму, тривалий час формувала економічну політику і вимагала невтручання держави у господарські процеси. Втім, дедалі гучнішими стають закиди у бік розвинених країн від тих, що розвиваються, у зловживанні їхніми урядами протекціонізмом. І хоча гасла про вільну торгівлю і «невидиму руку ринку» все ще продовжують лунаєти на периферії світової економічної системи, в її центрі йде активний пошук альтернативних інструментів подолання конфлікту між задекларованим зростанням добробуту та за фактом отриманою нерівністю і бідністю.

В економічно відсталій Україні серед політиків нарешті виник попит на незаангажовану оцінку дієвості пропонованих урядом реформ та антикризових програм. Запропонований Вашій увазі цикл статей присвячений висвітленню успішних моделей економічного розвитку та дієвої економічної політики в часи глобальних трансформацій.

ДЕСАКРАЛІЗАЦІЯ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ. НАСТАВ ЧАС РЕГУЛЯТОРНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Адамове яблуко: сучасну економіку досі спокушає теорія 200-літньої давнини

Каву ідеш пити? Політика в горнятку ранкової кави

Природа економічного егоїзму

За межами гучних декларацій. Як сьогодні визначають економічних популістів і націоналістів

Тримати під контролем. Про причини виникнення ресурсного націоналізму та його типи

Захист заради успіху. Як ресурсний націоналізм може стати основою сталого розвитку

Боротьба за відсотки та макроекономіка вибору. Як вирватися з тенет передвиборних обіцянок

Хто не заховався, той і винен

Нові реалії ринку глобальних інвестицій. Корсет чи гамівна сорочка для інвестора?

Глобальному капіталу не обійтися без жінок. Інвестори роблять ставку на гендерну рівність і рівні можливості

АДАМОВЕ ЯБЛУКО: СУЧАСНУ ЕКОНОМІКУ ДОСІ СПОКУШАЄ ТЕОРІЯ 200-ЛІТНЬОЇ ДАВНИНИ¹



Ідея зростання добробуту споживача (на якій базувались ліберальні теорії), втілена в ідеології економічного лібералізму, набула першочергового значення в політиці вільної торгівлі та невтручання держави. Вона визначила набір практик господарювання, за допомогою яких нині провідні країни стали переможцям світових перегонів. Втім, дедалі гучнішими стають закиди в бік останніх з боку країн-партерів, які лібералізму в їхніх діях не бачать і звинувачують у протекціонізмі. Звинувачення висуваються

¹ Адамове яблуко: сучасну економіку досі спокушає теорія 200-літньої давнини. *Бізнес*. 23.06.2020. URL: <https://business.ua/economy/10511-adamovo-yabluko-suchasnu-ekonomiku-dosi-spokushae-teoriya-200-litnoji-davnini>

і з боку населення, незадоволеного зростанням нерівності та безробіття.

Гасла про вільну торгівлю та «невидиму руку ринку» все ще продовжують лунати на периферії міжнародної економічної політики, тоді як в її центрі йде активний пошук альтернативного осмислення конфлікту між задекларованими очікуваннями добробуту та отриманими результатами бідності.

У відсталій економічно Україні серед політиків нарешті виник попит на пошук відповідності пропонованих урядом антикризових програм ідеологічним засадам економічного лібералізму. І це не дивно, адже теорії, визнані (а насправді призначені) як мейнстрімні, завжди формували свідомість тих, хто зрештою приймає рішення. Кого у світовій політиці вже не влаштовує Адам Сміт? І чому його слід уважніше вивчати українським можновладцям?

Неглибокий економ

Адам Сміт — економіст та в минулому священик (хоча складно уявити, що можна бути екс-священиком), досліджуючи природу і причини багатства народів, вважав працю єдиним істинним джерелом багатства нації, вказуючи на те, що збільшення попиту на працю забезпечить процвітання будь-якій країні. При цьому ріст заробітної плати мав бути обов'язковим. Сміт виходив з припущення, що ціна товару залежить від кількості праці, витраченої на виробництво одиниці продукції та ставки заробітної платні. І, що важливо, згідно його вчення, попит не впливав на цінність.

Англія часів Адама Сміта переживала період розквіту мануфактурного виробництва і перебувала на початку

промислової революції. Його теорія абсолютних переваг, згідно з якою держава мала спеціалізуватись на випуску товарів, собівартість виробництва яких нижча порівняно з іншими країнами, фактично легітимізувала розвиток капіталомістких мануфактур в Англії та працездатних виробництв в колоніях.

Теорія Адама Сміта не могла запропонувати перспективи промислового розвитку і для країн — не колоній, які з тих чи інших причин не мали абсолютної переваги для виробництва будь-якої категорії товарів. Визнаючи цю проблему, **Давид Рікардо** в його теорії порівняльних переваг зумів показати, що спеціалізація можлива навіть у тому випадку, коли держава не має абсолютної переваги у виробництві певного товару.

Інакше кажучи, стрункою аргументацією, але, звісно, завуальовано, він підтвердив: «народжений повзати — літати не може» або «кесарю — кесарево». Тож доля Англії — виробляти сукно (з високою доданою вартістю), а Португалії — чавити вино (з низькою доданою вартістю). Ця ідея стала основним фундаментом розроблених пізніше теорій, навіть незважаючи на те, чи підтверджували вони, чи брали до уваги або суперечили припущенням, висловленим в теорії порівняльних переваг.

Смітівська «невидима рука ринку» фактично відповідає за своєю конотацією положенню «на все воля Божа». Адам Сміт, як людина моральна і священик, свідомо насичив економічну науку кальвінізмом — раціоналізмом та індивідуалізмом, що відповідали ідеології буржуазного руху тодішньої Європи.

Згідно кальвінській концепції предистинації, Бог дає як покарання, так і винагороду ще за земного життя, що

проявляється в матеріальному достатку людини. Бог апріорно, заздалегідь знає і передбачає те, що може трапитися з його творінням. У розумі Бога передбачено усе, що стосується майбутнього життя людини, і визначено навіть те, хто отримає Божу ласку, а хто ні.

За таких умов, що б людина не робила, яких би зусиль не докладала у плані свого морального вдосконалення, її доля, життєвий шлях вже окреслені та визначені Богом в акті творення. Подібний підхід було застосовано і по відношенню до сприйняття спеціалізації країни як заздалегідь визначеної, а отже такої, що заздалегідь визначає і переможців, і переможених. В такому разі спроби надати смітівській інтерпретації «вільної торгівлі» конотації «справедливої» методологічно хибні, адже, враховуючи вище зазначене, абсолютизація вигод для всіх учасників світової торгівлі відбуватиметься згідно заздалегідь визначеного призначення, яке й обумовило ту чи іншу спеціалізацію країни.

Водночас, розтиражований пасаж про «невидиму руку» передбачає «природний» механізм процесу: невідома сила спрямовує людину, яка переслідує власні егоїстичні цілі, до суспільної мети, яка спочатку не входила в його наміри. Відтак, «вільна торгівля», яка призводить до зростання нерівності, монополізації ринків та концентрації 82 % світового багатства у руках лише 1 % людей, фактично паплюжить смітівські переконання про те, що природний процес є одночасно і справедливим.

Хоча адепти Адама Сміта категорично інтерпретують його теорію як таку, в яку вмонтована моральність та справедливість як принцип побудови взаємовигідного економічного обміну, з позицій сьогодення стає дедалі очевиднішим, що такий підхід до вибору спеціалізації

країни (зокрема, на виробництві низькотехнологічної продукції) фактично консервує зачароване коло бідності, залишаючись при цьому привабливим бекграундом ідеологічних потреб тих, хто вже підкорив міжнародні ринки високотехнологічної продукції.

Концептуально стара форма глобалізму ХХ століття не відрізняється від підходу Адама Сміта. Адже, за його логікою, не ставиться під сумнів користь усіх від зростання світової торгівлі, яка є наперед визначеною. І все, що перешкоджає збільшенню її обсягів, перешкоджає економічному зростанню країн, а отже — добробуту громадян. Моральність відтак начебто стає іманентною характеристикою ринку в частині справедливості.

Але час змінився. І ідеологія вільного ринку, визначена двома мемами — *laissez-faire* («не займайте економіку впливами, залиште її у спокої») і вже згадуваною *freetrade* не задовольняє потреби розвинених країн-переможців часів другої і третьої промислових революцій. Чому? Бо відбувається їхній поступовий відхід з авансцени глобального лідерства.

Внаслідок абсолютизації ринкових механізмів у підвищенні конкурентоспроможності товарів за ціновим критерієм багатонаціональні підприємства (БНП) посприяли індустріалізації менш розвинених країн, які пропонували дешеву робочу силу та невибагливе з точки зору екологічних та соціальних вимог регуляторне середовище. Це посприяло зростанню продуктивності БНП і добробуту населення багатих країн. На початку. А далі до цього додалось ігнорування бідними країнами «чесних правил гри» з недотриманням прав інтелектуальної власності, державним субсидуванням та усілякими інструментами захисту та експансії, що суперечать нормам

Світової організації торгівлі. Вони перехопили ініціативу. Відтак «моральність» і «справедливість» у концепції «вільної торгівлі» перетворилися із сильного в слабе місце, у всякому разі для розвинутих країн.

До того ж Адам Сміт жив в епоху досить стабільних цін та повної зайнятості, які не виступали, на відміну від сьогодення, цільовими орієнтирами економічної політики держав. Відтак нині постає запит на ревізію існуючих і пошук нових аргументів на користь ревізії спроможності ідеології «вільного ринку» виступати детермінуючою складовою економічної політики як держав, що прагнуть позбавитись ярма бідності, так і тих, що опинилися на порозі втрати багатства.

Абсолютизація ефективності ринкового механізму, що передбачає невтручання держави в господарську діяльність, зазвичай ігнорує існування ринкових імперфекцій (викривлень), інформаційної асиметрії, ірраціональності окремих суб'єктів міжнародних економічних відносин, а також існуючі дивергенції економічного розвитку і добробуту між країнами, частина яких вже скористалась захистом в процесі набуття конкурентних переваг в системі світового господарства.

Велике розшарування

Лідери країн, що входять до числа переможців глобальних економічних перегонів, наввипередки визнають як доконаний факт небувалу кризу ринкової економіки.

Емануель Макрон, з властивою французам поетичністю в одному зі своїх виступів (27 серпня 2019 року, на наступний день після завершення саміту G7, де він виступив на традиційній конференції послів, яку організує щороку в Єлисейському палаці) зазначав: «...Ця ринкова економіка, яка була придумана в Європі і для Європи,

поступово збилася зі шляху за останні десятиліття. Перш за все, в ній сталася глибока фінансизація. Ринкова економіка, що лежала в основі сформованої нами рівноваги — а в деяких теоріях відзначалася навіть соціальна ринкова економіка — стала економікою накопичувального капіталізму. В її рамках фінансизація і технологічні перетворення привели до великого зосередження багатств в руках «чемпіонів». І торгівля не стала справедливою. Як впливає з теорії порівняльних переваг, і відповідно до того, що ми всі старанно вчили, ринкова економіка донедавна забезпечувала розподіл багатств і прекрасно працювала протягом десятиліть, домігшись небувалого в історії людства звершення: сотні мільйонів людей по всьому світу змогли вибратися з бідності. Тепер процес повернувся назад і веде до нерівності, з якою більше не можна миритися. Ми відчуваємо це в нашій економіці. Франція дуже гостро переживала це за останні місяці, але все це існує вже не перший рік, причому у всьому світі. Ця ринкова економіка формує нечувану нерівність, яка призводить до глибоких змін в нашому політичному порядку. Насамперед, похитнулася сама легітимність цієї економічної організації. Як пояснити громадянам, що організація — хороша, якщо вони не знаходять в ній своє місце?». І справді: як пояснити?

Відтак, виокремлюється перша пастка: чесна торгівля не дорівнює справедливій торгівлі.

Отже, що таке «чесна» торгівля? І далі — коли торгівля може вважатися справедливою? Хоча теорія порівняльної переваги показує, що обидві країни — торгові партнери отримують взаємну вигоду від торгівлі, вона не пояснює спосіб, в який розподіляються прибутки від торгівлі між ними. Відносний розподіл прибутку залежить від їхніх

початкових позицій, що детермінують порівняльні переваги та відносну ринкову силу. Не існує загальноприйнятого простого показника або міри для ступеня справедливості, що залишається суб'єктивною позицією. А відтак, теорія, що справедлива торгівля призводить до зменшення нерівності, виглядає хиткою концепцією, що дозволяє на свій розсуд визначати способи її забезпечення.

Американський президент Дональд Трамп зазначав:

«Занадто довго невелика група людей в столиці насолоджувалася лаврами влади, а народ за це платив. Вашингтон процвітав, але людям не діставалося його багатство. Політики жили приспівуючи, поки робочі місця йшли за кордон, а заводи закривалися. Істеблїшмент захищав себе, а не громадян нашої країни. Їхні перемоги не були вашими перемогами, їхні тріумфи — вашими тріумфами, і поки вони святкували їх у Вашингтоні, бідним сім'ям по всій країні було не до свят».

Так, за версією американського президента проявляється друга пастка — сукупний добробут не дорівнює добробуту споживача. Добробут конкретного американця, який втратив роботу з причини перенесення виробництв в країни з більш дешевою робочою силою, низькими соціальними та екологічними стандартами, внаслідок чого суспільний (загальний) добробут зріс через більшу доступність товарів після зниження їхньої ціни, не підвищився. Але чи не за свій власний, конкретний добробут голосував американський виборець, сподіваючись реалізувати власні егоїстичні потреби? Така дилема висвітлюється в іншій промові Дональда Трампа.

«Десятиліттями ми збагачували іноземну промисловість на шкоду американській, — каже президент США. — Ми субсидували армії інших країн, дозволивши

власній військовій силі виснажитися. Ми захищали чужі кордони, відмовляючись захищати власні. Ми витрачали трильйони доларів за океаном, поки американська інфраструктура занепадала. Ми робили інших багатими, в той час як власне багатство, сила і впевненість випарувалися. Одна за одною закривалися фабрики і спливали за океан. І ніхто навіть не думав про мільйони американських робітників, їх просто забули. Наш середній клас розорили, відібравши його багатство і роздавши всьому світу. Але це все в минулому, а тепер ми думаємо тільки про майбутнє».

В трампівському монолозі поняття «справедливість» і «моральність» мають одного адресата — американця.

Стандарти свободи

Виникає складне завдання: як політикам з країн, які здобули свою велич, спираючись на ідеологію вільних ринків, підкріплену відповідними теоріями зі стрункою методологією доведення наукових гіпотез, не спростовуючи ліберальний варіант глобалізації як такий і апелюючи до конкуренції як природного процесу, без якого неможливий розвиток, не ставлячи під сумнів цінності свободи, віднайти нові джерела конкурентних переваг на існуючих ринках? І при цьому забезпечити добробут кожного громадянина?

Стандарти та ідеї, які визначають ці самі стандарти, — постали ідеальним способом маніпулювання умовами торгівлі та діями по викривленню ринків на свою користь. Отже, якщо стандарти дозволяють досягати анонсованих цілей, що відповідають конкретній ідеї, — наприклад, скорочення викидів CO₂, а у даному прикладі, очевидно, й ідеології відповідальності перед майбутніми поколіннями (в контексті боротьби з глобальним потеплінням заради глобального добробуту), вони немов би й не суперечать

глобалізації, адже вирішують глобальну ціль, визнану на глобальних майданчиках обговорення нагальних глобальних проблем.

Тому ті країни, які посилюють регулювання екологічних норм, виправдовуючи цей факт сприянням вирішенню глобальних цілей, є справжніми лібералами (?!), які не паплюжать ліберальні цінності. Ми всі бачили виступ екоактивістки **Грети Тунберг** на Саміті ООН з клімату, якій аплодувала зала, заповнена високоурядовцями, що представляли найрозвиненіші країни світу. Звісно, адже її виступ фактично легітимізував використання ними рятувальних нетарифних бар'єрів від експансії КНР та Індії.

Світ справді перевернувся з ніг на голову. Адже в той самий час менш розвинуті країни, прикриваючись «справедливим» ринком з його «невидимою рукою», яка обирає переможця, й слідуючи де-факто приписам дерегуляції та невтручання в його механізм, зменшують стандарти, отримуючи більше інвестицій і більше зростання. Отже, вони не чинять супротив міжнародній торгівлі, сприяючи її зростанню, а значить, за смітівською версією, й зростанню добробуту. Але їх звинувачують у протекціонізмі за версією глобалізації зразка 2020 року!

Чи слід при цьому Україні стояти осторонь цієї надзвичайно цікавої й захоплюючої гри, сучасних трендів міжнародної економічної політики, ігноруючи потенціал регуляторної конкуренції? Очевидно що ні: досягти якісно нового зростання за умови сліпого дотримання «старих правил гри» не вдасться. І проблема не в нестачі віри. Про це свідчить здоровий глузд.

КАВУ ІДЕШ ПИТИ? ПОЛІТИКА В ГОРНЯТКУ РАНКОВОЇ КАВИ¹



Важливість кави для світової економіки не переоцінити. За обсягом продажів (приблизно 30 млрд дол. на рік) вона, звісно, поступається нафті (2–3 трлн дол. на рік), але виступає як основне джерело міжнародного обміну для багатьох країн-виробників. Її вирощування, переробка, транспортування, а також торгівля і маркетинг забезпечують зайнятість мільйонів людей у світі. Кава має вирішальне значення для економіки і політики багатьох країн, що розвиваються, а найменш розвиненим країнам експорт кави забезпечує понад 50% усіх валютних надходжень.

До речі, найближчим часом підвищення цін на каву неминуче як через збільшення попиту, так і через

¹ Каву ідеши пити? Політика в горнятку ранкової кави. *Дзеркало тижня*. 1 жовтня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/kavu-idesh-piti.html

скорочення її пропозиції внаслідок посухи (найбільші трейдери кави очікують, що цього року плодів зберуть на 1,38 млн тонн менше), соціальних заворушень, а також подорожчання міжнародних перевезень. І якщо осінній збір урожаю не компенсує цих втрат, то ціна напою в роздрібних продажах і кавових мережах очікувано зросте.

Чи помітимо ми в Києві, Одесі чи Львові, якщо наша **чашка кави раптом подорожчає на 20 %**? Адже Starbucks та інші мережі по всьому світу вже почали підвищувати ціни, попри наявність у них на складах річного запасу кавових зерен. Швидше за все, ні. У будь-якому разі суспільного резонансу не буде, хіба що журналісти спробують якось відзначити Всесвітній день кави у своїх публікаціях. А от реакція тих, хто починає ранок з горнятка кави в розвинених країнах, буде іншою.

На Заході існує окреме поняття «кавовий активізм» — загальний термін для руху за справедливу торгівлю (FAIRTRADE) на принципах солідарності й за етичне споживання. Кавовий активізм починався як рух за справедливу торгівлю із соціальним ухилом, що пропонує альтернативну модель міжнародної торгівлі, а зрештою перетворився на суміш «агітуючих трейдерів» і «торгових агітаторів».

Згодом популяризовані в його рамках принципи, які передбачають екомаркування та інші сертифікаційні знаки, були прийняті й адаптовані комерційними підприємствами, які вийшли на ринок FAIRTRADE, перетворивши цю поведінкову реакцію на масовий і багато в чому комерційний продукт.

Кавовий активізм пропагує «справедливу винагороду за справедливий робочий день», а також порядок денний у

сферах навколишнього середовища, розвитку та гендерної рівності. При цьому кавовий активізм — це одночасно і суспільний рух, і ринок. Він набирає обертів як потужна форма споживчої політики, що відображає всю складність сучасного громадянського суспільства і перетворює різні сфери нашого повсякденного життя, і передусім споживання, на акт «споживчого громадянства». Щоденні покупки стали настільки заплутаними, що прогулянка супермаркетом перетворилася на експедицію в джунглях брендів, образів і конотацій цілої низки варіантів (з етичним маркуванням або без). Так споживча реакція набула характеру політичного консюмеризму, що представляє собою дії людей, які своїм вибором намагаються змінити небажані в їхньому розумінні інституційні правила або ринкову практику. Багато хто розглядає цей феномен як перехід від традиційної моделі участі в політичному процесі (шляхом участі у виборах) до моделі участі в ринковому просторі через опір споживанню товарів із країн, де порушуються права людини. Це також опір правилам вільної торгівлі, яка призводить до асиметричного зростання економік, з боку споживачів.

Політизація споживання призвела до виникнення ще й етичного консюмеризму. Власне, ми є свідками формування унікальної ситуації, в якій присутнє не просто сором'язливе опускання очей і тихе «ні, я не купую», коли турист бачить білосніжне хутро лами на стихійному ринку в Перу, а брендинг, бойкот, лобіювання, протести, все те, що базується на особистому розумінні блага і справедливості. Етичний консюмеризм стає політичним, заснованим на поглядах і цінностях. Споживачі дедалі частіше виявляють занепокоєння не з приводу цін, а з багатьох інших причин.

І от уже споживачі безпосередньо впливають на ринок, виходячи зі своєї громадянської позиції. Їхній ринковий вибір вбудовує виробництво товарів у складний соціальний і нормативний контекст. Етичний консюмеризм може викликати почуття економічного альтруїзму. Бажання заплатити більше, щоб «допомогти тій маленькій дівчинці в тропіках, яка збирала кавові зерна». В момент насолоди від приємного смаку і запаху кави західна людина не відчуває почуття провини, умовно «відкупившись» адекватною грошовою пожертвою від думок про тяготи життя фермерів. Але усвідомлення «відкупку» нікуди не дівається.

Одна з героїнь британського телесеріалу «Роки» (англ. «Years and Years») влучно передає суть політичного консюмеризму, покладаючи відповідальність за збільшення потоків іммігрантів до Британії на кожного, хто безсоромно **купує на розпродажах** дешеві футболки. Адже, роблячи це, англійці не піклуються про соціальні та екологічні норми, яких не дотримуються при виробництві в країнах Південно-Східної Азії. А за наслідки кліматичних змін, на думку героїні, відповідають усі ті, хто нарощує споживання доступних за ціною, але не потрібних по суті речей, купуючи чергову пару взуття чи чергову машину і стимулюючи цим зростання споживання ресурсів.

У процесі політичного консюмеризму споживачі починають осягати навіть таку складну річ, як відмінність між справедливою і вільною торгівлею. На Заході вже зрозуміли, що «справедлива торгівля» історично суперечила «вільній торгівлі». І на сайті організації, яка просуває «справедливу торгівлю», наголошується, що

прийняття догматичної мантри про вільну торгівлю загрожує небезпеками.

У цього руху потужна підтримка, вона зумовлена бізнес-інтересами перш за все слаборозвинених країн, які відчують проблеми від відформатованої неолібералізмом світової торгівлі. Не менше ці країни страждають і від догматичного розуміння керівництвом держави вільної торгівлі як ідентичної справедливій торгівлі.

Європейська асоціація справедливої торгівлі (EFTA) апелює до понять «справедливої заробітної плати» та «справедливої ціни», доводячи, що в окремих країнах розрив між установленою законом мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом може бути катастрофічним (у Бангладеш — 400 %). EFTA збирається впроваджувати справедливу заробітну плату, прийнявши політику закупівель, згідно з якою члени організації гарантують, що ціни будуть достатніми для того, щоб постачальники виплачували справедливу ціну дрібним підприємцям і заробітну плату працівникам з урахуванням місцевої специфіки.

Для цього система FAIRTRADE запроваджує інструменти обліку діяльності фермерських господарств із тим, щоб порівняти фактичні доходи з необхідними витратами для підтримки певного рівня життя. Аналіз поточного рівня продуктивності в секторі дає можливість визначити реально досяжну цільову врожайність, а життєздатний розмір ферми визначається на основі принципу, згідно з яким фермер, що працює повний робочий день, повинен мати можливість заробляти собі на життя за рахунок доходів від ферми.

І тут без етичного консюмеризму не обійтися, адже фермери зможуть розраховувати на достатній дохід лише в тому разі, якщо споживачі товару з економічно нерозвиненої країни приймуть нову ціну.

Хоча кавовий активізм пробудив почуття відповідальності у середньостатистичного споживача за вибір, який він робить, багато хто вважає, що прояви політичного консюмеризму часто є просто наслідком успішного маркетингу, але аж ніяк не зміни існуючої бізнес-моделі. Не секрет, що брендування товарів знаком справедливої торгівлі має, крім іншого, явний комерційний мотив. Але питання полягає в тому, чи трансформується процес комерціалізації ринку справедливої торгівлі в новий політичний рух за справедливу торгівлю, і чи відбудеться в результаті перегляд правил міжнародної торгівлі?

Адже прихильники **вільної торгівлі** піддають різкій критиці справедливу торгівлю, звинувачуючи її апологетів у зловживанні «етичним маркетингом», коли споживач використовується як агент змін, і що йому політично нав'язали турботу про щось, крім ціни. Пандемія спонукала політиків не тільки з найменш розвинених країн, про яких ми говоримо, а й із розвинених демократій активніше використовувати в своїх виступах категорії «моральність», «етичність» і «справедливість».

У розвинених країнах політичний консюмеризм підтримується як великими корпораціями, так і громадянами. Першим банально потрібні робочі руки на далеких плантаціях, ну а других не приваблюють перспективи засилля неконтрольованих іммігрантів на вулицях своїх міст.

На відміну від описаних трендів, українським працівникам на ринках праці розвинених країн дедалі

більше раді. Ну а всередині країни гасло «**Купуй українське** справедливо» навряд чи знайде широку підтримку: закупівельні ціни на продукцію домогосподарств і дрібних фермерів утримуються низькими за рахунок безконтрольності великих трейдерів; робочі місця в переробному секторі не створюються; а, рапортуючи про високі врожаї, агрохолдинги, які не створюють доданої вартості, по суті, разом з експортом сировини експортують українців, змушених шукати «справедливу ціну» за свою працю, що дасть змогу поліпшити якість життя їхніх родин. Ну, а ті, хто залишиться, мусять шукати додаткові доходи до «основної» зарплати (наприклад, здаючи в оренду квартиру, що дісталася у спадок, або працюючи на кількох роботах одночасно) з тим, щоб забезпечити своє поточне споживання. Для України і етичний, і політичний консюмеризм повинен мати характер, швидше, американський, аніж колумбійський. Вдихаючи вранці Всесвітнього дня кави запах ароматного напою, українець чи українка мають подумати не про тяжку працю на плантаціях у тропіках, а про своїх братів і сестер, які, маючи гарну освіту, виїхали для виконання примітивної роботи далеко від домівки, і про те, що в цьому треба звинувачувати не цинічних німців чи поляків, а українську економічну політику. Отака FAIRTRADE по-українськи.

ПРИРОДА ЕКОНОМІЧНОГО ЕГОЇЗМУ¹



Наскільки виправданою є політика, яку засуджують адепти ліберальних моделей

За запитом «crisis of capitalism» у пошуковій системі Google міститься понад 65 млн посилань на різні інформаційні ресурси — від потужних монографій до публіцистичних роздумів.

У рамках пояснення того, що ж таке «капіталізм», дослідницька платформа «Ресурси капіталізму» Університету Клемсона з вивчення капіталізму апелює до поняття «особистий інтерес». Стверджується, що будь-яка успішна економічна система повинна враховувати законне прагнення індивіда до сповідування особистих інтересів,

¹ Природа економічного егоїзму. *Український тиждень*. №25 (657). 19–25.06. 2020. С. 24–26. URL : <https://tyzhden.ua/Economics/244813>

які фактично визначають його мотиви та відповідні реакції. Отже, криза капіталізму — це про нездатність наявної системи задовольняти ці самі особисті інтереси, а також про гнітючий конфлікт інтересу суспільного та інтересу особистого. З одного боку, вирішення цього питання за допомогою протестних акцій (чого варті виступи «жовтих жилетів» у Франції) показує, що капіталістична система може реагувати на запити суспільства, хоча й із запізненням, а з іншого — стає очевидним те, що автоматичного забезпечення інтересів індивідуума без того, щоб відбувалися масштабні акції спротиву, системі досягти не вдається. Економічні моделі, начебто побудовані на прорахуванні дій «економічної людини», виявляються неспроможними ні передбачити кризу у відносинах капіталістична система — людина, ні прорахувати адекватні дії, щоб запобігти їй.

Розумний егоїзм

Описуючи моральні основи капіталізму, Університет Клемсона твердить: «В основі системи капіталізму лежить мораль егоїзму». Здається, це ототожнює капіталізм з дуже специфічною моральною теорією. Звичайною мовою «егоїзм» звучить принизливо й нагадує про того, хто занурений у себе. Але, як моральна теорія, егоїзм базується на тій позиції, що в кожній людині є тільки одна законна й кінцева мета — особистий інтерес.

Щоразу, коли ми наповнюємо легені повітрям, вживаємо вітаміни, читаємо книжку або вирушаємо в подорож, ми діємо в наших власних інтересах. І, як стверджував Адам Сміт, цілком природно очікувати, щоб економічна система відповідала людській природі, бо система, у якій люди діють усупереч своїм особистим

інтересам, приречена на провал. Утім, якщо тільки надати «особистому інтересу» конотації «егоїзму», така струнка аргументація починає тріщати по швах під натиском опонентів. Мовляв, сповідувати власні інтереси — природно й раціонально, але чинити егоїстично — це безвідповідально.

У новоєвропейській суспільній думці вироблено концепцію так званого розумного егоїзму, яка поступово трансформувалася в особливу свою форму — утилітаризм. Розумний егоїзм є етичним ученням, яке передбачає, що: а) усі людські вчинки мають підставою егоїстичний мотив (бажання блага собі); б) розум виділяє із загального обсягу спонукань такі, які дозволяють правильно усвідомлюваний особистий інтерес, тобто виявляє ядро тих егоїстичних мотивацій, які відповідають розумній природі людини й суспільному характеру її життя. Результатом такого осмислення феномена егоїзму стає етико-нормативна програма, яка, зберігаючи єдину (егоїстичну) основу поведінки, передбачає етично обов'язковим не тільки враховувати інтереси інших індивідів, а й здійснювати вчинки, орієнтовані на отримання спільної користі. Водночас розумний егоїзм може обмежуватися констатацією того, що прагнення до власної користі не заперечує отримання користі іншими, і в такий спосіб санкціонувати прагматичну моральну позицію.

Теорія розумного егоїзму дістала розвиток в епоху Просвітництва — найповніше в Адама Сміта та Клода Адріана Гельвеція. Адам Сміт з'єднує в єдиній концепції людської природи уявлення про людину економічну і людину моральну. На думку Клода Адріана Гельвеція, раціональний баланс між егоїстичною пристрастю

індивіда та суспільним благом не може скластися природно. Лише безпристрасний законодавець за допомогою державної влади, використовуючи винагороди й покарання, здатен забезпечити користь «якомога більшої кількості людей» і одночасно зробити основою всіх чеснот його шляхетством «вигоду окремого індивіда».

У сучасному розумінні поняття «егоїзм» найчастіше викликає негативні асоціації, пов'язані з відокремленням особи, нехтуванням думки інших, визначенні пріоритетності власних інтересів стосовно будь-яких інших. Хоча свого часу визначення егоїзму як шляхетства, чесноти й винесення цієї тези в назву книжки Айн Ренд «Доброчесність егоїзму», за висловом філософа Чандрана Кукатаса, «принесло їй популярність, але залишило осторонь від інтелектуального мейнстріму». У вступі до своєї книжки Айн Ренд визнала, що поняття «егоїзм» зазвичай не вживається для опису доброчесної поведінки, проте наполягала, що його слід розуміти як «турботу про власні інтереси». А ототожнення егоїзму і зла, на її думку, викликано лише «загальмованим розвитком моральності людства». Отже, надзвичайно популярна в другій половині ХХ століття завдяки своєму роману «Атлант розправив плечі» Айн Ренд, можливо, сприймається людством однобоко, як і Адам Сміт, якщо читати лише його «Багатство народів». Без смітівської «моральної людини», описаної в «Теорії моральних почуттів», раціональна людина — це потвора, яку потрібно знищувати пролетарям під проводом комуністичних лідерів. Так і в Айн Ренд доброта є частиною доброчесності егоїзму, але в суспільстві, у якому мораль не загальмована в розвитку, існують доброта, толерантність та інші чесноти.

Проблема в тому, що практично ніхто не підтримує егоїзм як моральну теорію. Насправді егоїзм суперечить моральним традиціям та інтуїції переважної більшості американців, особливо тих, які перебувають під впливом християнської традиції. Ця традиція визнає законність «правильного особистого інтересу» — фактично «золотого правила»: стався до інших так, як ти хотів би, щоб вони ставилися до тебе. Однак навіть ті, хто відкидає ідею егоїзму як ключ до пояснення системи соціально-економічних зв'язків, приймає тезу про раціональність свого вибору.

Водночас вся історія інновацій — це історія реалізованого егоїзму. Кожен великий винахідник — від Томаса Едісона до Генрі Форда, Сема Волтона та Ілона Маска — керувався тим, що найбільше відповідало його відчуттю часу й задовольняло його власні інтереси. Хоча ці люди дуже допомогли людству, забезпечивши його лампочками, дешевими автомобілями або доступними роздрібними товарами, навіть мрією про підкорення космосу, — їхнім спонукальним мотивом для досягнення цих цілей було задоволення власних потреб. Кожен з них і мільйони виробників протягом усієї історії керувалися очікуванням особистої та егоїстичної винагороди за сам процес виробництва (отримання роялті за патенти на винаходи й паушальні платежі — за копіювання й виконання музичних творів). Зверніть увагу на те, як непомітно «особистий інтерес» переходить в «егоїзм».

Егоїзм на макрорівні

Останнім часом, характеризуючи політику Дональда Трампа, а перед тим — політику виходу з ЄС Великої Британії, вдаються до терміна «економічний егоїзм» у негативній конотації. «Егоїзм» у такому разі набуває сенсу

«безвідповідальність», «порятунок за будь-яку ціну», «недоброчесність», «неприпустима поведінка» тощо. Враховуючи відсутність загальноприйнятого визначення терміна «політика економічного егоїзму», а також нагальність його пояснити, щоб запобігти можливим маніпуляціям навколо нього, необхідно відрефлексувати на тему змістовних ознак такої політики, провести паралелі й навести відмінні риси з політикою «економічного націоналізму» та політикою «економічного патріотизму». А також віднайти логічні аргументи на користь того, чому кращої назви, ніж як «економічний егоїзм», політиці ліберальних країн в умовах нового витка глобалізації годі й знайти.

«Егоїзм» як політика виник у формі «національного егоїзму» — саме так німецький публіцист і критик Карл Людвіг Берне вперше вжив його 1845 року. Національний егоїзм трактувався як виправдання пріоритетного задоволення інтересів своєї нації (народу) під час ігнорування інтересів інших націй (народів). Чим же небезпечний такий різновид патріотизму? Національний егоїзм має і негативні, і позитивні наслідки. Французький енциклопедист Клод Адріан Гельвецій вказує, що егоїзм притаманний людині, є його природною властивістю і головним фактором розвитку суспільства. Але століттям раніше Блез Паскаль зазначав: «Люди ненавидять одне одного — така їхня природа. І нехай вони намагаються поставити корисливість на службу суспільному добробуту — ці спроби тільки лицемірство, імітація милосердя, бо в основі основ однаково лежить ненависть».

Історичний контекст має визначальне значення для пояснення трансформаційних змін у самій природі економічної політики та власне впливу політичного курсу

на форму реалізації економічних відносин. У часи модерну (період ХІХ — першої половини ХХ століття) активно реалізовувалася політика економічного націоналізму, мета якої — створити порівняльні переваги в умовах промислової революції за допомогою використання тарифних обмежень, спрямованих на захист внутрішнього ринку й національних виробників та навіть прямої заборони імпорту. Зрештою, становлення лівової частки нині провідних країн зобов'язане саме цій політиці.

У часи постмодерну (друга половина ХХ століття), коли лібералізація стала ключовою ознакою світових господарських зв'язків, поширення набула політика економічного патріотизму. Відмінною рисою останньої від політики економічного націоналізму є те, що захищали й створювали особливі умови не резидентність виробників, а місце реалізації економічної діяльності. Показовим тут є приклад Франції, що створювала особливі умови для всіх інвесторів, які, або дотримуючись умов локалізації, або реалізуючи ті чи інші ініціативи, сприяли створенню нових робочих місць і розвитку французьких індустрій чи зростанню капіталізації фондового ринку країни.

Численні макроекономічні теорії апелюють до так званого раціонального економічного агента (уявного суб'єкта ринкової економіки, який ухвалює рішення неемоційно й тільки на основі аналізу ситуації). Уявімо його потенційну реакцію на пропозицію відрізати шмат пирога, дотримуючись тієї умови, що на кожного має припадати його рівна частина. Яким у такому разі має бути його «раціональне» рішення? Забрати собі більшу частину! Але водночас якщо рішення має бути продиктоване егоїстичними міркуваннями? Усе правильно: зробити

так, щоб пиріг був якомога більшим за розмірами. Чи не на це спрямована головна теза прибічників вільної торгівлі — для того щоб збільшити обсяги торгівлі власної країни, потрібно сприяти зростанню масштабів світової торгівлі? То чи можна тоді називати егоїстичною таку економічну політику, яка сприяє зростанню внутрішньої торгівлі країни через застосування протекціонізму та обмеження руху товарів, капіталу, робочої сили, технологій, інформації? Адже водночас вона збільшуватиме світову торгівлю. Однозначно ні. Господиня, яка визначає рецепт приготування тіста, що росте на дріжджах, з урахуванням смакових преференцій і збільшення списку запрошених до трапези, однозначно дасть рівні, але й більші частини пирога кожному. І саме така політика відповідає потребам епохи нового модерну.

Якщо держава хоче відповісти на запити суспільства — чи як реакція на масові протести, чи як протидія зниженню активності індивідів як наслідок зменшення їхньої вмотивованості, то вона застосовує соціально-економічне регулювання — оптимізацію відповідності результатів економічної діяльності соціальним цілям суспільства. Водночас предметом впливу державного регулювання є перерозподіл національного доходу через податки. Кошти спрямовуються в розвиток соціальної інфраструктури, на виплати соціальних трансфертів. Саме тому ініціативи політики Brexit, а також економічної політики Дональда Трампа мають ознаки соціально орієнтованої. У першому випадку це реакція на міграційну кризу в дусі гасла «Британські робочі місця — британцям». У другому — спроба протистояти щоразу вищому безробіттю за допомогою створення робочих місць,

прикриваючись безпековою тематикою. Отже, в обох випадках політичні лідери апелювали до поняття «інтересу» — раціонального та водночас егоїстичного. Робоче місце, зайняте мігрантом, який годен працювати за меншу винагороду, — це раціонально, але не егоїстично: в егоїстичних інтересах громадян країни — мати високооплачувану роботу. Саме на це будуть орієнтовані тренди розвитку в усіх країнах світу, а також Центрально-Східної Європи, зокрема в Україні.

ЗА МЕЖАМИ ГУЧНИХ ДЕКЛАРАЦІЙ. ЯК СЬОГОДНІ ВИЗНАЧАЮТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ПОПУЛІСТІВ І НАЦІОНАЛІСТІВ¹



З середини 2000-х років платформи основних політичних партій і в розвинутих, і у країнах із ринком, що розвивається, дедалі більше наголошують на політиці, що фокусується на національному суверенітеті, відкидає багатосторонність і прагне просунути національні інтереси за рахунок зовнішніх. Таку політику дедалі частіше називають популістською.

Політологи у своїх спробах надати популізму чітке визначення наражаються на небезпеку виявитись упередженими, адже протиставляють його мейнстримним трактуванням змісту міжнародної політики, зокрема її економічної складової. Вважається, що популістська політика зародилась у США у XIX столітті, а в Західній

¹ За межами гучних декларацій. Як сьогодні визначають економічних популістів і націоналістів. *Український тиждень*. № 37 (669). 18.09.2020. С. 14–17. URL : <https://m.tyzhden.ua/publication/247534>

Європі проявилася в 1970-х. Як зазначає Джон Джудіс, її не можна обмежити належністю до правих, лівих чи центристів, адже популізм — не ідеологія, а політична логіка чи спосіб мислення про політику.

Ліві популісти пропонують так звану політику низів і середнього прошарку, тобто вони борються за народ, протиставляючи його еліті чи істеблішменту. Для правих популістів еліта, яка потурає іммігрантам, є ворогом народу. Відтак якщо ліві популісти протиставляють інтереси народу й еліти, то праві передбачають наявність іншого тригера протистояння, який за походженням може бути ендегенним (внутрішні «руйнівні» сили й елементи) чи екзогенним (терористи, іммігранти та ін.).

Лівий популізм відрізняється від соціал-демократичних рухів відсутністю в ньому імперативного запиту на повалення капіталізму, але суттю своєї політики він вважає фундаментальне протистояння між народом та елітою. Правий популізм водночас відрізняється від авторитарного консерватизму, спрямованого на повалення демократії, і консерватизму як такого, що ототожнює себе з діловими колами.

Ідентифікувати групу виборців популістів складно, так само, як популізм унікає чітких визначень «народу» й «еліти», між якими визнано наявність непоборного конфлікту та претензій. Мінімальна заробітна платня, медичне страхування й пенсійне забезпечення найчастіше становлять риторику популістів. Будь-які закиди мають ризик бути названі популістськими, якщо їх утілення в життя не видається реалістичним. Запит на популістські партії зростає в міру загострення політичної кризи, яка характеризується усвідомленням людьми того факту, що наявні політичні норми й інституційні правила гри не задовольняють потреб безпеки народу та його впевненості в

завтрашньому дні. Отож популістські лідери як до своїх гасел вдаються до висловлення страхів і занепокоєння населення, а також проголошення способів боротьби з ними.

Тавро популіста

Фундаментальний консенсус щодо ролі уряду в економіці й міжнародній політиці похитнувся. Тригерів цього було чимало: глобальна фінансова криза 2008–2009 року; викривлення торгівлі внаслідок спроб урядів урегулювати дефіцит платіжного балансу, торгового зокрема; міграційна криза в ЄС; демографічна криза з усіма наслідками впливу старіння населення на макроекономічну ситуацію та, зокрема, бюджетний дефіцит, які актуалізували зменшення соціальних витрат; спад світової торгівлі й цінові флуктуації на ринку нафти; пандемія COVID-19 з усіма побічними ефектами.

Реіндустріалізація, підвищення мит і квот у міжнародній торговельній політиці, відокремлення комерційної діяльності банків від інвестиційної, націоналізація проблемних банків, відмова від зменшення соціальних витрат і приватизації соціальних послуг, забезпечення однакового доступу до охорони здоров'я незалежно від доходу чи місця проживання — це стандартні для популістського меню заклики. Відкриті кордони, що стимулюють перенесення виробництв з усіма наслідками для ринку праці, й диктатура ринку фактично визнавали за ціль, яку необхідно вразити й запропонувати розв'язок конфлікту глобальне — національне.

Відповідно, популістськими й далі називатимуть політичні партії, які звертають увагу на реальні проблеми, але замовчують неможливість їх негайного розв'язання за наявних економічних, соціальних і політичних реалій, обіцяючи натомість запропонувати якнайшвидше розв'язання.

ПОЛІТОЛОГИ У СВОЇХ СПРОБАХ НАДАТИ ПОПУЛІЗМУ ЧІТКЕ ВИЗНАЧЕННЯ НАРАЖАЮТЬСЯ НА НЕБЕЗПЕКУ ВІЯВИТИСЬ УПЕРЕДЖЕНИМИ, АДЖЕ ПРОТИСТАВЛЯЮТЬ ЙОГО МЕЙНСТРИМ-НИМ ТРАКТУВАННЯМ ЗМІСТУ МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИКИ, ЗОКРЕМА ЇЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ

Що ж до макроекономічного популізму, Інститут міжнародної економіки Петерсона — приватний некомерційний науково-дослідний інститут із питань міжнародної економічної політики, один із найвідоміших мозкових центрів у галузі вивчення проблем світової економіки — розглядає макроекономічний популізм як політику, спрямовану на досягнення конкретної соціальної чи політичної мети, але таку, що супроводжується загостренням макроекономічних ризиків (високої інфляції, обвалу валюти чи наростання небезпеки фінансової кризи). Ця мета хоч і може бути націоналістичною (наприклад, коли центральний банк або казначейство спрямовує кредити на розвиток стратегічних секторів), але внаслідок її реалізації є ймовірність зменшення нерівності або отримання користі певною групою виробників.

Утім, економісти й політологи дедалі активніше вдаються до використання терміна «економічний націоналізм» як синоніма «економічного популізму». Економісти загалом ототожнювали економічний націоналізм із специфічною політикою: такою, що орієнтується на обмеження міжнародної інтеграції та іноземного впливу, або такою, що має на меті бути корисною вітчизняним фірмам у їхній конкуренції із закордонними не лише через торговельну політику, а й за допомогою субсидій або обмежень на іноземні інвестиції.

Допустима доза лібералізації

Торгівлю й міжнародну інтеграцію економічні популісти розглядають як позитивні лише якщо вони створюють робочі місця та збільшують внутрішнє споживання шляхом підвищення доходів. Зростання обсягу імпорту сприймають украй скептично, а його цінність визнають опосередковано, якщо вона відповідає потребам національної безпеки (енергетичній, продовольчій), сприяє технологічному розвитку та задовольняє соціальні запити.

Подальшу лібералізацію торгівлі й укладання двосторонніх / багатосторонніх торговельних угод визнають виправданим кроком, якщо разом із обмеженням економічного суверенітету вони сприяють створенню робочих місць або призводять до збільшення доходів для працівників та / або покращують торговельний баланс. Стійкий торговельний дефіцит та / або втрату робочої сили на ринку внаслідок імпортової конкуренції економічні популісти розглядають як свідчення «несправедливих» торгових практик, які можуть виправдати дії торговельної політики. У «популістів» є консенсус щодо способів реагування на негативні наслідки, пов'язані з вільною торгівлею: їх можна і слід корегувати за допомогою таких інструментів, як тарифи, нетарифні регуляторні заходи, але лише в межах норм багатосторонньої системи за умови застосування її легітимного регуляторного потенціалу. Отож «популісти» й далі розглядають багатосторонню торгову систему як більшу вигоду, ніж витрати, оскільки вона запобігає руйнівним торговим війнам.

Ознаки економічного популізму в політичних програмах партій

Країна	Партія	Торговельний протекціонізм		Протекціонізм ПП		Імміграційні обмеження		Антиульти-латералізм		Торговельні обмеження	
		До СФК*	Після СФК	До СФК	Після СФК	До СФК	Після СФК	До СФК	Після СФК	До СФК	Після СФК
Австралія	Австралійська лейбористська партія	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Ліберальна партія Австралії	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Австралійська партія зелених	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
Канада	Ліберальна партія	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Консервативна партія	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	Нова демократична партія	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
Франція	Соціалістична партія	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	«Республіканці»	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	«Національне об'єднання»	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	«Нескорена Франція»	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	«Вперед, республіко!»	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Християнсько-демократичний союз / Християнсько-соціалістичний союз (ХДС / ХСС)	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
Німеччина	Соціал-демократична партія	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	«Союз 90 / Зелені»	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Вільна демократична партія	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
Італія	«Альтернатива для Німеччини» (АдН)	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Правоцентристська коаліція	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	Лівоецентристська коаліція	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	«Рух 5 зірок»	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
Японія	Ліберально-демократична партія Японії	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	Конституційно-демократична партія Японії	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	Партія надії	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
Південна Корея	Демократична партія	—	—	+	—	—	—	+	—	—	—
	«Ханнара»	—	—	—	—	—	—	+	—	—	—
	Народна партія	—	+	—	—	—	—	+	—	+	+
Велика Британія	Лейбористська партія	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	Консервативна партія	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	«Ліберальні демократи»	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
США	Партія незалежності Сполученого Королівства	+	+	—	+	+	+	+	+	+	+
	Демократична партія	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
	Республіканська партія	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+

*Світова фінансова криза

За даними Інституту світової економіки Петерсона

Межа між «економічними націоналістами» й «економічними популістами» вкрай хитка й часом ілюзорна. Так, для перших суть торговельної політики полягає в досягненні високої частки ринку на міжнародних експортних ринках. Вибір на її користь пояснюють тим, що така політика створює робочі місця вдома, а також тим, що її розглядають як сприятливу для довгострокового зростання й розвитку (навчання на практиці, що призводить до зростання продуктивності праці й підвищення рівня життя).

Для цього будь-яка комбінація торговельних інструментів може бути легітимною: тарифи, квоти чи адміністративні / регуляторні заходи щодо захисту внутрішніх ринків, субсидований кредит, прямі субсидії, експортні субсидії, валютна інтервенція та торговельні угоди для відкриття зовнішніх ринків і рівня конкурентних умов. Застосування такої політики обмежується лише загрозою протекціонізму чи відповідних інструментів натомість, що можуть стати на заваді реалізації мети сприяння експорту.

Основна мета торговельної політики економічних популістів — створення або захист внутрішнього виробничого потенціалу й захист внутрішніх робочих місць, особливо у промислових секторах. Експорт економічні популісти розглядають як бажаний, але збільшення частки ринку за кордоном не є основною метою. Імпорт сприймають поблагливо, якщо він не загрожує внутрішнім робочим місцям або пріоритетним галузям промисловості та не призводить до суттєвого відтоку валюти. Поки внутрішні макроекономічні цілі досягаються, а сектори економіки підлаштовуються під

запити ринку, лібералізацію торгівлі можуть розглядати як те, що сприяє економічному процвітання. Але це не апріорні декларативні лозунги, а результат кропіткої політики підлаштування під вимоги зовнішніх ринків і численних торговельних партнерів, який супроводжується розгалуженим набором інструментів урядової підтримки. Протекціонізм відтак є законним інструментом, але він обмежений пріоритетними галузями промисловості і, як правило, запроваджується як тимчасовий (аргумент новоствореної галузі) або захисний (компенсує недобросовісну торговельну практику країн-партнерів і потрібен доти, поки такі несправедливі практики діють). Протекціонізм може бути у форматі тарифів, квот або адміністративних / регуляторних заходів щодо захисту внутрішніх ринків, субсидійованих кредитів, прямих субсидій, експортних субсидій, валютної інтервенції чи обмежень на зовнішні прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

На думку політиків, є два блоки критеріїв визначення політики економічного популізму. Зокрема, виокремлено чотири політичні категорії, які чітко відповідають визначенню економічного націоналізму: торговельний протекціонізм; протекціонізм прямих іноземних інвестицій; імміграційні обмеження; відмова від обмежень і правил, прийнятих на багатосторонньому рівні.

Перші три з них прагнуть обмежити або вплинути на умови міжнародної інтеграції для захисту внутрішніх інтересів за рахунок іноземних інтересів. Остання стосується захисту національної автономії від наднаціонального чи іноземного втручання, навіть за рахунок співпраці, яка може бути взаємовигідною. Отже, ці чотири політики відбивають економічний націоналізм *stricto sensu*.

Також виокремлюють чотири політичні категорії, у яких конкретний вибір політики може відбивати економічний націоналізм або не відбивати його: промислова політика; політика конкуренції; макроекономічний популізм; обмеження торгівлі з будь-якої причини (не лише протекціонізм).

Слогани і практика

У дослідженні «Вимірювання зростання економічного націоналізму», яке підготували Моніка де Болль і Джеромін Цеттельмейер з Інституту Петерсона, зроблено спробу виміряти зміни в політичних уподобаннях виборців у передових країнах і країнах із ринками, що формуються. Автори розглядали маніфести всіх основних політичних партій країн G20 у двох часових зрізах: середина 2000-х (умовна назва — «період до світової фінансової кризи (СФК)») та останні загальні вибори (між 2015 та 2018 роками, або період після світової фінансової кризи (СФК)).

Інститут Петерсона орієнтувався на слогани політики, а не на саму практику, адже нерідко вони не відповідають одне одному. Можливо, є запит на підтримку економічного націоналізму в країні: від населення чи з боку бізнес-кіл, але чи втілиться обіцяне політиками в реальній фактичній політиці й на практиці — достеменно невідомо. Це залежатиме від політичних витрат на вихід із міжнародного договору або від того, чи здобула націоналістична партія переважну більшість. Результативність поглядів, висловлених під час кампанії, вимірювали успіхом партії на наступних виборах (див. «Ознаки економічного популізму в політичних програмах партій» та «Візуалізація запиту на політику економічного популізму»).

Підхід, запропонований Інститутом Петерсона, не є неупередженим. З одного боку, підтримка нових галузей є

ознакою економічного націоналізму країн, що розвиваються. Водночас згідно із заявою міністра економіки й енергетики ФРН Петера Альтмайєра ініціативу пришвидшення розробки нової національної промислової стратегії, яка має базуватися на двох принципах — «посилювати й захищати», — економічним націоналізмом не визнано. Проігноровано також той факт, що в кожній із країн G7 розроблено «Стратегію розвитку штучного інтелекту», яка ставить за мету набуття країнами нових порівняльних переваг, що зрештою дасть їм — ні багато ні мало — глобальне лідерство на високотехнологічних ринках. Наприклад, промислова політика може бути обґрунтована прагненням зміцнити стратегічні галузі проти іноземної конкуренції (націоналістичний мотив), але вона також може відбивати бажання подолати наявні ринкові провали. Таке прагнення може мати сенс навіть у світі, що складається умовно лише з однієї країни й не має закордонної конкуренції і, як результат, воно (це прагнення) не матиме націоналістичного забарвлення. Так само дозвіл або свідоме просування антиконкурентного злиття й поглинання може відбивати бажання створення національних лідерів чи прагнення так званого економічного дарвінізму — позиції, що доводить міркування про те, що розмір відбиває перевагу й силу.

Хотілося б, щоб у політичних програмах українських партій «популізм» не обмежували декларативними слоганами, а підкріплювали конкретними пропозиціями щодо просування національних інтересів і на арені стратегічного партнерства, і на арені міжнародної торгівлі. Тим паче, що прикладів конструктивного «популізму», який є невід'ємною ознакою сучасної політики, у міжнародній практиці вдосталь.

ТРИМАТИ ПІД КОНТРОЛЕМ. ПРО ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ РЕСУРСНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ ТА ЙОГО ТИПИ¹



Фото: Joerg Boethling/East news

Американський консерватор Патрік Б'юкенен свого часу зазначив: «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». 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.

¹ Резнікова Н., Панченко В. Тримати під контролем. Про причини виникнення ресурсного націоналізму та його типи. *Український тиждень*. 17.12.2021–23.12.2021. № 50 (734). С. 22–24. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253900>

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.

Захист та розвиток

У важливій роботі з економічного націоналізму Андреас Пікель пояснює зв'язок між ресурсним націоналізмом і сталим розвитком. Він припускає, що економічний складник націоналізму як ідеології викристалізовується в контексті конкретного національного дискурсу, а не в контексті загальних дебатів з економічної теорії та політики. Тому політика економічного націоналізму в кожному окремому випадку передбачає унікальне поєднання економічних і зовнішньополітичних інструментів, що відповідають поточним або майбутнім потребам країни. Економічний націоналізм не може бути адекватно поясненим, вважає Андреас Пікель, лише з економічного погляду, якщо не брати до уваги історичні, політичні, культурні або соціальні фактори.

Концепція ресурсного націоналізму може бути легко пов'язана з широким розмаїттям сучасних глобальних проблем, зокрема: дискусії на тему «ресурсного прокляття»; зростання стурбованості з боку країн ОЕСР стосовно економічної значущості суверенних фондів; «належного

управління» в країнах із середнім і низьким рівнем доходів; тенденцій в управлінні ризиками в політичній сфері; практичних зусиль для розробки методології вимірювання внеску соціально-економічного розвитку видобувних галузей і ширшого комплексу питань стосовно «сприятливих умов» для відповідальної ділової практики.

ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО НАЦІОНАЛІЗМУ В КОЖНОМУ ОКРЕМОМУ ВИПАДКУ ПЕРЕДБАЧАЄ УНІКАЛЬНЕ ПОЄДНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ І ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ, ЩО ВІДПОВІДАЮТЬ ПОТОЧНИМ АБО МАЙБУТНІМ ПОТРЕБАМ КРАЇНИ

Ресурсний націоналізм характеризують тенденцією держав здійснювати (або прагнути здійснювати) прямий і розширений контроль за економічною діяльністю в секторі природних ресурсів. Дедалі активніше ресурсний націоналізм охоплює не тільки країни-виробників, втілюючись у підходи, прийняті країнами-споживачами, які прагнуть розширити свій доступ до природних ресурсів в інших країнах. Крім того, зростаюча роль фондів суверенного багатства в країнах, багатих на ресурси, актуалізує адаптацію захисних стратегій з боку деяких країн, які є об'єктами інвестицій останніх. Так, ми стаємо свідками становлення альтернативного виду «ресурсного націоналізму», що лише побічно пов'язаний з експлуатацією природних ресурсів (і доходів, породжених ними).

У ХХІ столітті ресурсний націоналізм приводиться в дію набагато складнішою комбінацією факторів, аніж просто ціною, хоча «старий» ресурсний націоналізм традиційно асоціювався з підйомом цін на сировинні товари та був своєрідною реакцією країн, що розвиваються, на дії колишніх колоніальних господарів. Новий ресурсний націоналізм, на відміну від 1970-х, може

бути зініційований і виправданий необхідністю реалізації цілей сталого розвитку: зменшення нерівності доходів, скорочення бідності, керування змінами клімату й більш раціонального використання природних ресурсів. Контекст, у якому ресурсний націоналізм проявляється дедалі потужніше, включає: високі ціни на продовольство в поєднанні зі збільшенням тиску на фертильність земель у процесі інтенсифікації виробництва біопалива; підвищення економічної (і, отже, політичної) значущості національних нафтових компаній; збільшення проблем безпеки енергоресурсів і природних ресурсів; швидкий підйом економічного зростання та внутрішнього споживання в ряді країн із середнім рівнем доходів, зокрема Індії та Китаю.

Конфлікт інтересів

Головними позивачами у справах про «ресурсний націоналізм», як правило, є іноземні інвестори або країни-споживачі, а не ідеологи або учасники громадянського суспільства. Як влучно зазначає Андреас Пікель, «неоліберальний дискурс ставиться до економічного націоналізму як до згубної доктрини й до його прихильника як до політичного ворога».

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 слабо 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).

НОВИЙ РЕСУРСНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ, НА ВІДМІНУ ВІД 1970-х, МОЖЕ БУТИ ЗІНІЦІЙОВАНИЙ І ВИПРАВДАНИЙ НЕОБХІДНІСТЮ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ЗМЕНШЕННЯ НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ, СКОРОЧЕННЯ БІДНОСТІ, КЕРУВАННЯ ЗМІНАМИ КЛІМАТУ Й БІЛЬШ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

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 конкурентоспроможність 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.

Поль Кольє, коментуючи ініціативи КНР у видобувних галузях, стверджує, що китайські інвестори можуть просто бути найкращими в наданні країнам, що приймають, того, чого ті прагнуть. Він вважає, що Китай уже розробив відмінну від інших модель ведення бізнесу задля укладення угод щодо видобутку ресурсів, у яких права на видобуток ресурсів є бартером на безпосередній розвиток інфраструктури. Такий пакет містить складову китайської допомоги, хоча оскільки такі пакети допомоги не оцінюються окремо, значення цієї підтримки залишається незрозумілим. Професор Кольє називає такі «пакетні угоди» інструментом неопротекціоністської політики Пекіна та заохочує інші країни наслідувати його приклад. 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.

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.

ЗАХИСТ ЗАРАДИ УСПІХУ. ЯК РЕСУРСНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ МОЖЕ СТАТИ ОСНОВОЮ СТАЛОГО РОЗВИТКУ¹



Фото: Michael Interisano/Design Pics RM/East News

Ресурсний націоналізм і економічна лібералізація — важко зіставні поняття, які солідаризуються лише щодо визначення особливостей приватизації ресурсів. Процес приватизації ресурсів суміжний з ситуацією, у якій інтереси приватних підприємств контрастно домінують у переговорах з урядами країн, що приймають, за доступ до природних ресурсів або управління ними. Так визначена «приватизація ресурсів» тісно пов'язана з іншими зловживаннями владою, коли компанії використовують свою економічну міць у непрозорі способи задля забезпечення політичних цілей, узгоджених з їхніми комерційними інтересами, або для дестабілізації демократичних процесів.

¹ Резнікова Н., Панченко В. Захист заради успіху. Як ресурсний націоналізм може стати основою сталого розвитку. *Український тиждень*. № 51–52 (735–736) 24.12.21. 05.01.2022. С. 98–100. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253977>

Хто власник?

У разі адаптації ресурсної приватизації з чітко окресленою домінантою транснаціональних інтересів досягнення цілей сталого розвитку (зменшення асиметричності в розподілі доходів; зниження концентрації доходів у обмеженої кількості населення; зростання ефективності ресурсів, які використовують; впровадження екозберігальних технологій тощо) на національному рівні не лише унеможливлено, а й піддано сумніву утримання попередніх результатів. Тобто якщо ресурсна приватизація асоціюється з утратою контролю над національними ресурсами, то ресурсний націоналізм передбачає відновлення цього контролю. Як і приватизація ресурсів, ресурсний націоналізм часто асоціюють зі скаргами та звинуваченнями в нечесній грі. Хоча в такому разі центральним є звинувачення в тому, що уряди багатьох щедрих на природні ресурси країн дотримуються позиції управління природними ресурсами або ведуть справи так, що це ставить національні — чи політичні — інтереси значно вище від усталених норм практики ведення бізнесу з інвесторами в лібералізованій світовій економіці.

Повна або часткова націоналізація разом з ефективною системою управління здатна бути корисною на рівні держави, але в разі недотримання національними компаніями стандартів корпоративної відповідальності на місцевому рівні громади можуть постраждати. У Болівії політику «ресурсного націоналізму» президента Ево Моралеса, якого обрали у грудні 2005 року 53,7 % голосів, було зініційовано соціальними заворушеннями через необхідність націоналізувати нафтову й газову промисловість. До того часу президент Карлос Меса організував

національний референдум, на якому більшість громадян висловилася на підтримку збільшення державного контролю в газовій промисловості, а також зростання частки доходів для держави. Національний закон № 3058 ухвалили у травні 2005 року й так установили новий податок для нафтових компаній та визначили велику роль державної нафтогазової компанії YPFB. Але президент вагався щодо підписання закону, і народні протести врешті змусили його піти у відставку. Тимчасові заходи забезпечили набуття законопроектом чинності, й ухвалені під керівництвом нового тимчасового президента Едуардо Родрігеза укази гарантували впровадження механізмів розподілу збільшених доходів з газу.

РЕСУРСНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ ВИСВІТЛЮЄ ОДНУ З НАЙПОШИРЕНІШИХ ПРОБЛЕМ ПРИХИЛЬНИКІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: СКЛАДНІСТЬ УСТАНОВИТИ КОМПРОМІСИ МІЖ ЕКОНОМІКОЮ, ДОВКІЛЛЯМ І СОЦІАЛЬНИМИ ПРОБЛЕМАМИ; ТА ПЕРЕШКОДИ У ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТІВ НА МІСЦЕВОМУ, НАЦІОНАЛЬНОМУ Й РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

У травні 2006 року, через три місяці після своєї інавгурації, президент Ево Моралес оголосив про націоналізацію нафтової й газової промисловості. Рейтинг його підтримки станом на липень 2006 року становив 81 %. Націоналізація передбачала не експропріацію активів, а збільшення податків, відновлення державної нафтової й газової компанії й перегляд контрактів з приватними компаніями. Отже, ресурсний націоналізм Ево Моралеса реалізовували шляхом укладання 44 контрактів з дванадцятьма різними компаніями та закріпленням відсоткової частки доходу уряду від газу й нафти на позначці близько 54 %. Новий закон надав повноваження YPFB на участь у всьому ланцюжку виробництва та

комерціалізації нафти й газу. В результаті нововведень дохід уряду Болівії зріс зі \$ 173 млн у 2002 році до \$ 1,57 трлн у 2007-му, проте виникли й супутні проблеми в реалізації впровадженої програми націоналізації газу: збільшення корупції та шахрайства й урешті — свідомих помилок і прорахунків в укладанні контрактів.

В інтерв'ю з Christian Science Monitor у березні 2007 року болівійський віцепрезидент Альваро Гарсія Лінера виклав спільне бачення свого уряду щодо міжнародних аспектів ресурсного націоналізму: «Ми пропонуємо наш скромний внесок у націоналізацію стилю XXI століття. Це означає, що іноземні компанії з капіталом і ноу-хау мають змогу перебувати у країні зі своєю технікою та отримувати прибутки, але ніколи більше вони не зможуть стати власниками газу й нафти...». У січні 2009 року було ухвалено нову Конституцію, яка передбачає внутрішнє врегулювання спорів відповідно до внутрішнього законодавства «вуглеводневих» суперечок.

Перешкоди сталому розвитку

Диспозиція сталого розвитку в центрі аналізу ресурсного націоналізму — його іманентна характеристика в XXI столітті. Основна ідея сталого розвитку резонансна сьогодні, як і тоді, коли її в 1987 році вперше долучили до доповіді Всесвітньої комісії з навколишнього середовища та розвитку. Тоді сталий розвиток описували як «розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу та не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби». Це визначення містить два ключові поняття: «потреби» (зокрема істотні потреби бідних у світі, задоволення яких має бути в пріоритеті) й «обмеження» (їх накладають технологічні держави та громадські

організації на здатність довкілля задовольняти нинішні й майбутні потреби).

Серед перешкод на шляху досягнення сталого розвитку науковці виокремлюють такі:

- домінантні моделі економічного зростання. Надто часто саме їх вважають недоторканими, а не права народів і добробут або екологічні процеси й обмеження;
- екологічні витрати й вигоди людської діяльності є «матеріалізованими» (тобто вплив операцій різних видів на довкілля не відбивається на ринкових цінах, а отже, їх, як правило, не беруть до уваги в процесі ухвалення рішень);
- бідні верстви населення піддаються маргіналізації, і нерівність доходів зростає;
- режими управління розроблено поза інтерналізацією екологічних факторів, проблемами соціальної нерівності й адаптивністю економічних моделей до зважання на сучасні виклики.

Ресурсний націоналізм може бути симптомом, причиною та результатом кожної з цих перешкод на шляху сталого розвитку. Ключове питання таке: які позитивні й негативні ефекти різних видів ресурсного націоналізму в забезпеченні ідеї сталого розвитку? Ресурсний націоналізм простежується в різних секторах природних ресурсів, зокрема в продовольстві та сільському господарстві, рибальстві, видобутку корисних копалин і нафти та газу. Проте нині видимість міркувань з енергетичної безпеки та зміни клімату на світовій арені означає, що нафто-газовий сектор домінує в сучасному аналізі ресурсного націоналізму. Ресурсний націоналізм висвітлює одну з найпоширеніших проблем прихильників сталого розвитку: складність установити компроміси між економікою,

довкіллям і соціальними проблемами; та перешкоди у визначенні пріоритетів на місцевому, національному та регіональному рівнях.

Біг без кінця

Грем Макстон та Йорген Рандерс у доповіді Римського клубу з назвою «У пошуку добробуту: керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату» так описують зазначений конфлікт між інтересами суб'єктів господарювання й екосистемою: «Щоб функціонувати, сучасна економічна система потребує дедалі більшого використання природних ресурсів. Це вбудовано в ДНК системи. Щоб зупинити зростання безробіття й підтримувати цю систему в робочому стані, люди мають ще більше споживати, а виробники — ще більше виробляти. Річ у тім, що в результаті цього процесу продукується дедалі більше парникових газів, що призводить до зміни клімату планети. Ситуація вже так погіршилася, що погодні умови на Землі з кожним десятиліттям ставатимуть дедалі складнішими, а рівень світового океану підвищуватиметься, незалежно від того, що роблять зараз. Однак будь-які спроби пригальмувати економічне зростання та зменшити екологічну шкоду перекривають паливний кран, з якого живиться двигун економіки. Уповільнення економіки призведе до зростання безробіття, нерівності й бідності. Наявна економічна система поставила розвинений світ на бігову доріжку, яка скеровує суспільство в безнадійному соціальному й екологічному напрямі. Водночас будь-які стандартні спроби спинити те, що відбувається, тільки погіршують ситуацію». «Сценарій розвитку енергетики до 2050 року» у звіті компанії Shell

актуалізує ті самі проблеми, які згадано в доповіді Римського клубу.

У ТРАВНІ 2006 РОКУ, ЧЕРЕЗ ТРИ МІСЯЦІ ПІСЛЯ СВОЄЇ ІНАВГУРАЦІЇ, ПРЕЗИДЕНТ БОЛІВІЇ ЕВО МОРАЛЕС ОГОЛОСИВ ПРО НАЦІОНАЛІЗАЦІЮ НАФТОВОЇ Й ГАЗОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ. В РЕЗУЛЬТАТІ УХВАЛЕНИХ НОВОВВЕДЕНЬ ДОХІД УРЯДУ ЗРІС ЗІ \$173 МЛН У 2002 РОЦІ ДО \$1,57 ТРЛН У 2007-МУ, ПРОТЕ ВИНИКЛИ Й СУПУТНІ ПРОБЛЕМИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ВПРОВАДЖЕНОЇ ПРОГРАМИ НАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ГАЗУ: ЗРОСТАННЯ КОРУПЦІЇ, ШАХРАЙСТВА

Зокрема у звіті зазначено: «...не можна більше уникати трьох жорстких істин: споживання енергоресурсів поступово активізуватиметься, оскільки країни, що розвиваються, входять у стадію свого найбільшого економічного зростання; пропозиція намагатиметься йти в ногу з цими новими потребами; екологічні занепокоєння збільшуватимуться — навіть якби видобувне паливо було б у змозі підтримувати свою поточну частку в енергетичному балансі й відповідати збільшенню попиту, викиди дво-окису вуглецю все одно серйозно загрожували б людству». Хоча водночас неможливо ігнорувати відсутність компромісу між конкурентними цілями енергопостачання, конкурентоспроможністю й охороною довкілля. Міжнародний інститут сталого розвитку розробив Типову міжнародну угоду з інвестицій для стійкого розвитку. Ця угода у статті 16 (А) передбачає, що «інвестори та їхні інвестиції повинні прагнути здійснити максимально посильний внесок у стійкий розвиток країни, що приймає, а також місцевої спільноти за допомогою соціально відповідальних практик високого рівня». Зі сторони країни, що приймає, у статті 25 (В) угоди зазначено: «Відповідно до вимог міжнародного права держави, що приймають, мають право імплементувати регуляторні й

інші заходи для забезпечення того, щоб розвиток у їхніх країнах було узгоджено з цілями і принципами сталого розвитку, а також з іншими цілями соціально-економічної політики».

У пошуку балансу

Ресурсний націоналізм пропонує позитивний внесок у цілях досягнення сталого розвитку. Так з посиленням контролю доступу до природних ресурсів або з погляду цілком раціонального уявлення про те, що природні сировинні ресурси, які зберігаються в землі, важливіші, ніж лише як джерела доходу нині, уряди країн-виробників мають потенціал управляти інноваціями в галузі сталого розвитку в країнах-споживачах. Ресурсний націоналізм здатен стимулювати повторне використання чи перероблення мінеральних ресурсів або пришвидшити темпи інвестицій у поновлювані ресурси й так допомагати в боротьбі зі зміною клімату.

Кожен інструмент ресурсного націоналізму має свої плюси й мінуси з погляду сталого розвитку. Наприклад, результати заходів щодо реалізації програм суспільного розвитку в секторах природних ресурсів (як було запропоновано для нафтової індустрії в Нігерії) сильно залежать від мотивації окремих інвесторів, їхніх відносин із зацікавленими сторонами на національному рівні та ступеня, у якому інтереси інвесторів може бути скоординовано з ширшими пріоритетами національних або місцевих політик у таких сферах, як охорона здоров'я або освіта. Вживання заходів, що зобов'язують збільшувати частку доходів, які виплачують інвестори урядам країн-виробників, здатне впливати на зростання державних витрат або опосередковане використання

наслідків такого кроку задля політичних маніпуляцій. Обмеження на поставки обраних товарів може призвести до збільшення світових цін на цей товар (так сталося із заборonoю Індії експортувати рис басматі) і завдати шкоди світовій спільноті споживачів шляхом перерозподілу дефіциту, але водночас забезпечити більшу продовольчу безпеку на національному рівні.

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 уможливлюють 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.

БОРОТЬБА ЗА ВІДСОТКИ ТА МАКРОЕКОНОМІКА ВИБОРУ. ЯК ВИРВАТИСЯ З ТЕНЕТ ПЕРЕДВИБОРНИХ ОБІЦЯНОК¹



© depositphotos/studiostoks

Оцінюючи діяльність урядів, виборці зазвичай зважають на інфляцію, безробіття і, можливо, зростання виробництва. Досвідчені ж громадяни, стурбовані поточним і майбутнім рівнем добробуту, можуть оцінювати, які комбінації безробіття та інфляції були реально можливі у різні періоди, і на цій підставі визначати ступінь задоволеності від політики, що реалізовується в країні. Дехто шукає формулу «оптимальної» політики, намагаючись порівняти макроекономічні результати фактичного політичного

¹ Резнікова Н., Панченко В. Боротьба за відсотки та макроекономіка вибору. Як вирватися з тенет передвиборних обіцянок. *Дзеркало тижня*. 30 грудня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/borotba-za-vidsotki-ta-makroekonomika-viboru.html

вибору урядом із показниками, які були б потенційно можливими, якби вжили успішніших заходів.

Політики, будучи здатними здійснювати суверенну політику, перебувають у постійному виборі. Якщо чинний уряд коригує грошово-кредитну і фіскальну політику так, щоб фактичний рівень виробництва підтримувався вищим за природний рівень (а безробіття утримується нижчим за природний рівень), тоді, зрештою, це прискорить інфляцію. Якщо ж підтримувати рівень виробництва нижче природного рівня (а в такому разі безробіття утримується вище природного рівня), то темпи інфляції знизяться. Правда життя полягає в тому, що коли обсяг виробництва у певній країні дорівнює максимально високому рівню ВВП країни, який може бути створений, виходячи із наявних у розпорядженні суспільства трудових, природних ресурсів і технологій, то певний рівень інфляції може зберігатися нескінченно. Проблема в тому, що виборці не сприймають інфляції, але готові оспівувати підвищення продуктивності або низький рівень безробіття.

Це означає, що виборці, які розуміють вищезазначені довгострокові та короткострокові взаємозв'язки, оцінили б політиків по-різному. Інфляція, що фіксується сьогодні, переважно визначається минулими очікуваннями інфляції, які нелегко контролювати з допомогою поточних політичних рішень. Очікувана інфляція може бути наслідком помилок минулих політиків, і досвідчені виборці не каратимуть нинішній уряд за недоробки попередників.

Досвідчені виборці можуть також утримуватися від прагнення до вищого реального ВВП, оскільки його рівень, що перевищує природний, спричиняє прискорення

інфляції, а отже, знецінення накопичень. Інакше кажучи, досвідчені виборці визнають, що короткостроковий вибір політики обмежений вибором між безробіттям та інфляцією, і вони винагороджуватимуть або каратимуть політиків залежно від того, чи сприяє обраний ними компроміс досягненню бажаних довгострокових результатів. Щоправда, життя іноді підкидає неприємний сюрприз у вигляді стагфляції — ситуації **одночасного зростання цін і рівня безробіття**.

Курс на незалежність центральних банків, власне, і був узятий для протистояння тиску урядів не піднімати відсоткових ставок, навіть коли це необхідно для утримування інфляції під контролем. Адже уряду в передвиборних цілях легше було б попросити центральні банки активно стимулювати економіку замість застосування інструментів податково-бюджетної політики (збільшити статті видатків, а отже, і підвищити надходження до бюджету шляхом збільшення податків або, наприклад, стимулювати створення нових порівняльних переваг шляхом збільшення державних інвестицій). Власне, підхід, який визнає розподіл фіскальної та грошово-кредитної політики, створює основу для обговорення оптимальних політичних інститутів. Наприклад, якщо виходити з того, що податково-бюджетна політика найбільш схильна до політичного тиску (політики перед виборами не наважуються підвищувати податки та згортати виплати), можна пошукати альтернативне джерело коштів (зокрема, нарощування боргового тягаря).

Ще три століття тому Девід Г'юм висловив невдоволення державними позиками: «Міністру не терпиться вдатися до цього засобу, щоб не надто обтяжувати народ

податками, не викликати на себе публічну критику і виглядати важливою персоною в період свого правління. Тому будь-який уряд майже неминуче зловживатиме боргом... У підсумку... або нація знищить державний кредит, або державний кредит знищить націю». І хоча найстрашніші побоювання Г'юма наразі не реалізувалися, борг завдав багатьом країнам великої шкоди й зменшив можливості здійснювати суверенну економічну політику. Особливо якщо цей борг залучається з майданчика таких міжнародних фінансових організацій, як МВФ, на умовах обумовленості (коли за кредитну лінію необхідно «вишити три килими за одну ніч», здійснюючи політику, що найменше відповідає очікуванням виборця).

Колишній голова ради керуючих Федеральної резервної системи США Бен Бернанке свого часу зауважив, що обидва типи політиків — ті, які вболівають за зростання добробуту населення, і ті, хто маніпулює електоральними перевагами, — надають однакового значення соціальному добробуту. Він поставив під сумнів, що ми здатні визначити, хто з них є хто. Адже, по суті, важко з'ясувати, що той, хто надто багато витрачає, надає меншого значення соціальному забезпеченню, а більше — перебуванню на посаді. Існує певний консенсус, що компетентний політик може краще заощадити на непомітних або рутинних витратах, а тому більшою мірою здатний висувати ініціативи щодо витрат, які приваблюють голоси. Та все ж «компетентний політик» — це той, хто оцінює наслідки власних рішень, не зациклюючись на рейтингу.

По суті, наказ середньостатистичного виборця проникає у бюджетну політику через демократичні інститути і перетворюється на неправильні рішення: брати

у борг невчасно, позичати більше, ніж потрібно, позичати, щоб «проїдати». «Вплив індивідуальної раціональності на соціальні рішення є очевидним, — зазначав американський економіст Джеймс Б'юкенен. — Якщо індивід очікує від державних витрат хоч якихось поточних вигод особисто для себе, то він завжди надасть перевагу борговому фінансуванню. Тоді від процесів вибору, втілених у демократичних інститутах, не можна очікувати правильних рішень, хоч би яким був критерій правоти».

Відомий американський економіст Карл Уолш якось сказав, що багато політичних сигналів стосуються переваг політиків, а не їхньої компетенції. Наприклад, обіцянки кандидата часто призначені для з'ясування, які групи інтересів він, швидше за все, підтримає та захоче залучити.

Французький економіст Олів'є Бланшар наголошував на двох емпіричних питаннях: як зміни у податково-бюджетній політиці політично мотивовані і чи мають ці спричинені зміни у податково-бюджетній політиці наслідки на макроекономічному рівні. Він припустив: незважаючи на те, що є деякі свідчення політичного впливу на вибір бюджету, все ж таки фіскальні рішення, які приймаються політичним шляхом, здаються занадто незначними для пояснення макроекономічних коливань.

Проте його колеги по цеху мають альтернативні уявлення. Відомий в Україні своїми бестселерами «Чому держави зазнають невдачі» (2012) і «Вузький коридор» (2019) Дарон Аджемоглу впевнений, що опортуністична модель, коли виборцям надається неповна або спотворена інформація (у тому числі обман, введення в оману, спотворення і приховування істини), добре поєднується не так із фіскальною політикою, як із грошово-кредитною.

Підтвердженням його слів може стати політика низьких відсоткових ставок, або гвинтокрильних грошей, що згладжує соціальні наслідки коронакризи. А італійський економіст Альберто Алесіна, навпаки, припускає, що саме податково-бюджетна політика — це та сфера, де є більше невизначеності та асиметрії інформації, адже виборці не розуміють тонкощів бюджетних прогнозів і законодавства, а отже, їх легше переконати у безальтернативності прийнятих урядом рішень (мовляв, грошей немає, попередники спустошили скарбницю).

В Україні ж діє власна формула зняття політичних вершків: на виборах анонсувати одне, а на практиці приймати рішення, які не дають жодних надій на здійснення задекларованого. Складається враження, що *must have* українського функціонера — безвідповідальне і не підтверджене розрахунками підписання безлічі угод (наприклад, про зони вільної торгівлі), взяття амбітних зобов'язань без стратегічних торгів (щодо «зеленого» переходу і досягнення кліматичної нейтральності) та якщо не повна відсутність підтримки бізнесу і суб'єктів господарювання, то вже точно «через три кола пекла», що прикривається невідповідністю запиту на сприяння очікуванням заморських партнерів. Чи настане час, коли український бізнес замовлятиме політику уряду, а виборець цікавитиметься програмними документами кандидатів на президентську посаду, порівнюючи бажане з реалізованим, виходячи із заданих умов? Чи замкнене коло невиконаних обіцянок і пасивного спостереження за тим, що відбувається, — це наша карма?

МІЖ СТРАТЕГІЄЮ СПІВПРАЦІ І СТРАТЕГІЄЮ КОНКУРЕНЦІЇ¹



В експертному середовищі точаться дискусії навколо пошуку оптимальної економічної політики, яка в часи кризових потрясінь набуває ознак стабілізаційної. Переконані у власній спроможності формувати порядок денний держави створюють відповідні мозкові Центри, представники яких навипередки звітують уряду про активну роботу. Є й такі, хто самі себе призначають видатними фахівцями, не стигаючи при цьому проведення опитування на соціальних платформах на кшталт: «А чи не чули Ви про таке?», «А хто знає, чи це правда чи ні?» й тому подібне. А потім, вириваючи з

¹ Резнікова Наталія. Між стратегією співпраці і стратегією. *Дзеркало тижня*. 23 червня 2020. URL: https://zn.ua/ukr/finances/mizh-strategiyeyu-spivpraci-ta-strategiyeyu-konkurenciyi-351811_.html

контексту тези, узагальнюють їх в спосіб, який не витримує жодної критики. Так і формується в інформаційному просторі урядовців ті самі 214 кіло сміттевої інформації й пересторог, які блокують можливість нашій державі обрати необхідну стратегію та формувати відповідно до неї тактичні кроки виходу з кризи.

Прибічники ідеї «таргетування інфляції» як мірила результативності політики, що реалізується українським урядом, переконують: за будь-яких умов цільовим індикатором ефективності реалізації цілого комплексу державних політик, і зокрема монетарної, має бути цінова стабільність. При цьому ігнорують той факт, що навіть в Європейському валютному союзі (далі - ЄВС) між країнами його членами немає одностайності при виборі як цільових орієнтирів, так і механізмів їхнього досягнення з причини відмінностей в економічних та соціальних умовах господарювання.

Ще в 2005 році на замовлення Європейського центрального банку професор Майкл Карлбергер фіналізував у книзі під красномовною назвою «Координація міжнародної економічної політики» результати багаторічного проекту, спрямованого на пошук компромісів між використанням монетарної та фіскальної політик за умов регуляторної кооперації або регуляторної конкуренції між країнами-торговельними партнерами задля досягнення найоптимальнішого за різних умов стану рівноваги в Європейському валютному союзі. Відтак сама постановка дослідницької задачі позбавляє будь-яких ілюзій. Визнається, що світом рухають не благі наміри, а цілком егоїстичні цілі. Акторами, що приймають рішення і

визначають ці самі цілі, виступають Центральні банки, національні уряди та національні профспілки.

Країни можуть відрізнятись за ступенем відкритості, розміром економіки, її структурою, наявністю факторів виробництва, станом торгового і платіжного балансу, природою процентної ставки (вона може бути ендогенною або екзогенною). Країни можуть відчувати шоки з боку попиту, які виникають внаслідок різкої зміни пропозиції грошей або швидкості їх обігу, різких коливань інвестиційного попиту і т. д. Проте вони можуть потерпати й від шоків пропозиції, що обумовлені різкими стрибками цін на ресурси, стихійними лихами, що приводять до втрати частини ресурсів економіки і можливим зменшенням потенціалу, посиленням активності профспілок, зміною в законодавстві, значним зростанням витрат на екологію і т. д.

Країни можуть відрізнятися за так званими біхевіористськими особливостями. Заробітна плата в них може бути фіксованою, гнучкою або індексуватися. Крім того, можуть співіснувати режими фіксованої заробітної платні та гнучкої заробітної платні. При реалізації політики дезінфляції (так званої «політики холодної індички») можуть відрізнятись «норми жертви» — число років надлишкового безробіття, необхідного для досягнення зниження інфляції на один процентний пункт. Проте потрібно пам'ятати, що кожен відсоток відхилення безробіття від свого природного рівня — повної зайнятості (в бік збільшення) — очікувано призводить до виробничих втрат.

Зростання грошової маси може по-різному впливати на зростання обсягу виробництва та на інфляцію. Питанню виробничої інфляції, знеціненню валюти та споживчій інфляції приділяється прискіплива увага. Наприклад, які

чинники визначають рівень споживчої інфляції в Європі, а які — в США? Більше того, що визначає рівень споживчої інфляції у Німеччині, а що — у Франції? І ще ключові питання, які не можна ігнорувати при визначенні впливу зростання грошової маси: амортизація, номінальна та реальна процентні ставки, зростання номінальної та реальної заробітної плати виробників та зростання доходів споживачів.

Інфляція на споживчому ринку може бути наслідком підвищення рівня цін виробників, обумовлених інфляцією витрат. Трансформація витрат виробництва в ціни споживача займає від 1 міс. до 3 років в залежності від виду економічної галузі, а відтак залежно від структури економіки вживання тих чи інших заходів економічної політики — фіскальних чи монетарних, матиме різний вплив. Інфляція може імпортуватися разом зі зростаючими у вартості імпортними товарами, або бути високою через курсову різницю навіть на тлі скорочення попиту у багатьох галузях економіки, як це відбувається в Україні. Крім того, інфляція може зростати і у відповідь на зростання тарифів.

У вже згадуваній книзі «Координація міжнародної економічної політики» Майкла Калбергера, яка фактично є біблією політичного діяча, з врахуванням дискусії навколо задекларованих у мандатах Центробанків цілей і їхньої відповідності новим реаліям, визнаються цінова стабільність і повна зайнятість. При цьому декларуються всі можливі спіловер-ефекти грошово-кредитної політики між країнами-партнерами: справді, збільшення обсягів грошової маси в ЄВС знижує американський сукупний випуск і навпаки. Ціллю європейського уряду визнається повна зайнятість у Європі, тоді як американського — повна

зайнятість в США. Те ж саме стосується і спіловер-ефектів фіскальної політики. Маніпулювання податками та заробітними платами може надавати додаткових конкурентних переваг виробникам країни-адаптанта такої стратегії, хоча збільшення урядових закупівель, наприклад, європейцями, може збільшити водночас і обсяги американського виробництва.

Відтак ключове питання моделювання міжнародної економічної політики лежить в площині вибору між стратегіями співпраці та конкуренції. І в центрі уваги товстого підручника (312 сторінок) для навчання потужному моделюванню міжнародної економічної політики перебуває не досягнення бажаної рівноваги будь-якими заходами, а, в першу чергу, пошук способів стимулювання сукупного випуску заради досягнення повної зайнятості за умови дотримання стабільності цін.

І чи виявляться однаковими поведінкові реакції так званих раціональних економічних агентів, кожен з яких живе в своїй «об'єктивній реальності», скорегованій на власні відчуття ризику та прагнення до прибутку? При тому що економічне середовище мінливе, а стан його визначають урядовці, які по-різному вирішують діяти в умовах, коли на них «тисне стовп повітря силою в двісті чотирнадцять кіло»? — Навряд чи.

ХТО НЕ ЗАХОВАВСЯ, ТОЙ І ВИНЕН¹



Лібералізація як спосіб країн посісти гідне місце в глобальному економічному середовищі, у нових умовах, що характеризуються становленням нових порівняльних переваг і нових способів їхнього набуття, актуалізує запит на захист, хоч би як парадоксально це звучало. Дедалі гучнішими є випадки зловживання протекціонізмом як потужних гравців глобального економічного середовища (тих, хто асоціювався з «бастіоном вільної торгівлі»), так і тих, кого звинувачували в порушенні ринкової дисципліни. Утім, якщо раніше протекціонізм реалізовував себе через інструменти тарифного регулювання зовнішньоекономічної політики, то у XXI столітті він набуває дедалі прихованіших форм.

¹ Панченко В., Резнікова Н. Хто не заховався, той і винен. *Український тиждень*. № 27 (659). 07.07.2020. С. 24–26. URL : <https://tyzhden.ua/Economics/245249>

До прихованого протекціонізму держави вдаються з різних причин: як у відповідь на дії країн-партнерів, так і у відповідь на кризові процеси в національній чи міжнародній економіці. Держава може регулювати ринкові механізми попиту або пропозиції, що допомагає збалансувати ринкову ситуацію та запобігти кризовим явищам. Дії можуть бути спрямовані на захист продукції вітчизняних виробників від конкурентної імпоротної продукції або на підтримку експортерів на зовнішніх ринках. Мета — пожвавити економічний прогрес підприємств, галузей та країни загалом, посилити власний вплив на конкретну країну чи групу країн. Але ціль у всіх випадках єдина — стимулювати сукупний випуск і зростання ВВП.

У який спосіб виконуються ці дії? «Правила гри» детермінують ринки, визначаючи особливості обміну й торгівлі, і, як наслідок, неминуче впливають на механізм конкурентної боротьби. Так закладаються підвалини для формування «ринку законів» і «ринку нормативних актів».

Існує тенденція розглядати конкуренцію як нейтральний і чисто технічний процес, який не слугує жодній цілі, окрім ефективності. Оскільки «ефективність» слід розуміти з погляду максимізації сукупного добробуту (або дещо радикальніше — багатства) суб'єктів ринку, це викликає загальну згоду. А от правові норми, навпаки, розглядають як такі, що сприяють досягненню політичних цілей. Політичні цілі мають на меті перерозподіл на користь одних за рахунок інших, а отже, традиційно визнаються як упереджені. А що, як ринки самі по собі є «інституційно оформленими» майданчиками для виконання вимог так званих замовників, які не можуть

взаємодіяти за відсутності певних нормативних актів, що узгоджували б таку взаємодію? Тоді їх — ринки — можна звинуватити в заангажованості та поставити під сумнів їхню здатність служити цілям і цінностям, значення яких зводилось би до всеохопної логіки добробуту чи максимізації багатства.

Отже, загальним засобом впливу на ринки на користь людини є не обмеження, а пряме формування їх. Конкурують між собою способи формування конкуренції. Тавтологія? Абсолютно ні! Спосіб організації ринкового механізму, результати функціонування якого критично залежать від способу, що ним розробляють правила гри (форми існування ринку як такого), називаються «регуляторна конкуренція». Розробка правил конкуренції на ринках у близькому майбутньому стане чи не найактуальнішим питанням глобального економічного управління.

Запит на захист у міжнародній торгівлі (2009–2020)



Насичене регуляторне меню

Визначимо нормативну конкуренцію як елемент регуляторної конкуренції. Це процес, за допомогою якого правові норми вибираються та скасовуються через конкуренцію між нормотворчими структурами: ними можуть бути національні держави чи інші політичні одиниці, як-от регіони, міні-регіони чи міста. Очікується, що цей процес матиме цілу низку сприятливих ефектів, порівняно, наприклад, із Світовою організацією торгівлі (СОТ). Оскільки нормативна конкуренція дає змогу уникнути нав'язування централізованим монопольним регулятором правил, це потенційно сприяє різноманітності та експериментуванню в пошуку ефективних законів.

За допомогою співвідношення ефективності тих чи інших механізмів регулювання ринкових відносин можна виокремити ті з них, що відповідають інтересам споживачів — громадян юрисдикцій, які ці закони формулюють, реалізуючи певну політику на практиці. Тож це уможливлює вибір таких правил, які ефективніше забезпечували б реалізацію потреб та побажань виборців. Водночас перші дві цілі, а саме контроль над монопольною владою регулятора та вибір оптимального регуляторного меню, по суті, є просто засобами, за допомогою яких досягається третя ціль — забезпечити потреби споживача.

Наприклад, США з настанням кризи незначно розширили протекціоністські заходи, оскільки про них потрібно доповідати Світовій організації торгівлі, а от застосування жорсткіших технічних стандартів не потребує такого звітування, і тому ці засоби почали

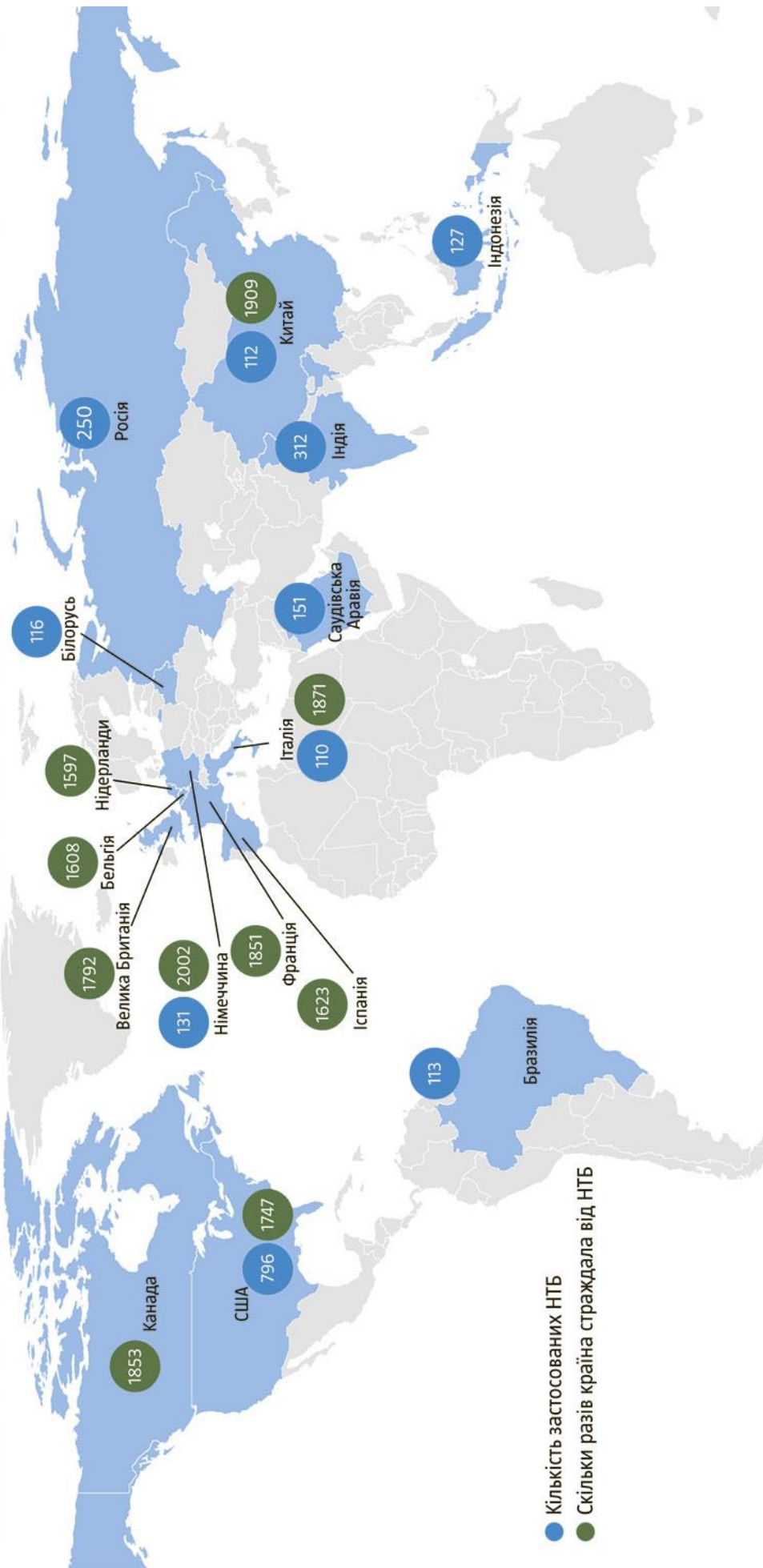
використовувати частіше. Отже, Америка застосовує «новий протекціонізм», хоч би яким печерним він видавався. США, як і інші країни, обходять правила СОТ, використовуючи лазівки в угодах та встановлюючи такі типи бар'єрів, які не регулюються відповідними угодами.

Через це ще 2012 року в Global Trade Alert (незалежний майданчик з моніторингу міжнародної економічної політики на предмет її впливу на міжнародну торгівлю) було зазначено, що виконання країнами правил СОТ змінило радше структуру, а не кількість протекціоністських заходів і що більшість із десяти найпопулярніших інструментів протекціонізму не піддається або майже не піддається регулюванню СОТ.

До цих інструментів було додано такі форми прояву регуляторної конкуренції: фінансова й інша державна допомога; нетарифні бар'єри; експортні податки; заходи (стимулювальні та обмежувальні) щодо інвестицій; правила міграції; експортні субсидії; обмеження в галузі державних закупівель; заборона на імпорт. З 2009 року тільки 20 % сукупної кількості здійснених протекціоністських втручань були пов'язані з підвищенням тарифів. А нетарифні бар'єри (НТБ) становили в середньому 55 %. Використання нетарифних бар'єрів постійно зростало порівняно із захисними заходами. Якщо 2010-го нетарифними бар'єрами було тільки 54 % протекціоністських втручань, то 2019-го частка їх використання зросла до 68 %. Найпоширенішими є фінансові субсидії підприємствам-експортерам.

Перша десятка країн, що застосовують нетарифні бар'єри і страждають від них (2009–2017)

За даними globaltradealert.org



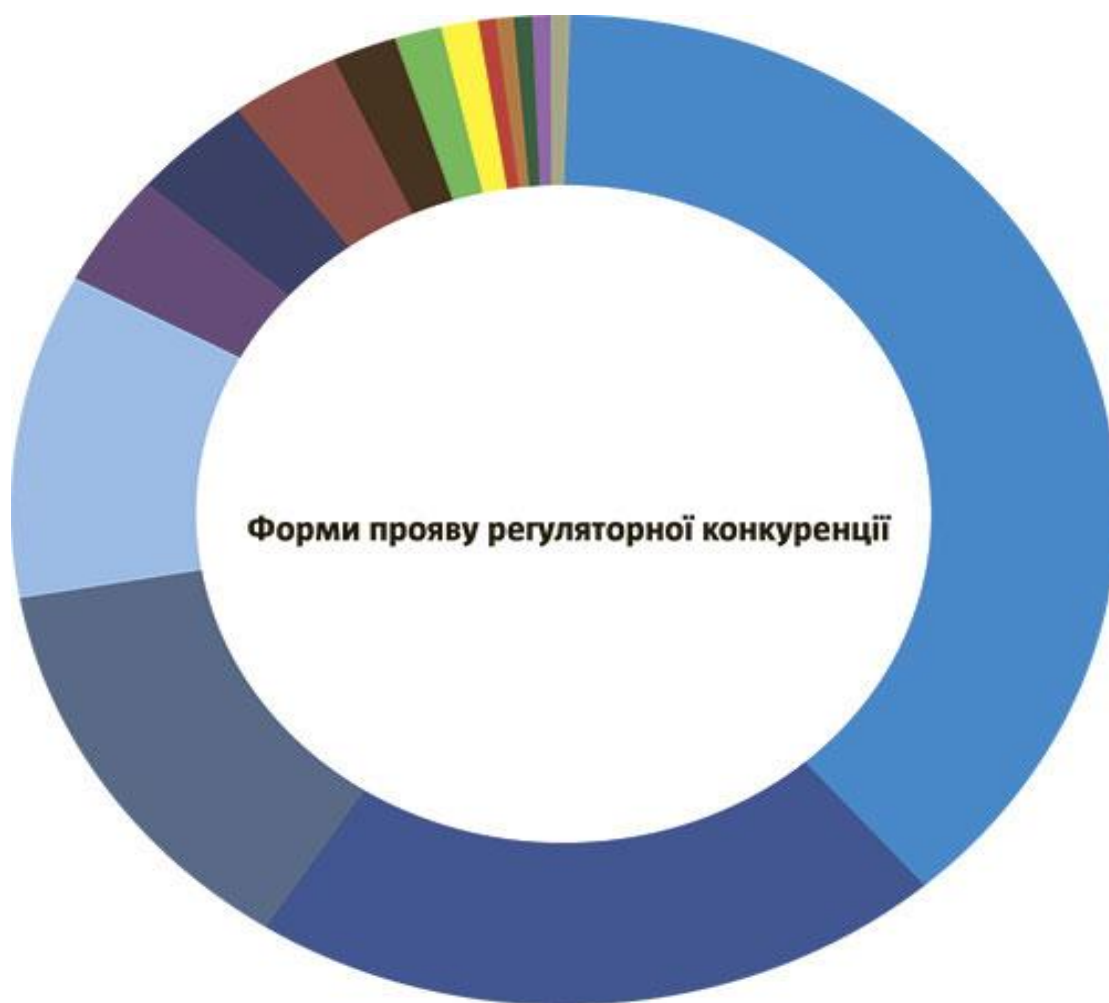
У контексті регуляторної конкуренції виділяють шість категорій нетарифних бар'єрів: 1) контроль капіталу та політика обмінних курсів; 2) інструменти експортно-імпоротної політики; 3) субсидії та заходи державної допомоги; 4) політика державних закупівель; 5) політика локалізації; 6) інші інструменти.

Субсидії та заходи державної допомоги становлять найбільшу категорію. Основною причиною цього є широке надання фінансових субсидій національним компаніям для забезпечення їх спроможності конкурувати з іноземними компаніями. В умовах пандемії ця тенденція набуватиме дедалі більшого поширення (див. **«Форми прояву регуляторної конкуренції»**).

Щоб уникнути негативних наслідків кризи та запобігти їй, країни Старої Європи застосовували традиційну політику протекціонізму проти країн, які не є членами ЄС. Така політика охоплювала імпорتنі квоти й нетарифні заходи, а також нові протекціоністські стратегії, як-от експортні квоти, невидимі торговельні перешкоди, урядові кредити підприємствам стратегічних галузей економіки.

Видима й невидима рука ринку

Країни часто запроваджують галузеві обмеження на іноземну власність на капітальні активи, щоб дати національним інвесторам (дискримінуючи іноземних інвесторів) можливість брати участь у рентних прибутках від реалізованих проектів і в очікуванні того, що участь національних інвесторів посилюватиме зв'язки з національною економікою, пришвидшуватиме передавання технологій тощо.



- Субсидії (за винятком експортних субсидій)
- Заходи зі стимулювання експорту (зокрема, експортні субсидії)
- Тарифні заходи регулювання
- Інвестиційні заходи, що стимулюють національну торгівлю
- Обмеження на державні закупівлі
- Неавтоматичне ліцензування, квоти
- Заходи з регулювання ПІІ
- Приховані заходи регуляторної конкуренції
- Заходи з регулювання міграційних потоків
- Заходи щодо контролю цін, включно з додатковими податками та зборами
- Заходи з регулювання потоків капіталу
- Фінансові інструменти стимулювання економічної активності
- Заходи регулювання прав інтелектуальної власності
- Санітарні та фітосанітарні заходи
- Технічні бар'єри в торгівлі

За даними globaltradealert.org

Масштаби регуляторних обмежень також значно різняться за галузями. Хоча деякі країни все ще застосовують горизонтальні заходи, які негативно впливають на всіх іноземних інвесторів, такі як механізми дозволу на іноземну власність на землю або її заборони, більшість обмежень на іноземну власність має галузевий характер. Загалом прямі іноземні інвестиції в переробній промисловості допускаються без обмежень, крім випадків, коли горизонтальні заходи застосовують в усіх її галузях, але багато галузей видобування та послуг залишаються частково закритими для іноземних інвесторів. Навіть у країнах ОЕСР обмеження на іноземні інвестиції залишаються в деяких ключових секторах інфраструктури, таких як енергетика й транспорт. Галузева модель обмежень майже однакові і в передових країнах, і в країнах із ринками, що формуються, але масштаби обмежень вищі в останній групі країн. Цим стримується потенційне зростання продуктивності на макроекономічному рівні, однак країни застосовують їх для фактичного стимулювання національних інвесторів.

Різноманітні національні технічні, адміністративні та інші стандарти й вимоги також можуть створювати певні складнощі з імпортом. Це здебільшого державні заходи контролю якості, безпеки або характеристик товарів. Політика раптового запровадження технічних стандартів або стандартів якості передусім спрямована на захист споживачів від неякісного товару, однак існують випадки, коли така політика є суто проявом неопротекціонізму. І, знову ж таки, її здебільшого використовують розвинені країни до менш розвинених країн. У ситуації, коли відбуваються зміни стандартів тих країн, у які експор-

тується продукція країн, що розвиваються, останнім іноді доводиться йти на досить значні витрати відповідності (інвестиції в модернізацію виробничої бази й технологічного обладнання), які стримують вихід на ринки компаній з нерозвинених країн, а іноді унеможливлюють їх.

Наведемо й інші приклади регуляторної конкуренції, що реалізуються на мегарівні міжнародної економічної політики. Наприклад, ухвалення положень «Базель III» у частині підвищення регуляторних вимог до достатності капіталу негативно вплине на темпи економічного зростання країн, що розвиваються, але позначиться на зростанні стабільності фінансової системи розвинених країн. Впровадження Плану дій BEPS за ініціативою країн ОЕСР було викликане стурбованістю контролюючих органів утратити істотні податкові надходження через використання значною кількістю багатонаціональних підприємств «ерозії» бази оподаткування та виведення прибутку в низькоподаткові юрисдикції. Утім, реалізація окреслених у Плані дій заходів зменшить стимули переносити виробничі потужності до низькоподаткових юрисдикцій.

Виразною тенденцією у сфері міжнародної економічної торгівлі стає реалізація країнами політики «Перегони по низхідній» (Racing to the Bottom), яка є регуляторною конкуренцією між державами стосовно того, хто перший зможе дерегулювати своє бізнес-середовище та/або знизити податки, щоб залучити іноземні інвестиції. Найгірший вияв цього феномену — скасування трудових та екологічних стандартів, що має широкомасштабні наслідки для всього населення країни, яка проводить таку політику.

Підхід розвинених країн і масштаби їх втручання змушують робити адекватні висновки саме на підставі конкретних дій, а не декларацій. Країни, що стали на шлях реформування, можуть сміливіше заявляти про право та життєву необхідність вдаватися до прямого державного регулювання, особливо сфер, пов'язаних як із поточним забезпеченням життєдіяльності, так і з перспективою розвитку внутрішнього господарства.

Тож потрібно покладатися на ринок, який все владнає... Але попередньо відформатувавши його на свою користь, адже ринок за нинішніх умов дедалі більше стає рукотворним. «Невидима рука ринку» міцно й дружньо тисне руку урядам, що прагнуть забезпечити добробут своєму населенню, урядам, які щоразу активніше вступають у суперництво на полі регуляторної війни і які вміють діяти непомітно, приховуючи свої справжні дії.

НОВІ РЕАЛІЇ РИНКУ ГЛОБАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ. КОРСЕТ ЧИ ГАМІВНА СОРОЧКА ДЛЯ ІНВЕСТОРА?¹



У 2020 році виразно посилюлися тенденції щодо зміни практики потужних інвесторів. У січні генеральний директор BlackRock Лоренс Фінк заявив, що зміна клімату докорінно трансформує існуючий підхід до фінансів, тому слід відмовитися від інвестицій зі значними ризиками, а сталість вважати невіддільним критерієм формування портфеля та управління ризиками. Ця заява важлива ще й тому, що **BlackRock** є одним із найбільших у світі керуючих приватними активами в обсязі 1,8 трлн дол. США. В

¹ Резнікова Н., Панченко В. Нові реалії ринку глобальних інвестицій. Корсет чи гамівна сорочка для інвестора? *Дзеркало тижня*. 11 вересня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/novi-realiji-rinku-globalnikh-investitsij.html

останньому звіті Всесвітнього економічного форуму, базованому на результатах масштабного опитування за участі багатьох стейкхолдерів, уперше в п'ятірці ризиків перелічено тільки екологічні: екстремальні погодні умови, кліматичні зміни, аварії, стихійні лиха, втрата біорізноманіття та антропогенні екологічні катастрофи. Тому глобальний тиск з боку світової спільноти щодо дієвіших заходів проти зміни клімату може бути одним із найважливіших чинників для створення більш сталої інфраструктури. Така інфраструктура зрештою сприятиме низьковуглецевому екологічному зростанню з усіма можливими наслідками. І глобальні інвестори це розуміють.

Ще у листопаді 2019 року США у співпраці з Австралією та Японією оголосили про створення мережі Blue Dot Network (BDN) для сертифікації великих інфраструктурних проєктів, що відповідають принципам сталого розвитку. Учасники мережі Blue Dot Network — це представники державного, приватного секторів і громадянського суспільства, які вірять у створення і фінансування проєктів якісної інфраструктури.

Сертифікація Blue Dot Network накладає на інфраструктурні проєкти не лише вимоги щодо якості, вона визначає, чи будуть вони профінансовані. Фінансування можна буде отримати лише у разі дотримання принципів G20 щодо забезпечення інвестицій в якісну інфраструктуру, відомих як «зобов'язання Шарлевуа з інноваційного фінансування для розвитку» (прийняті країнами G7 2018 року), і Принципів екватора (The Equator Principles (EPs)). EPs є системою управління ризиками, запровадженою фінансовими установами для визначення, оцінки та управління

екологічними і соціальними ризиками під час проєктного фінансування. EPs застосовуються глобально щодо всіх галузей і п'яти фінансових продуктів:

- консультаційних послуг із проєктного фінансування;
- власне проєктного фінансування;
- корпоративних позичок, пов'язаних з проєктами;
- проміжних позичок;
- рефінансування, пов'язаного з проєктами, а також проєкт-пов'язаного фінансового поглинання.

Сертифікація BDN слугуватиме всесвітньо визнаним символом фінансово сталих проєктів розвитку, а отже, умовою залучення приватного капіталу в інфраструктурні проєкти у країнах, що розвиваються. Тому мережа BDN стане інструментом оцінки будь-яких інфраструктурних проєктів приватного або державного сектора будь-якої країни і пошуку якісних методів будівництва і фінансування.

На сьогодні 118 фінансових інституцій у 37 країнах (Equator Principles Financial Institutions, EPFIs), що відповідають EPs, офіційно погодилися переглянути портфель наданих кредитів у сфері міжнародного проєктного фінансування на ринках як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. EPFIs зобов'язуються впроваджувати EPs у своїх процедурах і стандартах фінансування проєктів і не надаватимуть проєктного фінансування або корпоративних позик проєктам, в яких клієнт не буде або не зможе дотримуватися EPs. Хоча EPFIs не призначені для застосування заднім числом, вони погоджуються на перегляд відкритих кредитних ліній і вдаються до переоцінки існуючих проєктів з позицій аналізу екологічних і

соціальних ризиків. У разі з'ясування останніх кредиторію буде запропоновано переглянути проєкт.

Аби прискорити запуск проєктів якісної інфраструктури, країни вже почали створювати національні інфраструктурні банки (НІБ) — повністю або частково державні фінансові установи для підтримки державної політики у галузі інфраструктури. НІБ уже створено у Бразилії, Індії, Китаї, Японії, Австралії, США, Канаді, Німеччині, Індонезії, ПАР, Великій Британії. Вони активно фінансують національні інфраструктурні проєкти, а транснаціональні інфраструктурні банки, як-от Азіатський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ) або фонди суверенного багатства (ФСБ), інвестують в інфраструктуру, яка виходить за межі країн.

Це означає, що не лише фінансова інформація, а й інформація нефінансового характеру пов'язана з охороною навколишнього середовища і соціальною відповідальністю фірм. ESG-критерії (Environmental, Social, Governance — екологія, соціальний розвиток, управління) уже справляють визначальний вплив на прийняття інвестиційними фондами рішення щодо інвестування.

2020 року у США рівень інвестицій у ESG становив понад 20 % усіх активів, що перебували в управлінні професійних компаній, на суму понад 11 трлн дол. У Європі цей рівень перевищує 17 трлн дол. Через прагнення інституційних і приватних інвесторів до об'єднання активів і ліквідності інвестиційний фонд ESG і ETF (англ. Exchange Traded Funds — Біржовий інвестиційний фонд) сягнув понад 1 трлн дол. у США і дещо менше — в Європі й Азії. Дані рейтингового агентства Morningstar засвідчують:

кількість фондів, що застосовують критерії ESG, зросла з 140 у 2012 році до 564 у 2019-му.

Поступово ми стали свідками того, як держава перекладає відповідальність за реалізацію соціальної політики на приватний сектор. Саме це і змушує на мегарівні міжнародної економічної політики укладати угоди, які визначають єдині правила гри, що фактично забороняють країнам застосовувати право на суверенну регуляторну політику. Тож ігнорувати зобов'язання у межах Європейської Зеленої угоди Україна просто не зможе, бо інвестори, на яких вона так сподівається, фактично не матимуть інституційної та фінансової змоги інвестувати у проєкти, що не відповідають критеріям ESG.

Що відрізняє ESG-інвестування від суто комерційного, так це те, що воно враховує інші чинники, крім оцінки короткострокових фінансових результатів і комерційних ризиків, і містить оцінку ризиків довгострокових екологічних, соціальних та управлінських проблем.

Деякі країни (Південна Корея, Німеччина і Франція) навіть в умовах боротьби з наслідками пандемії, яка позначилася на зростанні бюджетних дефіцитів, спрямували значні обсяги державних інвестицій на екологічну діяльність. У звітах міжнародних організацій, присвячених висвітленню «зеленої» політики у країнах Азії та Європи, зазначається, що істотне падіння попиту на електроенергію, пов'язане з економічним спадом, уже прискорило поступову відмову від вугілля. Це пов'язано з тим, що виробництво товарів з його використанням виявилось дорожчим порівняно з відновлюваними джерелами енергії (ВДЕ) або імпортом із сусідніх ринків, які більше покладаються на відновлювані джерела енергії

Крім екологізації фінансової та банківської систем, у деяких країнах (Великій Британії, Австралії, Японії, США) було створено Зелені інвестиційні банки (ЗІБ) — державні установи, які використовують державний капітал для мобілізації приватних інвестицій у внутрішню низьковуглецеву і сталу до зміни клімату інфраструктуру. ЗІБ мобілізує приватні інвестиції з метою досягти національних цілей щодо впровадження відновлюваних джерел енергії, енергоефективності та скорочення викидів парникових газів, адже більшість інвестицій в інфраструктуру, пов'язану з кліматом, здійснюються на місцевому рівні. Такі ЗІБ, як правило, створюються у країнах, де немає національного банку розвитку. Банки «зелених» інвестицій прагнуть залучити приватний капітал для інвестицій у пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптацію до них.

Деякі із ЗІБ, як, наприклад, у Великій Британії, повинні забезпечувати повернення капіталу, а тому вони є не лише організаціями, що надають гранти, а й такими, що очікують на прибуток від інвестицій після введення інфраструктурних проєктів в експлуатацію. Це означає, що ЗІБ у країнах, що розвиваються, можуть застосовуватися для спрямування кліматичного фінансування, визначеного у межах Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату, яке за своєю природою є потоком фінансового капіталу з розвинених країн у країни, що розвиваються. Тому ЗІБ можуть нарощувати «зелені» інвестиції у транспортну інфраструктуру, сонячну або вітрову енергетику, вони можуть безпосередньо інвестувати також у розробників проєктів, працюючи з місцевими банками та іншими

інвесторами для підтримки нових інфраструктурних проєктів, пов'язаних із кліматом.

Тож Україні, яка в особі її уряду радо приєднується до всіляких ініціатив і перебуває в авангарді впровадження кліматичного регулювання, слід створювати необхідну нормативну базу та відповідні інституції стимулювання розвитку, що уможливили б проведення «ESG-втручання» як хірургічної операції під своєрідним наркозом, з надією на одужання. Бо без них корсет із зобов'язань, які, за задумом, мають очистити економічну систему від загрозливих для екології вад, стануть гамівною сорочкою, що позбавить Україну суб'єктності. Якщо створення українського Банку розвитку не знаходить необхідної інституційної підтримки, то з огляду на глобальні тренди цілком можливе заснування Зеленого інвестиційного банку з аналогічними функціями, з урахуванням прямування до кліматичної нейтральності.

ГЛОБАЛЬНОМУ КАПІТАЛУ НЕ ОБІЙТИСЯ БЕЗ ЖІНОК. ІНВЕСТИРИ РОБЛЯТЬ СТАВКУ НА ГЕНДЕРНУ РІВНІСТЬ І РІВНІ МОЖЛИВОСТІ¹



Ринок інвестстратегій, що враховують гендерну різноманітність при виборі інвестицій, зростає як у розмірах, так і за винахідливістю. За даними галузевої асоціації стійких і відповідальних інвесторів (US SIF), лише в США в розпорядженні компаній із управління активами, що враховують політику гендерної різноманітності й рівних можливостей, було на початок 2020 року близько 17 трлн дол.

¹ Резнікова Н., Панченко В. Глобальному капіталу не обійтися без жінок. Інвестори роблять ставку на гендерну рівність і рівні можливості. *Дзеркало тижня*. 17 жовтня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/hlobalnomu-kapitalu-ne-obijtisja-bez-zhinok.html

Різноманітність стала одним із десяти основних екологічних, соціальних і управлінських критеріїв ESG (екологічна, соціальна й корпоративна відповідальність), які розглядають інституціональні інвестори при прийнятті рішення про інвестування. Тільки 2018 року було запущено щонайменше вісім гендерних фондів з активами в 1,3 млрд дол.

Індекс гендерної рівності Bloomberg (GEI) 2021 року, що аналізує дані ESG від понад 11 тисяч компаній, зазначив прогрес щодо гендерної політики в 380 компаній із сукупною ринковою капіталізацією в 14 трлн дол. США.

BlackRock Inc, найбільший у світі керуючий активами, планує наступного року підштовхнути компанії до більшої етнічної та гендерної різноманітності своїх наглядових рад і співробітників та заявляє, що голосуватиме проти бездіяльних у цьому напрямі директорів. Фінансовий гігант, що курирує активи на суму понад 7,8 трлн дол., просить американські компанії розкривати расовий, етнічний і гендерний склад своїх співробітників, а також заходи, яких вони вживають для просування різноманітності. Майже 41 % компаній, у яких Blackrock Inc. голосував проти призначення директорів із причин невідповідності показнику різноманітності 2019-го, поліпшили склад своїх рад до 2020 року. На більш розвинених азіатських ринках Blackrock Inc. також запроваджує мінімальні вимоги до гендерної різноманітності та починає вживати заходів проти більших компаній, що не виправдовують очікувань місцевого ринку.

McKinsey&Company виявила позитивну статистично значущу кореляцію між фінансовими показниками

компанії та різноманітністю ради директорів за параметрами статі й етнічної належності. При цьому компанії, що входять у топ-рейтинг із гендерної різноманітності ради директорів, із більшою ймовірністю (на 28%), ніж їхні колеги, досягнуть успіху у фінансовому сенсі, забезпечивши собі перевагу за прибутками. Крім того, компанії з найбільшою етнічною різноманітністю перевершили найменш прибуткові на 36 %.

Дослідники встановили, що компанії BlackRock, The Vanguard Group (велика приватна незалежна інвестиційна компанія, що управляє активами на понад 6,5 трлн дол.) і State Street (американська холдингова компанія з активами в 30 млрд дол.) додали 2019 року як мінімум у 2,5 разу більше жінок-директорів, ніж 2016-го, та підвищили ймовірність того, що жінка-директор займе ключову позицію в раді директорів.

Що стосується різноманітності, то BlackRock, 42 % співробітників якого по всьому світу становлять жінки, заявила, що від британських компаній вона очікує слідування рекомендаціям Parker and Hampton-Alexander Reviews.

Hampton-Alexander Review було засновано п'ять років тому, перейнявши естафету від Davies Review і проливши світло на жіноче представництво та гендерний дисбаланс у радах директорів FTSE 350 і на керівних посадах.

FTSE вважається основним параметром Лондонського торговельного майданчика, який посідає сьоме місце серед топових світових фондових бірж. FTSE 350 створюється шляхом з'єднання індексів FTSE 100 і FTSE 250. Склад FTSE 100 постійно оновлюється і переглядається кожні три-шість місяців. Компанії в рейтингу FTSE 100 і FTSE 250

міняються місцями залежно від їхньої капіталізації. Заявлена мета Review полягала в тому, щоб гарантувати визнання, просування і винагороду талановитим жінкам, а також сприяти збільшенню кількості жінок у радах директорів і на посадах двома рівнями нижче. Це передбачає зміну вимог до розкриття корпоративної інформації та заохочення фірм, що займаються пошуком керівників-жінок.

Звіти про перебіг роботи публікувалися щорічно, а критики зазнали не лише ради директорів, що складаються тільки з чоловіків (подібної ситуації в FTSE 350 уже немає), але й ради директорів, у яких є тільки одна жінка-директор. Така позиція описується як «символічна».

Сер Філіп Хемптон (перший голова UK Financial Investments Limited і в різні роки голова Royal Bank of Scotland Group, GlaxoSmithKline і J.Sainsbury) запропонував забезпечити наявність хоча б однієї жінки на чотирьох посадах (голови, генерального директора, старшого незалежного директора й фінансового директора), публікувати звіт про гендерний розрив в оплаті праці, а також щорічний огляд про санкції відносно компаній, які не досягають поставлених ними гендерних цілей. Він зазначив, що деякі члени керівної групи Review схвалили рекомендацію забезпечити 40% для майбутнього представництва жінок, а Деніз Вілсон (генеральний директор Review) прокоментувала, що 33 % на сьогодні зазвичай розглядається як мінімально допустимий поріг (реальна мета — гендерний баланс 50 %).

Дедалі більше уваги приділяється якісній, а також кількісній оцінці посад у раді директорів і вищого керівництва, які займають жінки. Очевидно, що

збільшення представництва жінок у радах директорів значною мірою пов'язане з призначеннями в NED: лише 14% посад виконавчих директорів у рейтингу FTSE 100 обіймають жінки. Невиконавчий директор (NED, також NXD) є членом ради директорів, який не входить до складу виконавчого керівництва, а отже, «не дотягує» до цих посад за іміджевими й фінансовими показниками. І хоча роль NED змінилася за останні 25 років, коли відомий британський бізнесмен Тіні Роленд порівнював їх із «дрібничками на різдвяних ялинках», деякі компанії розглядають NED як якісних, але дешевших консультантів.

Також спостерігається повільний прогрес щодо представництва жінок на посадах голів наглядових рад: жінки очолюють тільки 39 компаній зі списку FTSE 350.

Цікаво, що навіть серед найефективніших компаній FTSE 100, з погляду представництва жінок у раді директорів, картина «нижче рівня ради директорів» менш позитивна, — ледве понад половина з 20 найбільших компаній не змогли досягнути цільового показника 33 % для посад, що знаходяться «двома рівнями нижче ради».

Вплив на репутацію невиконання цілей Хемптона—Александера може сам по собі стати достатнім стимулом для компаній, які відстають за показниками, рухатися до більшої різноманітності. Яскравим прикладом є цілі Parker Review, згідно з якими в радах директорів FTSE 100 до 2021 року має бути хоча б один директор, що належить до інших расових груп, а в радах директорів FTSE 250 — до 2024-го. Останній звіт Parker Review висловив жаль із приводу дуже повільних темпів змін у цій сфері.

Дослідження, виконане Інститутом стійкого інвестування Morgan Stanley, показує, що окремі жінки-інвестори

виявляють більшу зацікавленість до стабільного інвестування (84 % жінок порівняно з 67 % чоловіків), тоді як дослідження Центру інноваційної підготовки кадрів Morgan Stanley доходить висновку, що 77 % жінок хочуть вкладати кошти в компанії, які досягають прогресу в сфері гендерної рівності. У міру того, як економічне обґрунтування інвестування в гендерну різноманітність стає ще більш очевидним, попит на ці стратегії, ймовірно, зростатиме також серед чоловіків і інституціональних інвесторів.

Тож, якщо хочете бути помітними для великих інвесторів, шукайте жінку!

СУПЕРНИЦТВО США І ЄВРОПИ З КИТАЄМ: ЩО ОТРИМАЄ УКРАЇНА?

Морські леви чи яструби? Як зрозуміти природу сучасної зовнішньої торгівлі

Чи заклоє орлан дракона? Китай і США — від змагання технологій до боротьби ідеологій

Конвеєр м'якої сили

На перехресті амбіцій та можливостей
Як економічна політика КНР породила «дипломатію воїнів-вовків»

Битва інфраструктур. Де лежить ключ до багатомільярдних інвестицій

Битва аббревіатур. Як західний світ і Китай змагаються за країни, що розвиваються

VзW. Протидія зростаючому Китаю
можлива? Коли цілого світу не вистачає для двох

Європейський «Шовковий шлях» на € 300 мільярдів без китайців. Скільки з цих коштів може отримати Україна

Що дасть європейським компаніям копіювання Шовкового шляху.
Європейський шлюз китайського зразка

Рідкоземельна залежність. Світ в обіймах Китаю

Прокляття чи благословлення

Майбутнє міжнародної торгівлі в заручниках «інтересів»

Французький шарм «відкритої стратегічної автономії» ЄС

ЄС «після Меркель». Виклики на шляху політики найменшого спільного знаменника

Ревізія відкритості

Пошук цифрової могутності. Що стоїть на заваді технологічного суверенітету Євросоюзу

Цінність стратегічного форсайту. Як середньострокове й довгострокове планування бюджету підвищує стійкість ЄС

Сила збереження

МОРСЬКІ ЛЕВИ ЧИ ЯСТРУБИ? ЯК ЗРОЗУМІТИ ПРИРОДУ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ¹



Світ зовнішньої торгівлі є результатом змагання країн за їхніми абсолютними і порівняльними перевагами — як тими, що є даністю, незалежною від них (як-то природні ресурси чи вдале географічне розташування), так і набутими внаслідок рукотворного процесу позбавлення від фатальної приреченості на бідність. Сьогоднішні розвинені країни в процесі набуття економічної потужності цілеспрямовано викорінювали вірус відсталості, і це було пов'язано не з гаслами, а з предметною і системною економічною політикою, підтримуваною дипломатією і, за потреби, військовою силою. Вже мало хто пригадує той факт, що карколомний успіх США стартував із експорту

¹ Резнікова Н., Панченко В. Морські леви чи яструби? Як зрозуміти природу сучасної зовнішньої торгівлі. *Український тиждень*. 15.07.2021–22.07.2021. № 28 (712). С. 34–38. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/252413>

бавовни й тютюну, а перша жорстока і затяжна війна після війн за набуття незалежності (1776–1782) відбувалася впродовж 1812–1814 років як відповідь на спроби Великої Британії контролювати зовнішню торгівлю й особливо експорт до Європи. Задля справедливості потрібно зазначити, що ця амбітна колишня британська колонія прагнула також розширитися територіально, поставивши під контроль Канаду та використовуючи проблеми метрополії, загострені під впливом наполеонівських війн (що і було ще однією причиною американо-англійської війни). Зазначимо, що тодішній міністр фінансів і творець американської економічної політики Александр Гамільтон, за всього його тяжіння до економічного націоналізму, у військовій сфері пропонував (щоправда, за 20 років до згадуваних війн) виступати на боці колишньої метрополії, ставлячи під спільний контроль європейський ринок. Адже саме там був споживач. Американський континент був багатий на ресурси, але в ті часи ще малонаселений.

Тодішні лідери економічного розвитку — Велика Британія, а за нею і Франція — отримали значні стимули економічного зростання саме за рахунок колоній. Але також жорсткий протекціонізм, безапеляційне державне втручання, субсидіювання, обмеження на рух товарів, капіталів, робочої сили і відсутність будь-яких соціальних та екологічних стандартів — красномовне тло успіху тих, хто нині диктує правила гри. І ці правила не мають нічого спільного з тим, про що говорять, коли переповідають історію їхнього успіху. З метою недопущення виникнення нових конкурентів у переробних галузях всіляко підтримувався попит на необроблену сировину. Чи не нагадує вам українські реалії кейс Іспанії? Іспанські

виробники вовни були головними конкурентами Великої Британії як виробники сировини, і 1695 року англійський економіст Джон Кері висловив думку, що Велика Британія повинна скуповувати всю іспанську вовну на ринку і спалювати її. Держава не мала достатніх виробничих потужностей, щоб обробити ту вовну, але усунення іспанської сировини з ринку зміцнило б її ринкову силу. «Ми могли б укласти договір з іспанцями про купівлю всієї вовни, яку вони мають. А якщо вони заперечать, що ми тоді матимемо її забагато, — краще спалити надлишки коштом держави (як чинять голландці зі своїми спеціями), ніж дозволити обробляти її за кордоном. Ми не здатні запобігти цьому в інший спосіб, бо ж бачимо, що всю європейську вовну десь обробляють». Ця торговельна війна насправді була боротьбою за здатність провадити промислову діяльність, що забезпечує найвищі прибутки і найвищі зарплати, які можна обкласти найвищими податками.

У ХХ столітті, після розпаду колоніальної системи, новим незалежним країнам для свого розвитку також було потрібно відкинути рекомендації використати свої абсолютні та порівняльні переваги. Японія, Корея, Китай, В'єтнам, Туреччина, Малайзія, Індонезія, Індія — усі вони зробили вибір на користь створення нових порівняльних переваг. І виграли: дехто — ставши «економічними тиграми», дехто — просуваючись до статусу «економічних слонів». До речі, Індія, яка засвоїла урок історії, що сама по собі наявність абсолютних переваг не гарантує успіху (Англія з метою блокування експорту індійських країн у процесі підтримки своєї індустріальної революції пропагувала політику «зачистки» ринків від конкурентів

шляхом встановлення 300% ставок мита), зробила ставку на розвиток сталеливарної, автомобільної, хімічної, фармацевтичної та інших сфер промисловості.

Переваги абсолютні й порівняльні

Утім, ліберально налаштовані прибічники ідеології вільного ринку, лишаючи осторонь обговорення історичного контексту набуття переваг країнами, що перебувають нині у статусі розвинених, досі відсилають нас до праці Адама Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776). У ній автор викладає концепцію абсолютних переваг, суть якої полягає в тому, що у кожній країні існують специфічні особливості випуску будь-якої продукції з меншими витратами порівняно з іншими країнами. Якщо витрати на виробництво товарів у якійсь країні нижчі, ніж у іншій, то є сенс їх експортувати, якщо витрати високі — імпортувати. Така система торгових взаємин, на думку Сміта, є об'єктом обопільного інтересу для її учасників.

При цьому Сміт ніколи не стверджував, що «невидима рука ринку» за будь-яких обставин гарантуватиме оптимальний результат для конкретної країни. Він говорив загалом про те, що «покращиться світова торгівля», і тоді всім стане краще. Понад те, акцентуючи на підвищенні ефективності під час розподілу праці, він здебільшого розглядав економіку на рівні підприємств, до того ж локальних (ви, мабуть, пам'ятаєте постійно повторювану його історію про виготовлення шпильок одним працівником чи кількома, коли під час поділу операцій продуктивність зростає в рази).



А також Адам Сміт був священником, і перш ніж написати «Багатство народів», опублікував «Теорію моральних почуттів», обґрунтувавши підстави існування ефективної економіки. Поки підприємцям, яких у кожній країні в кожен епоху — дуже невелика меншість, потрібно давати повну свободу, саме суспільство повинно бути носієм моральної поведінки.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА «ТИГРІВ» ТА «СЛОНІВ» ПОЛЯГАЛА В ТОМУ, ЩОБ СТВОРИТИ УМОВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА У КІЛЬКОХ ОБРАНИХ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКАХ. ПРИЧОМУ ЦІ ПРІОРИТЕТИ ВИЗНАЧЕНІ ПОТРЕБАМИ НЕ ВНУТРІШНЬОГО, А ЗОВНІШНЬОГО РИНКУ

Мораль, використовуючи енергію вільних підприємців, напучує їх на те, щоб вони не тільки чинили на свою користь, а й думали про загальне благо для всіх (красномовний приклад про те, що пекар пече хліб не для блага тих, хто його їсть, а для власного заробітку — це і є підтвердження існування «невидимої руки ринку»). Підприємці також мають створювати лікарні, які в ті давні часи ще не могли бути приватними. Це вже пізніші інтерпретатори, на кшталт Мілтона Фрідмана, пропонували навіть Центральний парк у Нью-Йорку зробити платним для входу, віддавши у приватні руки. Пізніше Девід Рікардо в роботі «Початки політичної економії та оподаткування» (1817) формулює теорію порівняльних переваг, згідно з якою кожна країна спеціалізується на виробництві та постачанні тієї продукції, що має максимальну порівняльну ефективність. Наведений ним приклад обміну англійського сукна на португальське вино доводив, що це начебто вигідно для обох сторін, і подібна спеціалізація забезпечує зростання капіталу, економічне зростання, збільшення зайнятості населення країни. Загальний висновок такий: країни не мають потреби займатися виробництвом широкого асортименту продукції, їм вигідніше орієнтуватися на виробництво небагатьох товарів, що обходяться їм дешевше.

«Для чого ми тут знову опускаємося мало не до біблійних часів?» — запитає допитливий читач. Хоча ми живемо у ХХІ столітті, носії «великого і непереможного вчення невидимої руки ринку» й досі інтоксикують нас вірусом недієздатності. Якщо серйозно, то всі розрахунки досі проводяться виходячи з старих, архаїчних і давно спростованих життям висновків. Стосовно країн, що ставали на шлях розвитку (Корея, Малайзія, Індонезія,

Туреччина і так далі, список довгий), як країн, що перебували в стані сільськогосподарської напівфеодальної економіки, знову і знову звучала одна й та сама рекомендація — використати абсолютні (клімат, ґрунти тощо) і порівняльні переваги (населення, яке вміє вирощувати сільськогосподарську сировину), щоб розвивати аграрний сектор і купувати промислові товари з високою доданою вартістю у розвинених країн. Для України цей висновок звучить фактично безапеляційно (і це підтверджує структура нашої зовнішньої торгівлі, яка базується на аграрній сировині дедалі більше з кожним роком) — слід торгувати тим, що ми можемо отримати з землі як нашого основного фактору виробництва.



Дедалі рідше пригадують той факт, що порівняльні переваги України в 1990-ті роки, після набуття незалежності, полягали в здатності виробляти найтехнологічніші товари (цього не було у вищеназваних країнах, які не дослухалися до рекомендацій використати переваги

спеціалізації на агросировині і стали промисловими тиграми). Деградація української економіки дає чимраз більше можливостей неоліберальним міфотворцям сказати, що нездатність виробляти щось більше, ніж зерно кукурудзи, і є нашою абсолютною перевагою (тобто притаманною нам із трипільських часів і до сьогодні). Тож формула «успіху» виходить дивна: родючі ґрунти + обмеженість і неосвіченість населення, та ще й його фізична відсутність у країні.

Потреба експортної дисципліни

Економічна політика «тигрів» та «слонів» полягала в тому, щоб створити умови для розвитку промислового виробництва у кількох обраних пріоритетних напрямках. Причому ці пріоритети визначені потребами не внутрішнього, а зовнішнього ринку. І дарма що жодних умов для старту в країні не існувало (як, до прикладу, сталь і кораблі, а потім автомобілі і електроніка для Кореї; чи сталь, станкобудування, будівельна техніка, автомобілі та електроніка для Японії). Головним, на думку Артура Бріса, директора щорічного глобального дослідження «Рейтинг глобальної конкурентоспроможності (The IMD World Competitiveness Ranking)» за версією Інституту менеджменту в Лозанні (Institute of Management Development), завжди виявляється воля лідерів, трансльована еліті і населенню. Далі на такий розвиток скеровуються усі стратегії і інструменти. Одним із них є замкнений цикл інновацій (**Див. «Інноваційна екосистема»**). Країна створює таку систему, за якої якщо не володіє виробництвом і продажами на своєму внутрішньому ринку, то принаймні контролює частину зовнішніх ринків.

До контролю виробництва додаються середня та вища освіти, інноваційна діяльність, створення технологій, які переходять до стадії виробництва і в підсумку забезпечують контроль за ринками.

Засобів просування завжди було небагато, і вони цілковито відсутні в Україні. Їх можна було б політкоректно назвати «комерційною дипломатією», суть якої полягає в просуванні комерційних інтересів силами держави. Торговельні представництва — це потужні органи лобізму в інших країнах, нашпиговані професійними розвідниками. Отримання доступу до технологічних і ринкових секретів нерідко супроводжувались корупційними скандалами підкупу чиновників і бізнесменів країн-адресатів або викраденнями прав інтелектуальної власності (в Південній Кореї безпардонне копіювання чужих технологій мало характер національної ідеї, як зрештою і в Туреччині ще 20 років тому, й у В'єтнамі).



Про Китай ми не говоритимемо: про це й так кричать президенти США, саме тому і розривають довготривалі зв'язки, хай які вигідні). Просуваються економічні проєкти з пов'язаними кредитами (електростанції, автостради, порти, залізниці — мільярди доларів). А логістичні шляхи перетворюються на шляхи економічної експансії. До цього додаються інструменти «фінансового форсажу» з дешевими кредитними лініями для власних виробників, субсидування у формі знижених витрат на електроенергію та інші ресурси. Створюються тепличні умови для іноземних інвесторів із метою перехопити технології та ринки, мережі спеціальних зон, технологічних парків для наповнення виробництвами, а також офшорні зони для використання капіталів іноземців, які вони приховують від своїх країн, у своїй економіці. А ще все нові й нові стимули і обмеження, відкрито і приховано, на мега-, макро- і мікрорівнях, із використанням заманювання і залякування... І все для того, щоб хоча б один із обраних пріоритетів розвитку «вистрелив». Бо той потягне вгору інші сектори і дасть ресурси на нових розвідників, науковців та інтелектуалів, які придумують нові ідеї, що запаморочать голови конкурентів.

Хто сьогодні згадає про китайські іграшки, які заповнили увесь світ? Вони були найчастіше низької якості, зі шкідливих матеріалів, але дешеві, і вони були скрізь. Дуже спрощено, але можна сказати, що саме такі товари, як ці іграшки, забезпечували на початку притік у країну валютних надходжень, за які закуповувалися верстати та нові технології для розвитку нових індустрій.

Замкнений цикл інновацій: випадок відсутності двох ланок інноваційної екосистеми

Створення й експорт засобів виробництва не знімає залежності від імпорту високотехнологічних товарів та не забезпечує відтворення інновацій

ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙ

Освіта, наука, R&D

Прототипи, зразки технологій

Виробництво засобів виробництва

Виробництво кінцевого продукту

Продаж кінцевого продукту



РЕЗУЛЬТАТИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА

Позитивні

– Експорт технологій, устаткування та виробничого обладнання

Негативні

- Залежність від імпорту високотехнологічних товарів
- Занепад власних R&D центрів у довгостроковій перспективі
- Поступова втрата права ексклюзивного продукування засобів виробництва
- Втрата можливості корегувати еволюцію технології у власних інтересах

Тиждень

Китайський одяг теж відходить в минуле у нашій свідомості, заміщуючись інноваційними девайсами і швидкісними потягами, але саме за рахунок нього раніше кувалася фінансова база для технологічних проривів, а також фінансувався неприбутковий на той час сектор видобутку рідкоземельних матеріалів.

ДЛЯ ПРОВАДЖЕННЯ ВДАЛОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НЕОБХІДНІ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІДЕР, КОНСОЛІДОВАНА НАЦІОНАЛЬНА ЕЛІТА, ОБРАНІ ЗА ПРІОРИТЕТНІСТЮ ПІДТРИМКИ ГАЛУЗІ, ЗАМКНЕНИЙ ЦИКЛ ІННОВАЦІЙ ТА САМОЛЕГІТИМАЦІЯ У ВИКОРИСТАННІ ІНСТРУМЕНТІВ МОНЕТАРНОЇ, ФІСКАЛЬНОЇ, ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИК І КОМЕРЦІЙНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

Отже, для провадження вдалої зовнішньоекономічної діяльності необхідні національний лідер, консолідована національна еліта, обрані за пріоритетністю підтримки галузі, замкнений цикл інновацій та самолегітимація у використанні інструментів монетарної, фінансової, валютної політики і комерційної дипломатії. Як ми бачимо, захист і протекціонізм не є головними інструментами

просування на зовнішні ринки, в чому неоліберальні догматики звинувачують «тигрів». Хоча, поза сумнівом, обрані ними моделі економічного розвитку мали елементи закритості, але спрямованої на експансію технологічних продуктів. Вони були експортоорієнтованими. Тут є чудова новина для ринково мислячих людей, до яких ми зараховуємо й себе. Як зазначає Джо Стадвелл: Японія, Корея, Тайвань і Китай знайшли спосіб кращого поєднання субсидій та протекціонізму з конкуренцією, що дало їм змогу продавати свою продукцію на міжнародному ринку й у такий спосіб домогтися конкурентоспроможності на глобальному ринку. І назва цієї політики — «експортна дисципліна».

Цей термін означає політику постійного випробування та порівняльного аналізу роботи внутрішніх (національних) виробників, яким надаються субсидії та ринкова протекція, шляхом примусу до експортування їхніх товарів і, таким чином, — до участі в міжнародній конкуренції. Рівень їхнього експорту демонструє, чи вигідно їм надавати державну підтримку. Рівень міжнародних продажів, як наголошує Джо Стадвелл, був механізмом зворотного зв'язку, завдяки якому уряди знали, чи близькі до світових стандартів промислові підприємства, підтримувані ними, чи ефективні фірми, в які інвестовано мільярди доларів, що їх потребує створення, скажімо, життєздатного сталеливарного заводу чи іншої високотехнологічної компанії. Так було вирішено традиційну проблему політики субсидіювання та протекціонізму, яка полягала в тому, що підприємці привласнювали фінансові заохочення, але не виправдову-

вали очікувань стосовно полегшення праці й виготовлення конкурентоспроможних товарів.



Підприємства втратили можливість ховатися за тарифами та іншими бар'єрами й постачати продукцію лише на захищений внутрішній ринок, оскільки протекція, субсидії та кредити залежали від збільшення обсягів експорту. Підприємства, які не відповідали встановленим експортним показникам, були позбавлені дотацій та субсидій держави та змушені зливатися з успішнішими компаніями — чи іноді навіть оголошували банкрутство. В такий спосіб утворення компаній світового рівня стало слугувати виправданням суттєвих інвестицій із боку держави. Тож здатність експортувати вказувала політикам у Японії, Південній Кореї та на Тайвані, що працювало, а що

ні, й вони реагували відповідно. І якщо в Південно-Східній Азії зусилля підприємців були спрямовані на обман політиків, а не на експорт, у Північно-Східній Азії політика «експортної дисципліни» довела свою ефективність.



У спробі інтерпретувати українські реалії господарювання та позиціонування себе у світі міжнародної торгівлі «дарвінська» економіка обійшла «смітівську» в поясненні логіки побудови глобальних ринків: персональний успіх не завжди гарантує колективний. «Невігласократією» називається країна, нездатна вирішити нагальні проблеми внаслідок політичного паралічу, викликаного невіглаством. Це — про Україну. Одним із ключових постулатів теорії Чарльза Дарвіна є твердження про те, що природний відбір спрямований на закріплення поведінки й ознак, передовсім важливих для окремих організмів, а не цілих груп. Дарвін визнавав, що часом індивідуальні та групові інтереси

збігаються, і в таких випадках ми отримуємо результати, подібні до дії «невидимої руки ринку».

Наприклад, мутація, що підвищує гостроту зору умовного яструба, первинно відповідає інтересам конкретної особи, але невідворотне поширення цієї мутації підвищує успіх всього виду яструбів. Але часом буває і так, що мутації, корисні для індивіду, виявляються шкідливими для всієї групи. Цього і варто очікувати від мутацій, що підвищують переваги індивіда в жорстокій конкуренції між представниками одного виду. Морський лев, кількатонну вагу якого можна прирівняти до джипа, в кривавих боях із іншими самцями зможе вибороти право на «полювання» в гаремі самок, якщо буде витривалішим і більшим за суперників. Проте потомство, якому він дасть життя, воліло б знизити свою вагу хоча би вдвічі, аби бути спритнішим у боротьбі з акулами. Індивідуальний успіх «олігархів» не гарантує успіх державі Україна, якщо він не базований на циклі інновацій, а фінанси від ресурсних чи тарифних бізнесів, якими вони володіють не перерозподіляються для розвитку пріоритетів стратегічного рівня. Тому допоки суспільство не сформує запит на еліту, яка створить професійний уряд, що продукуватиме політику економічного прагматизму, «невидима рука ринку» шмагатиме навідліг тих, хто мріє літати, немов яструб.

ЧИ ЗАКЛЮЄ ОРЛАН ДРАКОНА? КИТАЙ І США — ВІД ЗМАГАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ДО БОРОТЬБИ ІДЕОЛОГІЙ¹



Технологічні змагання американського орлана і китайського дракона визначають не першу і другу економіки світу, а переможця і переможеного. Тривала боротьба Китаю за набуття міжнародної суб'єктності відбувалася на тлі безапеляційного домінування «білоголового орлана». Будучи постійним членом Ради Безпеки ООН, маючи військово-політичний і демографічний козирі, Китай усе ж поставив на паузу свої міжнародні амбіції, натомість сконцентрувавши увагу на нарощуванні внутрішнього потенціалу заради здійснення ефективних внутрішніх

¹ Резнікова Н., Панченко В. Чи заклює орлан дракона? Китай і США — від змагання технологій до боротьби ідеологій. *Дзеркало тижня*. 30 січня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/chi-zakljuje-orlan-drakona.html

перетворень і досягнення високих темпів зростання впродовж більш як чверті століття.

У 70-х роках минулого століття китайська модель «одна країна — дві системи» сприймалася ззовні як тимчасовий елемент різноманітності, що не зможе претендувати на якусь особливу систему управління, а тим більше на світову місію і право повести за собою народи. Однак уже зараз очевидно, що Китай зміг скористатися вигодами глобалізації, обираючи і дозуючи на свій смак і лібералізацію, і транснаціоналізацію, і технологізацію. Відтак, сходження Китаю на економічний Олімп відбувалося за унікальною траєкторією розвитку, що не вписувалася в західні концепції.

На відміну від попередніх уявлень про глобалізацію, згідно з якими вигодами від неї здатні скористатися всі, прийнявши неоліберальну модель, у новій, цифровій, економіці переможець отримує все. І Китай, схоже, вирішив цим скористатися. Економічне суперництво, як і в попередні 200 років, визначатиметься технологічними перемогами, але нині, на відміну від попередніх століть, не технологія визначить переможця, а здатність до організації. І не лише до організації процесу чи моделей виробництва, але й до організації суспільства. І тут переплелися і технології, і державний устрій, й ідеологія.

КНР поставила конкретну стратегічну мету: за 15 років стати технологічною наддержавою. Технологічне змагання між КНР і США не новина, але зовсім недавно воно відбувалося лише в цифровій сфері: хмарні технології, розпізнавання образів, 5G. Нині на порядку денному не лише подальші технологічні розробки, а й передусім їхнє практичне застосування в інфраструктурі та промисло-

вості. Саме це потребує зміни способів управління процесом. Раніше (в цифровій сфері, наприклад, коли випускалися на ринок чергові гаджети Apple, Huawei та інші) модель була орієнтована на споживачів — business-to-customer, B2C. Зараз настає епоха business-to-business, або B2B, у будь-якому разі так хотілося б Китаю.

Це не означає, що китайців не цікавлять кінцеві споживачі, КНР просто оголошує про закінчення фази B2C як пріоритетної та концентрує свої зусилля на розробці й впровадженні так званого промислово орієнтованого Інтернету, який передбачає застосування високих технологій у промисловості. У чому ж полягає відмінність у підходах?

Уявімо трасу, якою їдуть автомобілі: хтось відстав, а хтось далеко попереду. І хоча кожен у школі розв'язував подібні задачі на обрахунок швидкості, необхідної для того, аби наздогнати лідера, в підручниках не йшлося про правила руху. А саме вони визначають максимально допустиму швидкість. Так само і в системі міжнародних економічних відносин: визначені на інституційному рівні правила співіснування, звісно, дозволяють пересісти на авто з потужнішим двигуном, але напрямку руху та обмежень ніхто не має ставити під сумнів, адже саме вони і виступають запорукою безпечного співіснування. Умови торгівлі в рамках СОТ, умови кредитування на основі Вашингтонського консенсусу, екологічні обмеження з визначенням допустимих обсягів викидів, технологічні, фінансові, соціальні та інші стандарти — нездоланні для гонщика «перешкоди», які визначають напрямок та якість руху. За таких обставин обігнати конкурента навіть на потужному автомобілі можна лише за двох умов: обрати інший шлях до умовного пункту призначення або взагалі

поїхати в інший бік, оголосивши на весь світ і змусивши всіх повірити, що, саме рухаючись цим новим напрямком, можна досягти бажаних цілей.

Для того щоб перемагати, виявилось недостатнім зусиль корпорацій, навіть надпотужних. Потрібна така концентрація зусиль, яка непідвладна ринковим структурам. Слід мати сильне державне управління для розробки і впровадження далекоглядних стратегій на десятки років. Західні корпорації просто інституційно неспроможні формувати стратегію на десятиліття, враховуючи їх залежність від мільйонів акціонерів, що прагнуть виплати дивідендів або збільшення курсу акцій. А відтак, ці компанії не можуть ефективно конкурувати з великими державно-приватними китайськими структурами чи об'єднуватися, коли потрібно створити надвеликі вертикальні структури для виживання і виграшу в конкурентній боротьбі. І мова тут не про сильну державну підтримку, це вже не ключовий фактор нового розуміння розвитку. Мережева система інновацій майбутнього включає державу та її лідерів у бізнес-процес як органічний, постійно існуючий, а не тимчасовий елемент. Здається, в Китаї на сьогодні ці мережі розгортаються і працюють більш ефективно, ніж американські.

У США бізнес — це кицька, яка гуляє сама по собі, і якраз це є однією з ознак розвиненого капіталізму. Бізнес впливає на політики держави через лобізм і в цілому очікує від неї підтримки, і зрештою отримує її, при цьому вимагаючи невтручання, але у довгостроковій перспективі саме це знижує його конкурентоспроможність щодо китайських компаній.

У технологічних перегонах інтернет-гіганти відстають від китайських конкурентів щонайменше з двох причин. З одного боку, вони орієнтовані на корпоративні прибутки, а тому, зважаючи на особливості фінансування через фондові ринки, мають завищені витрати на створення продуктів порівняно з китайцями. З іншого — ринкове створення умов для інновацій передбачає вихід на дедалі більші масштаби. І хоча американські гіганти створюють такі можливості для себе, максимально завойовуючи споживчий ринок (B2C), то у сфері застосування цифрових технологій у масштабах усієї економіки, перш за все в промисловості (B2B), вони не мають можливостей такого масштабування, як китайські.

Коли транснаціональні технологічні компанії Apple, Google та інші розпочали процес перенесення виробництва з Китаю та перебудови глобальних ланцюжків постачань, Китай проголосив «відмову від кредитно-фінансового корпоративного капіталізму і перехід до замкнутої системи державної економіки» з інкорпорованими в неї фрагментами приватного сектора. Все це здійснюватиметься під жорстким контролем компартії. Передбачається поглибити «військово-цивільне злиття», вимагаючи від приватних компаній поведінки відповідно до політичних і ідеологічних цілей держави.

Країна повинна прискореними темпами розвивати передову обробну промисловість, спираючись на інтеграцію Інтернету, Big Data, штучного інтелекту в реальне виробництво. Таким чином, створюється безмежний B2B ринок для цифрових компаній, стимулюється освоєння нових сфер і факторів розвитку, де провідна роль віддається виробничим інноваціям на основі «зелених» і низьковуглецевих технологій.

Одночасно створюються умови для зростання «економіки спільного споживання» (так звана шерингова економіка), зміцнюються міжнародні технологічні ланцюги і готуються кадри, затребувані в епоху глобальної інформаційної революції. При цьому китайці, демонструючи видатні результати в цифровій економіці, підтримують традиційну економіку повного циклу, орієнтовану на виробництво, підвищуючи стандарти продукції, домагаючись конкурентоспроможності власних товарів на глобальному ринку. У звітній доповіді останньому з'їзду КПК цілий розділ було присвячено тому, як перетворити Китай на країну, в якій панують інновації з акцентом на синергії «проривних фундаментальних досліджень, досягнень прикладної науки спрямовуючого характеру і оригінальних інновацій». Хто ж фінансуватиме те, що дасть результат через 30 років? Держава.

Чи знає історія США подібні моделі? Так. На відміну від міфу про «гаражне» походження технологій величних на сьогодні цифрових гігантів із США, основою для цього став «магічний трикутник». Але не «око масонів», яке зображене на доларових банкнотах. Всесвітня павутина з'явилася завдяки співпраці людей, і не просто студентів в університетських кампусах, а спеціалістів, які належать до трьох зовсім різних груп: 1) військових, 2) університетських вчених, 3) співробітників приватних корпорацій. Ця історія цікава ще й тим, що участь у «трикутнику» брали не просто окремі компанії, які об'єдналися для виконання одного проєкту. Навпаки, під час Другої світової війни і відразу після неї тісно співпрацювали всі групи, і саме за участі держави вони утворили жорсткий трикутник — військово-промислово-науковий комплекс.

Це явище добре відоме і досліджене, але про нього рідко згадують. Воно має назву «модель технологічного трикутника Веннівера Буша». Ця модель з централізованою системою управління технологіями та інноваціями була козирем США 60-х років минулого століття, тому і добре послужила американцям, а тепер лягла в основу моделі економіко-технологічного розвитку КНР.

Однак в Америці це було обмеженим явищем, оскільки стосувалося технічного переоснащення збройних сил на тлі інтеграції військового і цивільного секторів економіки. Для Китаю завдяки політиці «одна країна — дві системи» створення високоцентралізованої системи розвитку інновацій на основі впровадження цифрових систем не тільки у ВПК, але й загалом у виробничому секторі не є проблемою.

Модель Буша активно застосовувалася у США, з часом її вдосконалили до «ринкового витягування», врахувавши зростаючу роль ринків, модель набула характеру «лінійної зі зворотними зв'язками»; перейшла до «інтегрованої» і, нарешті, після 1995 року — до «мережевої». Тепер повторюваний цикл інновацій «від досліджень до комерціалізації» має назву «замкнутий цикл інновацій». Втративши хоча б один сегмент цього ланцюга, країна або навіть цілий регіон втрачає свою здатність до відтворення, до фінансування інноваційного процесу, як це сталося в ЄС після перенесення виробництва і продажів до Азії.

Зараз безнадійно відстала Європа намагається навестати втрачене, увійшовши на марші в альтернативну водневу енергетику і промислове виробництво в рамках «зеленого переходу». Але небезпека програшу китайцям підстерігає європейців не через відсутність технологій чи

стратегії розвитку, а через нездатність утримати під контролем інноваційний цикл у глобальному масштабі. А крім того, у програмі «Зроблено в Китаї 2025» проривними секторами оголошено не лише цифрове управління машинами, аерокосмічну техніку, але й електричне обладнання, новітній залізничний транспорт та енергоефективні автомобілі, що є основою індустріального виробництва і джерелом прибутків для окупності «зеленого переходу» ЄС.

Сила китайського проєкту — в темпах його прискорення і стратегічності. В той час як західні економіки розраховують на 1–3 % річного зростання ВВП, та й то це під питанням через коронакризу, КНР знову очікує повторення десятиріччя 7–10-відсоткового зростання. Однак не лише темпи економічного зростання визначають шанси на перемогу. Споглядаючи на вишикувані ряди китайських партійців на з'їздах комуністичної партії, на возвеличення Сі Цзіньпіна і початок культу особи, ми побачили стару компартійну архаїчність. Утім, схоже, прогледіли щось важливе.

КОНВЕЄР М'ЯКОЇ СИЛИ¹



Про китайську модель поєднання ідеології та економіки

Наш науковий інтерес не вперше фокусується на китайському феномені. Нині спробуємо на прикладі локальної галузі переконати читача в надзвичайно потужному й дивовижно неозорому вмінні китайського керівництва комплексно застосовувати інструменти змістовно різних за своєю природою важелів, які сприяють утриманню права на суверенний розвиток, що на практиці увінчується впевненим економічним зростанням і можливістю держави конкурувати у глобальному світі.

Вочевидь, Україні, зважаючи на китайський досвід, варто переосмислити рішення, що були прийняті ще на зорі незалежності, коли безпрецедентна відкритість внутрішнього інформаційного й культурного простору оберну-

¹ Резнікова Н., Панченко В. Конвеєр м'якої сили. *Український тиждень*. № 4 (688). 27.01.2021. С. 32–35. URL: <https://tyzhden.ua/Culture/251400>

лася втратою інструментарію, покликаною захистити цінності, притаманні українцям як нації. Це зрештою створило передумови для занепаду, а то і зникнення фактично цілих галузей гуманітарної та економічної сфери.

Сучасна політика, засоби масової інформації, кіноіндустрія — неподільні інструменти для забезпечення впливу на суспільну свідомість, а також культурного експансіонізму, коли певна держава ставить за мету заявити про себе у світі за допомогою притаманного тільки їй гуманітарного надбання.

Мрія на продаж

Країни застосовують культурний протекціонізм як своєрідний щит від корозії національних рис і водночас вдаються до зустрічного експансіонізму, бо інакше втрачають баланс, після чого годі й говорити про змогу посісти гідне місце серед інших народів. Джозеф Най у 1990 році запропонував розглядати культуру й ідеологію як м'яку силу на противагу жорсткій силі. Він сформулював концепцію, згідно з якою традиційну структуру різних сил впливу (зокрема, військового або економічного примусу) в умовах глобалізації доповнює підсилений культурний складник. Як наслідок, нації, що ставлять за мету розвиток, розуміють значення культури у світовому змаганні, а тому підсилюють свій вплив, використовуючи культурну взаємодію. Існування в умовах глобального світу не може вичерпуватися лише протистоянням культурній експансії ні безпосередньо засобами культури, ні економічними й політичними засобами. Сучасна епоха потребує такого регулювання процесу взаємопроникнення культур і засобів просування культурних продуктів, яке вбирає в себе зазначені взаємодоповнювальні й наявні в

нерозривному зв'язку інструменти: культурний протекціонізм і культурний експансіонізм.

Західні країни успішно застосовували культурну експансію, базовану на американській мрії та на поширенні демократії на територіях колишніх країн і республік соціалістичного табору європейського континенту, оскільки близькість культур до західної полегшила це завдання. Вони також здійснили спробу запропонувати щось схоже на Близькому Сході та в Африці, замінити за допомогою культурних продуктів не тільки східні й загалом незахідні системи цінностей, а на цій основі також намагалися перебудувати інституції та систему управління суспільством й економікою. Це викликало жорсткі конфлікти між такими різними системами цінностей. Водночас і модернізація на основі західних цінностей у багатьох країнах виявилася провальною, тому культурний протекціонізм почали підтримувати не тільки владні кола адресатів модернізації, а й населення. Отже, прагнення захисту власних культурних цінностей посилюється.

У сфері культури фактично застосовують економічний принцип Гамільтона — Ліста «вирощування молодих галузей», коли держава встановлює обмеження на надходження іноземного продукту для розвитку на основі власного уявлення про культурні цінності свого продукту. А вже потім він стає інструментом для зміцнення власної позиції щодо управління суспільним життям, для чого відтворюються найефективніші для цих країн інституції та законодавство.

Є позитивний культурний протекціонізм, який не відкидає абсолютно всі елементи чужої культури, а поєднує елементи власної культурної спадщини та

запозичення з чужої, а як протилежність йому — пасивний культурний протекціонізм, що відмовляється від взаємодії з іншими країнами й підживлює радикальний культурний націоналізм, який негативно впливає на глобальний світ і взаємодію країн у ньому.

Водночас, на культуру потужно впливає економічне становище. Дедалі більше стираються культурні відмінності між різними регіонами та країнами завдяки впливу не урядів, а транснаціональних корпорацій. Ці зміни дають більше можливостей для просування необмеженої торгівлі у формі зон вільної торгівлі, яка має на меті зниження тарифних і нетарифних бар'єрів. Адже сприйняття громадянами формальних умов для торгівлі відбувається під впливом засобів масової інформації, і значна частка у цьому впливі належить кінопродукції, яка пропагує відчуття особистої свободи. Особиста свобода надзвичайно приваблива і для народів посттоталітарних країн (незалежно від того, чи походять вони із соціалістичного табору, чи із азійської національної традиції авторитарного управління) — у такому разі вона поєднується зі схожою риторикою глобальної економічної свободи (риторика схожа, але ідея відмінна). А економічна свобода, реалізована за принципом *Laissez-faire* (невтручання), натомість за впливом часто стає протилежністю реальній економічній свободі, оскільки позбавляє країни, що розвиваються, інструментів розвитку. Американська культура за допомогою фільмів і шоу уніфікувала споживчі потреби щодо бажання мати одяг, автомобілі, електронні пристрої, їжу. Ці потреби усереднюються у всьому світі, створюючи глобальне тло для глобального виробництва. Цим користуються не

тільки транснаціональні корпорації, а і країни-адресати культурно-економічної експансії. Яскравим прикладом є Китай, Корея і Японія, які змогли використати власний ринок для створення конкурентоспроможних не тільки на власному, а й на американському ринку продуктів. Не лише автомобілі, а й таке суто японське явище, як аніме, за рахунок уніфікації культур стає привабливим і такими, що його купують у всьому світі.

Щоб товари й послуги сприйняли всі народи з різними культурними традиціями, насамперед слід нав'язувати власні стереотипи і створити масову культуру (як третя культура після перших «високої» та народної), яку можуть зрозуміти всі народи й усі верстви населення. Це виражається у примітивізації культурного продукту, що вже відбулася. Масова культура перемогла, але інструмент для перемоги — примітивізація — спершу спрацьовує добре, а потім грає злий жарт із країнами-виробниками цього продукту, бо примітивізація мислення громадян негативно впливає на розвиток економіки й суспільства.

Зрештою, парасолькою над усіма культурними продуктами має бути мрія. Наприклад, американська мрія — це уявлення про країну, де для кожної людини життя має бути кращим, багатшим, повнішим, де в кожного будуть можливості, що відповідали би його здібностям. Мрія протиставляє себе колективістській культурі та ідеологічним засадам противників. Водночас індивідуалістські прагнення поєднуються з суспільними інститутами, які забезпечують загальне благо. Тому ці уявлення про ідеали мають також цілком економічні постулати: віра в те, що всі країни можуть повторити американський досвід розвитку; віра у свободу приватного підприємництва як

абсолют; підтримка відкритого доступу для торгівлі та інвестицій; прийняття державного втручання в економіку з метою захисту приватного підприємництва на глобальному рівні через економіку й культурний обмін.

Можна було би говорити про непоєднане поєднання в Америці крайнього індивідуалізму, який яскраво проілюструвала Айн Ренд, з одного боку, і сімейних цінностей та уявлення про єдину націю незалежно від расових і соціальних відмінностей, з іншого. І хоча американська історія, зокрема й торішня, має чимало протилежних прикладів, треба визнати, що вже 100 років їхня мрія живе в засобах інформаційної та культурної політики і просувається у глобальний світ.

Найважливіше мистецтво

У Китай американську мрію експортував Голлівуд у 1990-х роках, коли китайський середній клас починав ставати на ноги. На цьому етапі китайське керівництво вирішило, що можна привчати китайського громадянина до американської концепції селф-мейд. Це означає, що причиною потужного старту американського кіно в Китаї стало свідоме рішення місцевої влади щодо проникнення американської культури. Для китайської влади отой селф-мейд у кіноупаковці був потрібен і з суто економічних причин на початку розвитку в щойно відкритих для Заходу провінціях, де спостерігалися фантастичні темпи економічного зростання (з 1980 до 2010 року середньорічні показники з ВВП сягали в середньому 10 %, маючи піки від 11 % до 15 %. А з 2011 до 2019 року середнє зростання ВВП становило 6,9 %).

На початку реформ китайське керівництво переймалося, зокрема, й тим, як поставити кіноіндустрію

на службу китайському національному інтересу, оскільки американська продукція могла, крім позитивних комерційних результатів, завдавати шкоди культурі одержувача. Продукція Голлівуду, з одного боку, суперечить ідеології та культурі Китаю як країни з соціалістичною ідеологією. А з іншого — ліберальна американська ідеологія лягла в основу політики передусім економічних реформ Китаю.

То в яких умовах розпочалася нова ера нового китайського кіно?

До початку «культурної революції» було знято 1200 художніх і 8000 документальних фільмів, але вже в період «революції» кіно зазнало серйозних обмежень, і лише після 1972 року кіновиробництво відродилося, хоча й під суворим контролем. На початку 1990-х China Film Corporation іще залишалася структурою, яка вирішувала, скільки фільмів і де потрібно демонструвати. Але вже в 1993-му уряд припинив монополію держави на розповсюдження китайського кіно, а в 1995-му дозволив самостійний прокат тим інвесторам, які здійснили 70 % виробничих витрат на кіно. У 1998 році приватним компаніям було надано однакові права з державними студіями. Наприклад, корпорація Film Group щороку виробляла понад 30 % кінофільмів країни й займала 40 % загального внутрішнього ринку. Китайські фільми кинули виклик іноземним уже не через протекціонізм, а через якість і конкурентоздатність.

Зі стрімким зростанням касових зборів кількість кінотеатрів також почала швидко збільшуватися. До 2010 року нові кінотеатри відкривали по одному щодня, за рік — від 4,2 кінотеатра на день у 2010 році до 8,3 кінотеатра на день у 2011-му й аж до 10,5 у 2012 році. Відтоді китайські

фільми також стали першими на внутрішньому ринку як найкасовіші. З 2001 до 2010 року частка китайського кіно зросла з 33% до 60%, а у 2015 році збори від китайських фільмів уперше перевершили збори від американських і панування Голлівуду завершилося. Китайський ринок кіно нині є одним із найбільших після США, а у 2020 році Китай випередив увесь північно-американський ринок. Уперше китайська воєнно-історична драма «Вісім сотень» (касові збори становлять \$ 425,6 млн) випредила найкасовіший фільм світу: американський бойовик «Погані хлопці назавжди», до того ж китайська картина зібрала вдвічі більше коштів у зарубіжному прокаті. Також лише один цей фільм забрав чверть ринку світових фільмів.

Китайське керівництво досягає успіху в кінопрокаті й кіновиробництві завдяки балансу протекціоністської політики та політики відкритості, влада регулює проникнення голлівудських фільмів на внутрішній ринок для захисту національних інтересів і у сфері економіки, й у сфері культури. Протекціонізм у процесі економічної глобалізації перетворився з торгової політики, базованої на введенні тарифних обмежень, а пізніше — інструмента нетарифного захисту, на складний комплексний засіб із державним механізмом підвищення національної економічної конкурентоспроможності.

Квоти й копродукція

Китай застосовує дві політики. По-перше, застосовує імпортні квоти й розподіл прибутку. Обмежує вихід іноземних фільмів на внутрішній ринок, надає певну кількість іноземних фільмів на рік із застосуванням «системи розподілу прибутку». Є заборона на прокат фільмів, якщо не встановлено розподіл прибутку.

Політика квот має дві форми: квоти розподілу доходу і квота фіксованого збору. Наявність великої кількості голлівудських фільмів на початку блокувала створення фільмів місцевими виробниками. Це суперечило тому, що Китай став країною з найвищим у світі економічним зростанням, найбільшим розвитком кінотеатрів. Тому політика квот на імпорту стосується передусім розподілу доходів. Зокрема, з 2012 року було дозволено 34 імпортні фільми на рік за умови, що як мінімум 14 фільмів виготовлено у форматі 3D або IMAX. До того ж встановлено відрахування 25 % доходу виробникам китайських фільмів. Інший вид імпорту кіно передбачає фіксовану плату за входження на ринок, а кількість фільмів обмежується 20–40 стрічками на рік. Плата має на меті залишити максимальний обсяг прибутку від прокату в Китаї. Друга політика — це спільне з американцями виробництво, яке дає змогу уникнути імпортних квот. Але й від нього вимагають дотримання певних правил. Зокрема, третина учасників акторського складу має бути китайськими акторами. До того ж регулюється залучення інвесторів для організації прокату і створення фільмів: потрібно залучати додатково двох або більше сторонніх інвесторів, одним із яких повинна бути китайська компанія. Щоб уважати фільм спільним виробництвом, він має містити принаймні одну сцену, зняту в Китаї, як мінімум один китайський актор має отримати принаймні третину від інвестицій китайських компаній, а також фільм повинен позитивно змальовувати Китай. Цей процес організовано через China Film Coproduction, через яку продають 43 % квитків.

Це державна компанія, яку, як і будь-яку іншу компанію з виробництва фільмів, контролює Агентство з

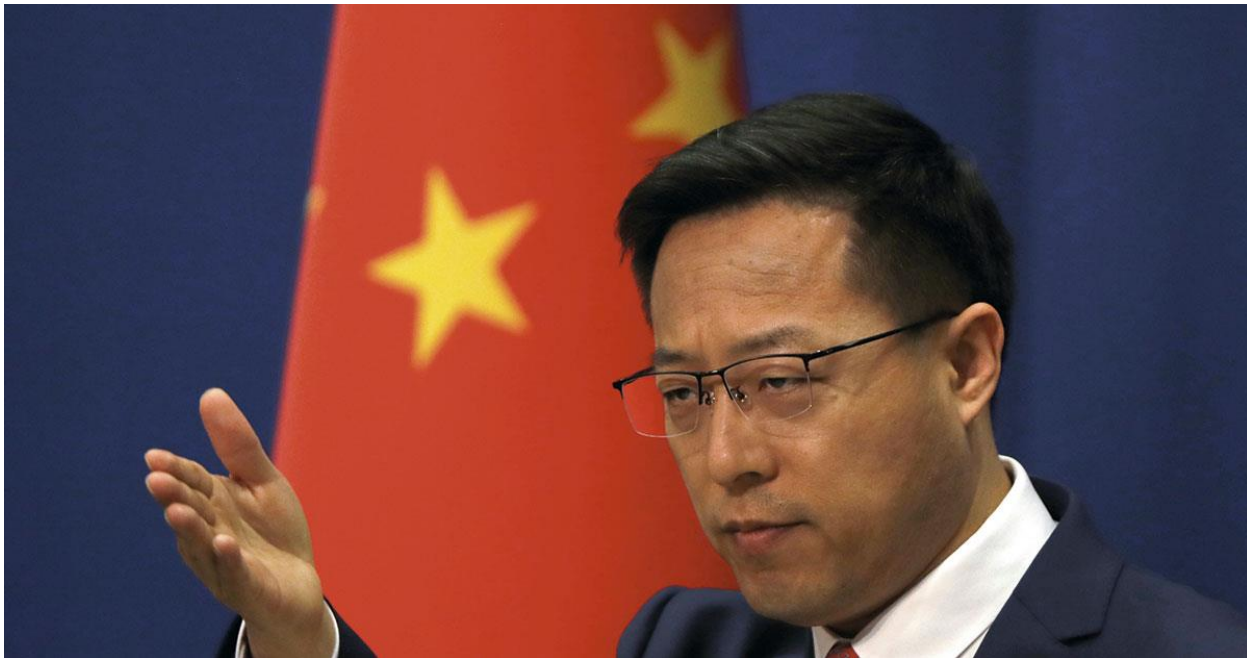
кінопродукції Китаю. І Голлівуд приймає такі умови, бо йому економічно вигідно співпрацювати з Піднебесною. Наприклад, у 2009 році дохід від «Аватару» в Китаї становив \$ 202 млн, натомість у Франції та Японії — \$ 174 млн і \$ 170 млн — у всіх інших країнах. Іншим видом культурного протекціонізму в Китаї є цензура іноземних фільмів, особливо голлівудських. Ці обмеження стосуються недопустимих до перегляду сцен та інших аспектів. Наприклад, заборонено фільми, які вважаються антикомуністичними, антирадянськими, а також ті, які, як вважають китайські цензори, поширюють імперіалізм (зокрема, расизм) і феодалізм, мають порнографічний вміст або, як вважається, порушують будь-який із законів Китаю чи державну політику країни. Тому панування Голлівуду в Китаї можна вважати повністю контрольованим, заборону може спровокувати будь-що.

Китайська політика обмежень спрямована на протидію ерозії китайських цінностей та ідеології. Також вона передбачає захист внутрішнього ринку й вітчизняного кіновиробництва та кінопрокату. У 2019 році в країні було знято 1037 фільмів, із яких 850 — повнометражні ігрові. До того ж Китай намагається стати володарем світу не тільки з виробництва автомобілів, рухомого складу залізниць, напівпровідників, штучного інтелекту, блокчейн-банкінгу. Китай домінуватиме в найближчому майбутньому: поки США і Канада рахуватимуть утрати від коронакризи, продаж білетів у Китаї обігнав усю Північну Америку (\$ 1,98 млрд проти \$ 1,93 млрд).

У світі є зразки будь-чого. Є китайський досвід в окремо взятій зазначеній галузі. Є український досвід вивезення лісу-кругляка або неможливості відстояти проєкт закону про локалізацію виробництва, зорієнто-

ваного передусім на український економічний інтерес. На сайті Держкіно за 2019–2020 роки налічується півтора десятка ігрових повнометражних фільмів власне українського або спільного виробництва. Фільм «Чорний ворон» із бюджетом \$ 800 тис. у прокаті заробив \$ 163,7 тис., найкасовішим виявилося «Скажене весілля 2» із доходом \$1,6 млн і бюджетом у \$600 тис. Факти говорять самі за себе. Але це — підсумок. Він найкрасномовніше свідчить про занепад наймасовішого й найефективнішого засобу впливу на процес формування світоглядних пріоритетів українців. Причини відомі, й найочевидніша з них криється у свідомому відстороненні держави від основоположних принципів захисту національних інтересів.

НА ПЕРЕХРЕСТІ АМБІЦІЙ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ: ЯК ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КНР ПОРОДИЛА «ДИПЛОМАТІЮ ВОЇНІВ-ВОВКІВ»¹



Як економічна політика КНР породила «диplomатію воїнів-вовків»

У 1990 році Едвард Люттвак у статті «Від геополітики до геоекономіки: логіка конфлікту, граматика торгівлі» стверджував, що із закінченням холодної війни чинник військової сили поступається суперництву в економічній сфері. Це означає, що в геополітичних стратегіях держав зростає геоекономічна, комерційна складова: обмеження імпорту, субсидування експорту, фінансування технологічних проєктів, підтримка освіти, розвиток інфраструктури. Інакше кажучи, відомий військовий експерт Люттвак

¹ Панченко В., Резнікова Н. На перехресті амбіцій та можливостей Як економічна політика КНР породила «диplomатію воїнів-вовків». *Український тиждень*. 22.10.2021–28.10.2021. № 42 (725). С. 20–25. URL: <https://tyzhden.ua/World/253421>

виправдовував тодішню протекціоністську політику, надаючи їй статусу реалізатора геоекономічної потужності. У 1993 році вийшла ще одна його праця «Американська мрія під загрозою: як завадити Сполученим Штатам стати країною третього світу і як виграти геоекономічну боротьбу для промислової переваги» («The endangered American dream: how to stop the United States from becoming a Third World country and how to win the geo-economic struggle for industrial supremacy», 1994). Назва книжки відбиває тодішні побоювання США, але не щодо СРСР, який уже було переможено, а щодо зростання Японії в 1980-х роках. Кінцева мета геоекономіки, хоч би яким дивним це здавалося, полягала в максимізації повноцінної зайнятості. Бо зайнятість залежала від промислової переваги, яка водночас спиралася на потужну технологічну першість. Для цього США потребували більше внутрішнього капіталу для приватних і державних інвестицій, а також стимулювання наукових досліджень та освіти. Якщо екстраполювати висновки Люттвака на сьогодення, то зазначені акценти на інноваціях, освіті, економічному лідерстві у промисловості та максимальній зайнятості — це ключові тези політики за версією нинішнього американського президента і провідних європейських політиків. Тільки тепер противником визначили не Японію, а КНР.

США та їхні союзники постають перед викликами з боку Китаю: залежність від ланцюжка поставок, економічна конкурентоспроможність, спонсорований державою капіталізм, викиди парникових газів, крадіжка інтелектуальної власності, інвестиції в «Один пояс — один шлях», посилення збройних сил, нова космічна гонка. І «дипломатія воїнів-вовків».

Час вовків

«Дипломатія воїнів-вовків» (названа на честь патріотичного китайського екшену в стилі Рембо) — це новий термін для визначення зовнішньої політики КНР у постковідний час, хоча однозначного визначення немає. Експерти в галузі засобів масової інформації та вчені зазвичай розглядають таку форму дипломатії як стиль риторики, характерними ознаками якої є переконливість, агресивність, войовничість і навіть завдання образ. Офіційні особи КНР відкидають цей термін, а одне з провідних китайських ЗМІ Global Times стверджує, що Пекін, який вдається до «виваженої, але потужної контратаки тільки в разі нападу», більше схожий на «панду кунг-фу», а «дипломатія воїнів-вовків — це більше риса США».

Найчастіше китайські дипломати насправді діють реактивно й узгоджено щодо нового міжнародного контексту. Мейнстрімні світові засоби масової інформації часто створюють вирвані із загальної тенденції конотації щодо Китаю, згідно з якими тільки поведінка останнього є проблемною й агресивною. Але реальність, як правило, відрізняється від того, як її змальовують: КНР і нападає, й захищається.

Дипломатія Сі Цзіньпіна відрізняється від практики попередника: ідеться вже не про управління відносинами з іншими великими державами в умовах взаємозалежності, а про дипломатію, що відповідає статусу КНР як найбільшої держави у світі. Двоє найпомітніших дипломатів «воїнів-вовків», Хуа Чуніін і Чжао Ліцзяні з Міністерства закордонних справ, агресивно реагують на будь-яку зовнішню критику Китаю в соціальних мережах. Наприклад, прем'єр-міністр Австралії зажадав вибачень від уряду КНР

після того, як Чжао опублікував комп'ютерний колаж австралійського солдата, який тримає закривавленого ножа біля горла афганської дитини (йшлося про засудження порушення австралійцями прав людини в Афганістані). А на одному із засідань ООН, коли промовець засуджував політику Китаю в Сінцзяні, члени делегації протестували й намагалися перервати виступ — поведінка, яка раніше була неприпустимою для китайських дипломатів, бо її вважали порушенням дипломатичного етикету. Професійні дипломати останнім часом демонструють «бойовий дух» у міжнародному дискурсі. Наприклад, посол КНР у Великій Британії Лю Сяомін 2019 року опублікував статтю в People's Daily, у якій детально описав власні зусилля з активного просування образу Китаю: з початку своєї каденції він виголосив понад 600 промов у країні перебування, написав більш ніж 80 статей у британській пресі й дав понад 30 інтерв'ю провідним теле- та радіостанціям. «Ми маємо переконливо розповідати історію Китаю, історію китайського народу, а також допомагати міжнародній спільноті правильно сприймати соціалізм з китайськими особливостями; нам слід наважитись висловитися, правильно висловитися, до того ж зробити це першими. Нехай міжнародне співтовариство почує нас, зрозуміє й повірить. Нехай світ побачить Китай реальнішим і всеосяжнішим».

Згідно з офіційним документом «Мирний розвиток Китаю 2011», основні інтереси країни містять: 1) державний суверенітет; 2) національну безпеку; 3) територіальну цілісність; 4) національне возз'єднання; 5) політичну систему Китаю, визначену Конституцією, та загальну соціальну стабільність; 6) основні гарантії забезпечення сталого економічного й соціального розвитку.

У 2014 році Сі Цзіньпін заявив, що «ми ніколи не відмовимося від наших законних прав та інтересів і не дозволимо підірвати основні інтереси Китаю». Він підкреслив, що відстоювання інтересів має «практичний результат» і передбачає дух «сміливості боротися». Піднебесна може й має йти на поступки щодо формування «спільноти взаємного майбутнього», але мислення з погляду «усвідомлення кінцевого результату» означає, що немає місця для компромісу з питань, які вважаються ключовими національними інтересами.

Європа, Азійсько-Тихоокеанський регіон і світ, що розвивається, мають значно менше стимулів для протистояння КНР, ніж США. Нинішній Китай сформував чотири основні реальності: 1) свою важливість як найбільшого у світі ринку для багатьох товарів і послуг; 2) найбільший у світі постачальник, на частку якого припадає майже 25% світового промислового виробництва; 3) конкурент, особливо у сфері передових технологій, і глобальний інвестор; 4) потужний військовий і геополітичний суперник.

Різні країни й регіони оцінюють ці чотири аспекти по-різному, тому їх дедалі складніше узгодити. Швидке просування КНР зазначеними чотирма напрямками створило передумови його становлення як наддержави. Раніше в цих сферах однозначно домінували США. Нині ж Штатам дедалі важче відповідати на багатовимірний виклик, оскільки дії в одному напрямі часто несприятливо впливають на перспективи опанування ситуацією в інших.

Важливий ринок

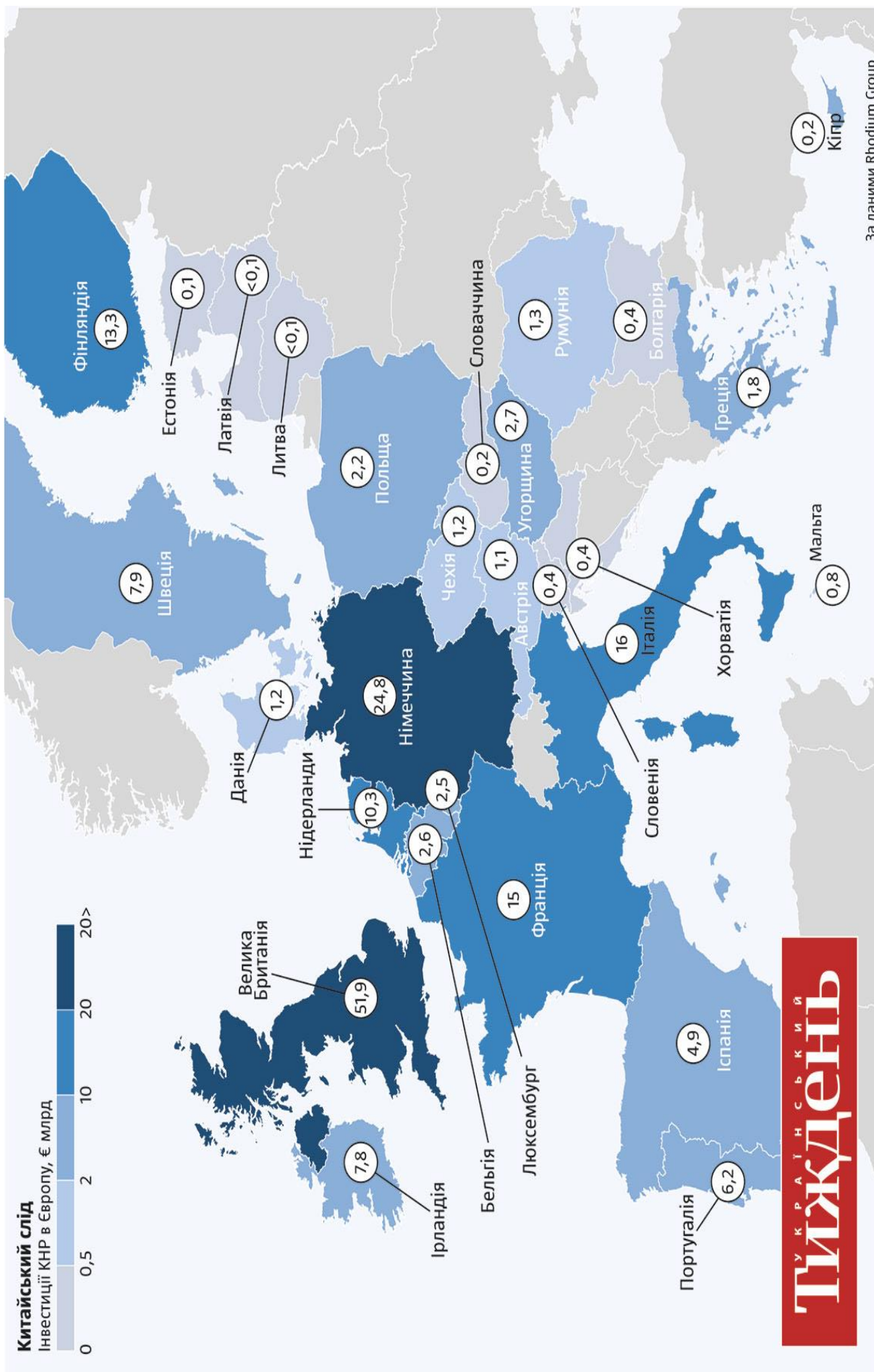
Інтереси транснаціональних компаній США й національні інтереси США розійшлися тоді, коли Китай вступив до Світової організації торгівлі у 2001 році. Підйом КНР хоч і послабив США, але дав величезний поштовх для розвитку багатьох найвпливовіших американських компа-

ній. У Starbucks — понад 4000 магазинів у Піднебесній, у McDonald's — 2200 ресторанів, 400 готелів Marriott і 430 магазинів Walmart. Виторг Apple у Китаї перевищує \$ 40 млрд, Intel — понад \$ 20 млрд, а Nike — більш ніж \$ 6 млрд. Китай — найбільший неамериканський ринок для Голлівуду. Ці підприємства зі зрозумілих причин не хочуть підривати своїх позицій в країні.

Американські компанії у сфері фінансових сервісів, охорони здоров'я, професійних послуг, ЗМІ, розваг, подорожей, сільського господарства, енергетики, страхування й освіти не вважають Піднебесну конкурентом (принаймні поки що). Вони бачать лише ринкову можливість, якою не можна не скористатися. Тільки три сектори — виробництво, інформаційні технології й аерокосмос / оборонна промисловість — вважають Китай головним конкурентом. Хоча це критичні (й політично важливі) галузі, однак вони становлять невелику частку економіки США.

Американським політикам слід вирішити: наскільки США мають обмежувати доступ КНР до стратегічних ринків і технологій, як-от мережі 5G, передове програмне забезпечення, напівпровідники, а також інновації в галузі альтернативної енергетики, навіть якщо такі дії завдають шкоди іншим компаніям США, що працюють у Китаї.

Китай став потужним споживчим ринком: попри Японію та Південну Корею з величезними глобальними ланцюгами доданої вартості (ГЛДВ) в автомобільній промисловості, КНР є автомобільним ринком номер один у світі, він уже в півтора раза перевищує розмір ринку США і має вищий потенціал зростання. Очікується, що зміна парадигми у сфері електромобілебудівництва стане потужним драйвером зростання. Така перспектива у країнах Азії вселяє певний оптимізм щодо майбутнього двох суперників: ринки можуть розподілитися, але не повністю.



Піднебесна перевершила США як найбільшого торгового партнера Європи; нині це важливий ринок для німецького обладнання, французьких та італійських предметів розкоші. Велика Британія надає фінансові послуги в Гонконгу, на які незначно вплинули нові закони щодо безпеки, запроваджені КНР у червні 2020 року. І немає жодного секрету, що Туманний Альбіон бачить ще більші можливості для фінансових послуг у самому Китаї. На відміну від США, глобальний імпорт й експорт Західної Європи приблизно збалансований, тому Європа не постає перед тиском дефіциту торгового балансу, яким переймається американський уряд.

Технологічний експорт у межах «цифрового шовкового шляху» і значне поширення супутникової мережі Beidou є важливими компонентами цифрового лідерства КНР. Тенденція, що формується, спрямована на посилення домінування Пекіну в політичній, економічній, технологічній і стратегічній екосистемах Індо-Тихоокеанського регіону. Коли китайські технології, як-от оптоволоконні кабелі й мережі 5G, стають ключовим компонентом ініціативи «Один пояс — один шлях», фактична залежність держав, що приймають, від компаній-розробників з КНР зростає в геометричній прогресії. Це не тільки означає не вигідне становище США та їхніх компаній, союзників і партнерів, а також посилює здатність Піднебесної застосовувати й закріплювати наявні переваги, встановлюючи стандарти для технологій наступного покоління.

Ключовий постачальник

Згідно з даними Міністерства економіки, торгівлі і промисловості Японії (METI), Китай у 2019 році контролював понад 50 % частки світового ринку 459 товарів із 6553 товарів за шестизначною класифікацією торгової

статистики Гармонізованої системи. Нагадаємо, мета проєкту «Made in China 2025» — змінити сприйняття Китаю як дешевого виробника на виробника високого класу. «Made in China 2025» — лише невелика частка ширшого плану з розвитку інноваційних технологій і мереж як частини всеосяжного порядку денного. Нарощуючи технологічний потенціал країни, КНР знизить технологічну залежність від інших країн, що дасть змогу позиціонувати себе як глобальне джерело доданої вартості. Наприклад, для Японії із 4178 товарів, імпортованих із Китаю, кількість продуктів «Made in China 2025», частка ринку яких перевищує 50 %, досягла 1438. Крім електроніки загалом, ще більше від КНР залежить торгівля рибою, овочами й хімічними товарами. А тому для Азії було б складно й дорого диверсифікувати ресурси та збільшити запаси в обхід Китаю. Уже до 2017 року чимало азійських країн перемістили свої центри постачань зі США до Китаю, а ланцюжки постачань між Південною Кореєю і КНР мають високий рівень інтеграції.

За оцінками METI, китайський ринок електронної комерції є найбільшим у світі: обсяг торгівлі за моделлю «бізнес — споживачу» (B2C) у 2019 році становив \$1,9 трлн, що втричі перевищує розмір ринку США. Очікується, що у 2023 році обсяг електронної торгівлі Китаю сягне \$4,1 трлн. На електронну торгівлю припадає 36,6 % усієї торгівлі всередині КНР і очікується, що вона досягне 63,9 %. Найбільше від такого зростання ринку виграла Японія, яка займає 20,8 % ринку, за нею йдуть США з часткою у 16,0 % і провідні країни ЄС із 16,1 %. А ось в електронній комерції КНР більше імпортує, ніж експортує, до того ж торгівля за моделлю «бізнес для бізнесу» (B2B) також стрімко набирає обертів. Очікується, що подальший розвиток електронної комерції сприятиме розвитку ГЛСВ.

Багатонаціональні підприємства (БНП) у КНР мають доволі мало варіантів вибору: 1) поділ ГЛДВ між двома конкурентними ринками для стимулювання місцевого виробництва та продажів; 2) зміна мереж розподілу шляхом залучення третіх сторін; 3) переміщення виробництва у треті країни. Поділ ГЛДВ між конкурентними ринками характерний для японських БНП: спочатку вони орієнтувалися на перенесення виробництва за межі Японії з подальшим експортом товарів по всьому світу.

Згідно з дослідженням JETRO у 2020 році, японські БНП, базовані у КНР, купували 67,6 % сировини та проміжних товарів у Китаї, 25,3 % — у Японії, 2,2 % — у країнах АСЕАН і лише 0,5 % — у США. Водночас експортні напрями японських компаній, розміщених у Китаї, спрямовані передусім до Японії (62,4 %), Південної Кореї, Гонконгу, Тайваню (11,6 %), АСЕАН (9,8 %), а до США — лише 5,1 %. Тому «Factory China» вже «відрізала» японські багатонаціональні підприємства у Піднебесній від США.

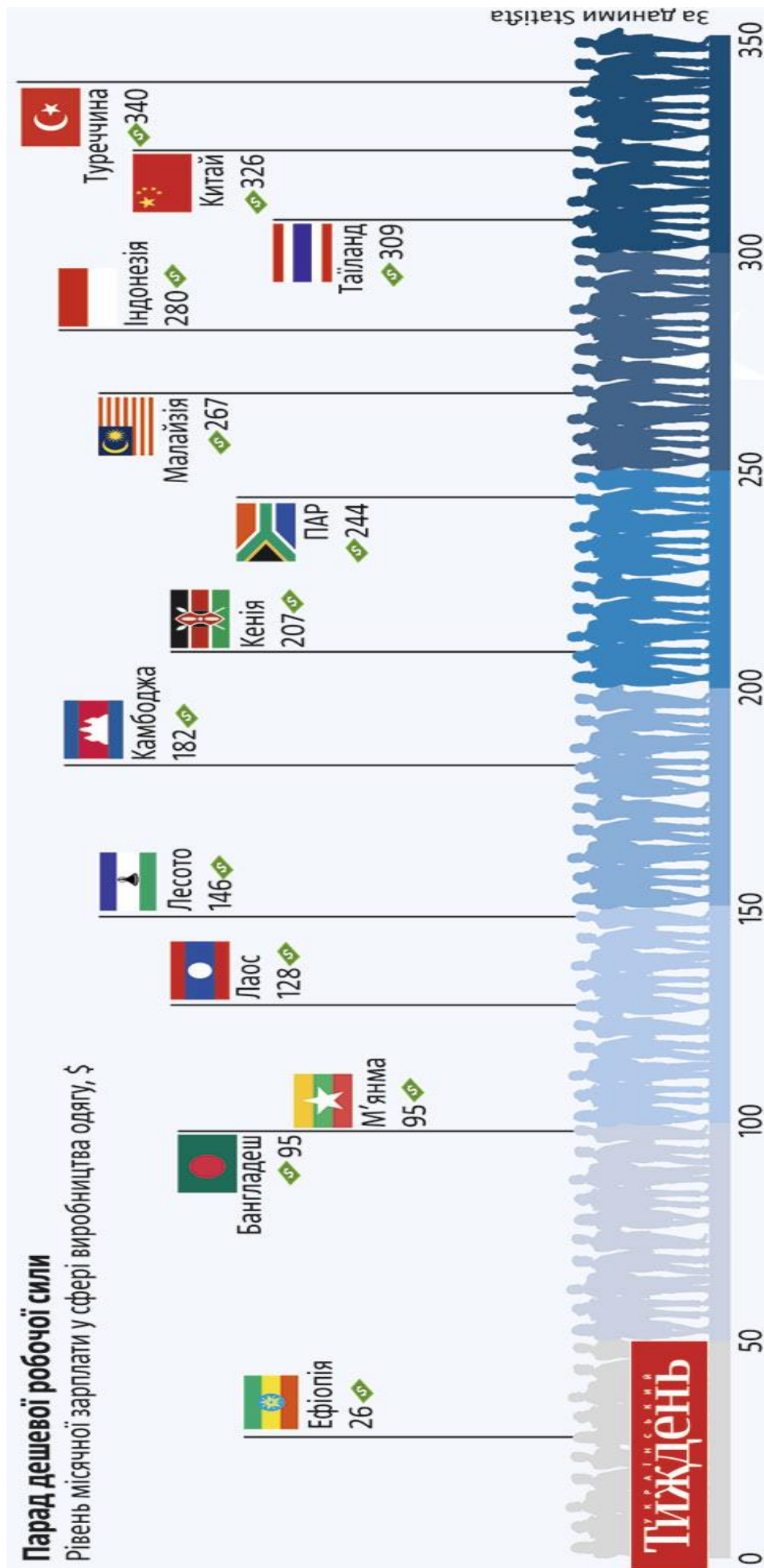
Для порівняння: БНП США й Німеччини були зосереджені на внутрішніх продажах у Китаї, що спочатку стало причиною буму ПІІ (прямих іноземних інвестицій), особливо в автомобільній промисловості. Японія ж нещодавно з'явилася на китайському ринку: історія її прямих іноземних інвестицій в Азію розпочалася з офшорингу, щоб подолати різкий стрибок валютних курсів, але ключовими експортними ринками залишалися західні ринки і власне Японія.

Роль КНР як глобального постачальника останнім часом зазнала випробування на міцність під дією трьох чинників: 1) торгова війна між США і Китаєм; 2) порушення торгівлі, викликане COVID-19; 3) перегляд багатонаціональними підприємствами стану речей у відповідь на зростання витрат

в економіках, що розвиваються, на тлі цифрової трансформації й автоматизації виробництва у себе вдома.

Це тиснуло на глобальні ланцюжки створення вартості, що сформувалися до пандемії. Хоча процес роботизації виробництва розпочався приблизно 2015 року у відповідь на ринкові зміни, тарифне протистояння й «чорний лебідь пандемії» істотно вплинули на ГЛДВ у 2018–2020 роках, заохочуючи автоматизацію виробництва, особливо у США та Японії.

Сполученим Штатам знадобилося занадто багато часу, щоб усвідомити: їхня залежність від дешевої китайської продукції спричинить значний і постійний двосторонній торговельний дефіцит, небезпечну залежність і посилення конкуренції на вищих рівнях ланцюжка створення вартості. Компанії роздрібної торгівлі, електроніки, охорони здоров'я, телекомунікацій, побутової техніки та інших секторів нині щосили намагаються диверсифікувати, а не роз'єднувати власні ланцюжки постачання. Чимало імпортерів США хочуть зменшити залежність від КНР і воліли б знайти альтернативні джерела у США, Мексиці, Індії, В'єтнамі, Філіппінах, Малайзії, Індонезії чи в інших країнах. Але Піднебесна, як і раніше, має значні переваги в логістиці, постачанні, кластерах ланцюжків постачання, ефектові масштабу, навичках і супутніх бізнес-послугах, що спричиняє значну інерцію в пошуку альтернатив. Адміністрація Байдена в межах політики «Постачання Америки» («Supply America» policy) ініціювала перегляд глобальних ланцюжків створення вартості за чотирма стратегічними позиціями: медичне устаткування, напівпровідники, батареї великої ємності для електронних транспортних засобів і рідкоземельні елементи, як-от неодим, диспрозій і церій.



Очікується, що надалі це пошириться на шість інших секторів: оборону, інформаційні технології, практику охорони здоров'я, транспорт, продукти харчування й енергетику.

У Європі вибір між стратегіями решорингу (повернення виробництва в європейські країни) або диверсифікації в Південно-Східній Азії залежить від галузі. Згідно зі звітом ЮНКТАД про світові інвестиції за 2020 рік, переорієнтацію на Європу буде адаптовано для високотехнологічних компаній з глибоко інтегрованим глобальним ланцюжком постачання та вимогами автоматизації виробництва. Згідно з проєктом Europe Reshoring Monitor, з 2014-го до 2018 року 76 фірм уже повернулися в Європу із КНР і приблизно чверть із них через повну автоматизацію виробництва. Згідно з дослідженням VoxEU, пандемія, імовірно, спровокує падіння на 35 % у ГЛДВ і пришвидшить упровадження роботів у виробництво на понад 70 %. До того ж цій тенденції сприяє те, що вартість роботів значно знизилася після світової кризи 2008–2009 років. Для складних мереж ГЛДВ дані свідчать про різкі зміни, що виявляються у зникненні міжрегіональних зав'язків між США й Німеччиною, а також США та Японією.

У деяких стратегічних секторах урядові ініціативи є основною рушійною силою для перегляду умов співіснування. Це особливо правильно щодо виробництва акумуляторів для електромобілів і фармацевтичної промисловості в Європі. Пандемія стала тривожним сигналом для ЄС і започаткувала перенесення фармацевтичного виробництва «ближче до дому». Аналогічний крок можна помітити в американській промисловості з виробництва

напівпровідників. China-Plus-One — це не що інше, як філософія бізнесу, спрямована не тільки на інвестування у КНР, а й на поширення та диверсифікацію бізнесу в деяких інших країнах Азії. Середня заробітна плата китайських робітників зросла втричі за останні кілька десятиліть. Це змушує виробників рухатися за межі Китаю, де зарплата досі дуже низька. КНР дедалі більше використовує стратегію «Китай плюс один» для заохочення використання власних ресурсів для отримання переваг від нижчої заробітної плати в Південно-Східній Азії. В'єтнам, Камбоджа, Бангладеш мають вигоду з перших днів торгового конфлікту між Вашингтоном і Пекіном. Адже деякі китайські бізнес-групи намагаються диверсифікувати і свої продукти, і доступ до ринків, знаходячи нове місце для бізнесу в Азії, де вони можуть отримати абсолютні переваги низькооплачуваної робочої сили разом із використанням китайських ресурсів. Адаптуючись до цієї моделі, будь-яка зі сторін може знизити експлуатаційні витрати, а також розширити можливості доступу до нових ринків. Цю тенденцію визначає багато чинників, але основною причиною є вища вартість робочої сили у КНР, особливо у прибережних регіонах, які впродовж тривалого часу обслуговували обробну промисловість. До того ж змінюється демографічна структура країни, на яку істотно вплинула «політика однієї дитини»: пропозиція робочої сили внаслідок старіння населення зменшується, а тому зростання заробітної плати неминуче. Інші ключові міркування стосуються логістичної підтримки, простоти ведення бізнесу, підписання угод про вільну торгівлю тощо. Країни, які найчастіше здобувають перевагу як альтернатива Піднебесній щодо «країни призначення виробництва», — це В'єтнам або Бангладеш (див. «Парад

дешевої робочої сили»). Уряд В'єтнаму прагне привернути увагу транснаціональних брендів одягу й будинків моди, використовуючи свою близькість до глобальних ланцюжків постачання. У В'єтнамі понад 6000 виробників у легкій промисловості (середня місячна зарплата коливається в межах \$ 122–176), а в Бангладеш — 4560 виробників (середня місячна зарплата в межах \$ 68–100).

Бангладеш уже має вигоду від укладання нових торговельних угод з КНР, які знижують тарифи на 98 % товарів, що імпортуються з Китаю. Це позитивно вплине на відкриття спільних підприємств китайської переробної промисловості в Бангладеш. Водночас остання випереджає В'єтнам у питаннях розвитку зеленої промисловості й логістичної підтримки, проте В'єтнам лідирує в диверсифікації ринків і легшому доступу до сировини.

Індійський субконтинент був серед чотирьох основних варіантів переїзду або диверсифікації у 2019–2020 роках для американських компаній поряд з Південно-Східною Азією, США та Мексикою. Європейські компанії, схоже, з меншим ентузіазмом розглядають Індію як варіант у межах стратегії «Китай плюс один». Згідно з опитуванням ділової довіри, яке здійснила Європейська торгова палата у КНР 2020 року, серед 11 % респондентів, що розглядають можливість переміщення своїх інвестицій із Китаю, Південна Азія посіла десяте місце (11 %), тоді як майже половина обрала або європейські країни (26 %), або Південно-Східну Азію (23 %).

Конкурент і глобальний інвестор

У КНР працюють компанії світового рівня в галузі комп'ютерного обладнання, інтернет-послуг, телекомунікацій, акумуляторів, сонячних панелей, металургії, робото-

техніки, швидкісних залізниць, автономних транспортних засобів, платіжних систем і в багатьох інших сферах, пов'язаних з високими технологіями.

Які заходи має вжити уряд США для підвищення конкурентоспроможності у стратегічних галузях промисловості з огляду на безліч китайських проєктів і компаній, які підтримує держава? Випадково або зі стратегічних міркувань КНР безпосередньо конкурує з ключовими галузями промисловості Сполучених Штатів, а не з основними європейськими (принаймні нині). Ба більше, коли йдеться про цифрові технології, Європа істотно залежить від Вашингтона, і багато хто в Брюсселі вважає США більшою загрозою, ніж Китай. У багатьох цифрових сферах Європа справді вітає альтернативу постачальникам із США, особливо коли Вашингтон та Брюссель ведуть складні переговори щодо антимонопольного законодавства, оподаткування, транскордонних потоків даних і конфіденційності.

У березні 2019 року Європейська комісія опублікувала «Стратегічний прогноз», у якому називає КНР «системним суперником» і «стратегічним конкурентом». «Китай одночасно є в різних сферах політики партнером щодо співпраці, з яким ЄС тісно координує свої цілі, партнером на переговорах, з яким ЄС повинен знайти баланс інтересів, економічним конкурентом у прагненні до технологічного лідерства й системним суперником, який просуває альтернативні моделі управління», — йдеться у прогнозі. Таке формулювання незвично сміливе для ЄС і відбиває занепокоєння інститутів Євросоюзу та кількох країн-членів, у яких дедалі відчутніша присутність Китаю викликає напругу.

З 2016 року закордонна інвестиційна активність КНР знижується щороку через внутрішні обмеження на вплив капіталу й жорсткіший контроль китайських інвестицій за кордоном. Інвестиції в Північну Америку та Європу неухильно зростали з \$ 2,1 млрд у 2005 році до пікового значення \$ 119,1 млрд у 2017-му, а потім різко знизилися впродовж наступних років. У 2019 році китайські ПІІ в Північну Америку та Європу становили лише \$ 32,8 млрд — найнижчий показник з 2013-го. Найбільше скорочення стосувалося Сполучених Штатів. Досягнувши максимуму у \$ 53 млрд, китайські ПІІ у США впали на 94 % до восьмирічного мінімуму в \$ 3,2 млрд у 2019 році. Це падіння частково викликане напруженими відносинами між Вашингтоном і Пекіном, що спричинило посилення контролю китайських ПІІ з боку американців.

Зниження ПІІ Китаю в Європу та США у 2017–2018 роках здебільшого пояснюють запровадженням урядом Піднебесної контролю впливу приватного капіталу. Крім зменшення прямих іноземних інвестицій, відбулося також значне відчуження активів, що оцінюється у \$ 5 млрд. Це стосувалося великих приватних компаній, зокрема HNA і Dalian Wanda, які інвестували значні кошти в європейські країни, але вимушені були продати частину своїх активів. Проте Європа й далі отримує більшу частку ПІІ від державних підприємств Китаю, які становили майже 63 % від загального обсягу ПІІ з 2008-го до 2018 року. На відміну від приватних фірм (які, наприклад, становили більшу частку ПІІ у США), державні підприємства Піднебесної менш обмежені в можливостях інвестувати за кордон, особливо у проекти, які підтримує Пекін і які сумісні з «Made in China 2025» та «Один пояс — один

шлях». Водночас європейські країни дещо запозичили практику США й розпочали ретельно аналізувати інвестиції, особливо з боку державних підприємств, що спричинило зменшення кількості угод.

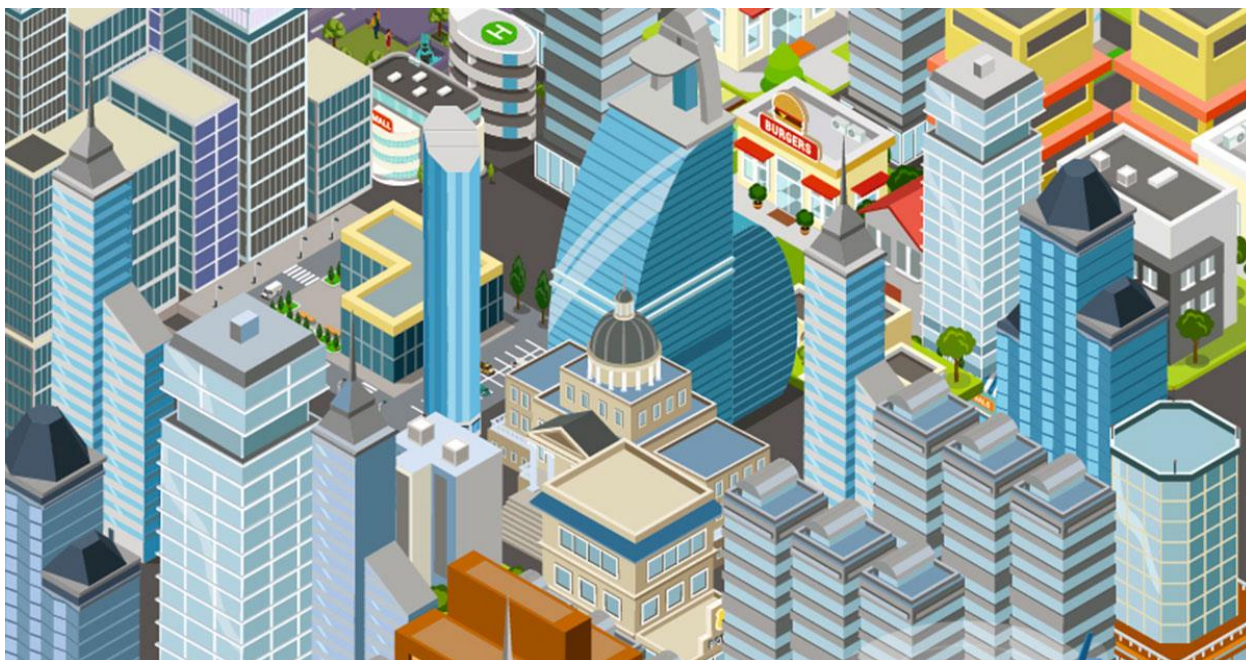
За даними ОЕСР, світові обсяги прямих іноземних інвестицій у 2020 році знизилися на 38 %, порівняно з попереднім роком. Це був найнижчий рівень глобальної активності ПІІ з 2005-го. У Європі (і всюди) виникли побоювання, що китайські інвестори можуть брати участь у купівлі проблемних активів, користуючись зниженням вартості акцій в усьому світі, оскільки пандемія в багатьох країнах спровокувала рецесію. Глобальна інвестиційна активність китайських фірм знизилась у 2020 році, а головний акцент інвесторів з КНР припав на транспорт, будівництво й інфраструктуру (25% від загального обсягу). Офіційна статистика КНР свідчить про стабільні вихідні інвестиції на рівні \$132,9 млрд, але переважно завдяки потокам усередині компаній. Глобальна активність Пекіну у сфері злиттів і поглинань за кордоном впала до 13-річного мінімуму у 2020 році: було укладено угод лише на €25 млрд порівняно з €47 млрд у 2019 році, що на 45% менше.

Прикметно, що китайські інвестиції в нові проєкти зросли до найвищого рівня з 2016 року та становлять майже €1,3 млрд або 20 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, порівняно з середнім показником у 6,5 % за останнє десятиліття. Європейські країни «великої трійки» (Німеччина, Франція, Велика Британія) стали основним напрямом для китайських інвестицій у 2020-му, вони отримали більш ніж половину (53 %) загального обсягу. Роком раніше в центрі уваги китайських інвесторів опинилася Північна Європа (країни Балтії, Скандинавії,

Ірландія). Німеччина була найбільшим одержувачем китайських інвестицій, значну частку яких диверсифіковано серед невеликих за обсягами угод. Велика Британія, що посіла третє місце, зафіксувала падіння китайських інвестицій на 77 % — найнижчий рівень майже за десять років (див. «Китайський слід»). Польща піднялася на друге місце, оскільки залучила рекордні €815 млн китайських інвестицій, значна частка яких пов'язана з участю Варшави у придбанні компанією GLP China Holdings логістичного портфеля Goodman Group у Східній Європі. Ця угода підштовхнула сусідні країни до того, щоб стати точками для спрямування китайських інвесторів у 2020 році (загалом € 1,5 млрд).

Сектор ІКТ був одним із найпривабливіших, залучаючи 18 % від загального обсягу інвестицій. Електроніка була третім за величиною сектором по обсягах інвестицій. Угоди містили придбання Universal Scientific Industrial французької Asteelflash Group (€395 млн) і придбання компанією Jiangsu Riying Electronics компанії Elektromechanische Schaltsensoren EMS GmbH у Німеччині (€171 млн). Серед найпомітніших нових інвесторів були технологічні компанії Huawei, Lenovo і ByteDance, а також виробники споживчих товарів Haier і Hisense. Найпривабливішими з великих багаторічних проєктів з нуля, оголошених торік, є завод SVolt Energy Technology з виробництва акумуляторів вартістю € 2,1 млрд у Німеччині, призначений для випуску електромобілів; телекомунікаційний гігант Huawei вклав €1 млрд у науково-дослідний центр у Великій Британії; угода на €438 млн для будівництва центрів обробки даних в Ірландії для дочірньої компанії ByteDance TikTok.

БИТВА ІНФРАСТРУКТУР. ДЕ ЛЕЖИТЬ КЛЮЧ ДО БАГАТОМІЛЬЯРДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ¹



Глобальний дефіцит інфраструктури зростає щороку. За оцінкою McKinsey Global Institute (MGI), упродовж 2016–2030 років у середньому необхідно було б щорічно інвестувати в інфраструктуру \$ 3,3 трлн. Водночас у MGI визнають, що за умови збереження поточних тенденцій щорічний дефіцит становитиме \$ 0,35 трлн й до 2030 року сягне \$ 5,3 трлн. А якщо врахувати вартість інфраструктурних проєктів, спрямованих на виконання Цілей сталого розвитку (ЦСР), і тих, що сприяють досягненню кліматичної

¹ Резнікова Н., Панченко В. Битва інфраструктур. Де лежить ключ до багатомільярдних інвестицій. *Український тиждень*. 17.09.2021–23.09.2021. № 37 (721). С. 22–25. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253077>

нейтральності (протидії змінам клімату) та запобіганню екологічних катастроф, тоді розрив сягне до понад \$ 16 трлн. Щоб заповнити цю прогалину, загальні прогнозовані витрати мають зростати на 19 %, порівняно з поточним рівнем інвестицій.

У теорії й на практиці нова інфраструктура стимулює економічну активність і зростання, сприяє встановленню зв'язків між секторами й має істотний мережевий ефект, створює загальносистемні взаємозв'язки, що дають змогу економити завдяки масштабу і знизити трансакційні витрати. Інтегрована транспортна інфраструктура може надати доступ до нових ринків, забезпечити ефективніші методи управління, поліпшити інформаційні потоки між стейкхолдерами, а отже, захистити права власності. У підсумку це сприяє ефективнішому розподілу ресурсів. До того ж інфраструктура, що відповідає ЦСР (так звана стала інфраструктура), допомагає підвищити конкурентоспроможність компаній, збільшити граничну продуктивність інших ресурсів, змінюючи їхню відносну віддачу, безпосередньо впливає на робочу силу й на державний та приватний капітал.

Три важелі

Стандартний підхід до класифікації інфраструктури виділяє такі її типи: муніципальна (вуличне освітлення, дороги, мости й підземна інфраструктура); комунальні послуги (газ, вода, електрика); транспорт (автомобільний і залізничний); соціальна інфраструктура (школи та лікарні). Країни, що розвиваються, спочатку входять у глобальні виробничо-збутові ланцюги на етапі низької доданої вартості (етапи складання або виробництва), а

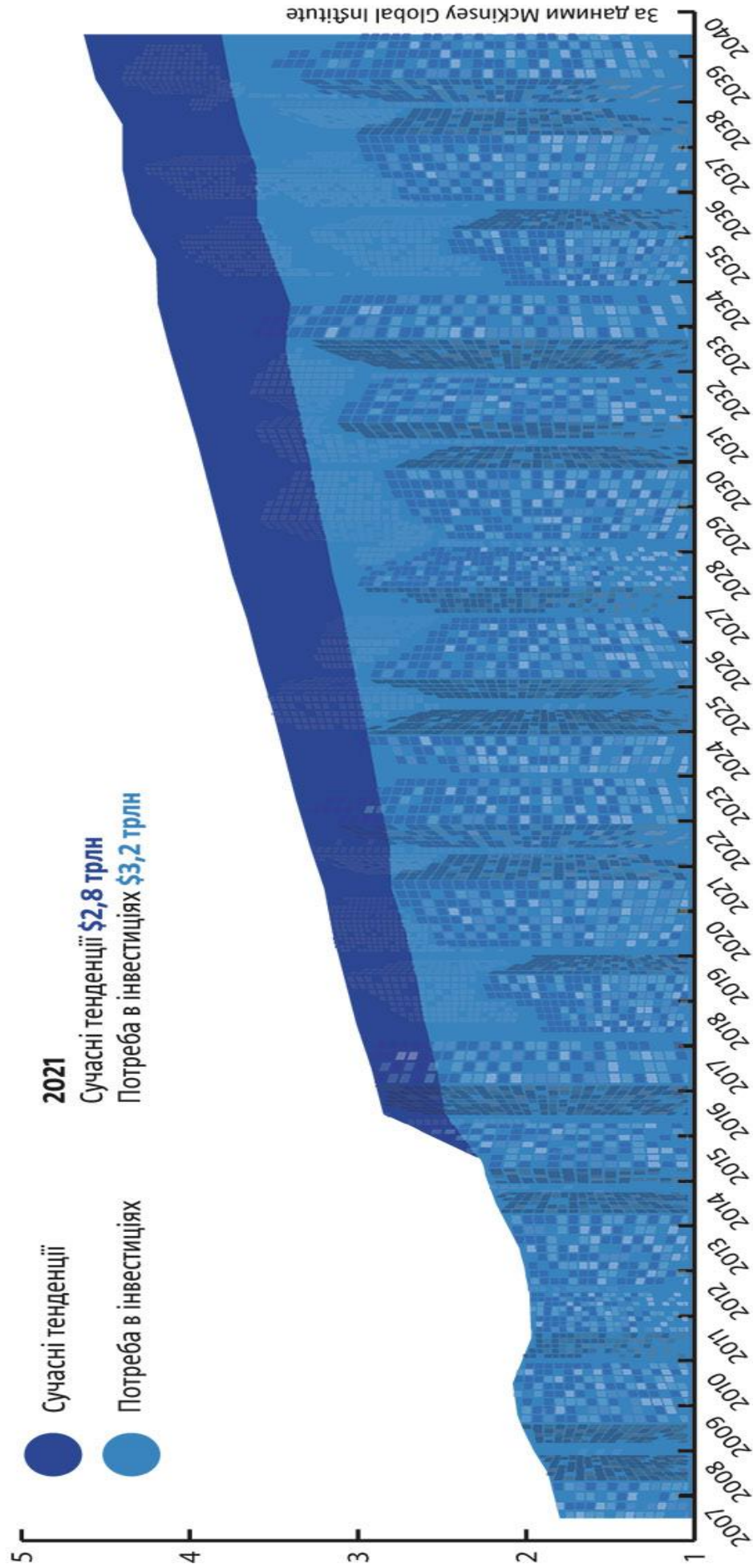
потім намагаються перейти до діяльності з вищою доданою вартістю. Змога нарощувати власну внутрішню додану вартість залежить від багатьох чинників, серед яких й інфраструктура, але успіх не гарантований. За належних умов інфраструктура може сприяти долученню країн до глобальних ланцюгів доданої вартості, але це зазвичай є наслідком підвищення складності економіки, тобто диверсифікації її структури. Рівень, на якому поліпшення інфраструктури сприяє зростанню конкретної галузі чи регіону, залежить від їхніх характеристик і бізнес-середовища, в якому вони перебувають. Неоптимальні інвестиції в інфраструктуру стримують інші інвестиції та зростання, якщо інституційне середовище не готове або створення інфраструктури не відповідає попиту.

Свого часу експерти Всесвітнього економічного форуму припустили, що уряди мають у своєму розпорядженні, по суті, три стратегічні важелі для вирішення проблеми інфраструктурного розриву, під яким розуміють відмінність між бажаними задекларованими потребами в інфраструктурі й поточним станом інвестування в інфраструктурні об'єкти. До них належить: скорочення попиту на інфраструктуру (інакше кажучи, зменшення амбіцій, якщо потреби в основних державних послугах можуть бути задоволені в інший спосіб); створення нових активів (найпоширеніший варіант, але також ресурсомісткий і складно прогнозований); оптимізація наявних інфраструктурних об'єктів. Беручи до уваги, що нерідко чи не єдиним доступним варіантом в умовах накладених

обмежень на потенційно допустимі обсяги бюджетного дефіциту, що часто супроводжуються недоступністю отримати довгострокові кредити, є оптимізація або переоснащення вже наявних інфраструктурних об'єктів для країн, які не претендують на глобальну інфраструктурну першість.

Центр глобальної інфраструктури (Global Infrastructure Hub, GIH) було створено у 2014 році для підтримки країн G20 в їхньому прагненні підвищувати якість інфраструктури та її доступність у всьому світі. До роботи GIH залучено уряди, приватний сектор, багатосторонні банки розвитку, міжнародні організації та інших стейкхолдерів. Сприятливе середовище для інвестицій в інфраструктуру, за підходом MGI, передбачає широкий набір структур та інститутів, здатних розробляти й реалізовувати життєздатні та високоякісні інфраструктурні проєкти. У 2020 році GIH запропонував власні прогнози щодо потреб у фінансуванні (**див. «Глобальні потреби інвестицій в інфраструктуру»**). У них наголошено, що країнам-учасникам потрібно згенерувати \$94 трлн до 2040 року. Поточні тенденції демонструють, що реальні інвестиції становитимуть майже \$79 трлн, а це означає, що до 2040 року розрив сягне майже \$15 трлн. GIH прогнозував на підставі даних, зібраних у 56 країнах-лідерах, а тому випустив з уваги потреби країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн.

Глобальні потреби інвестицій в інфраструктуру, \$



За даними McKinsey Global Institute

У глобальному вимірі

Мегаінфраструктурні проєкти за визначенням є дуже значними і, як правило, потребують масштабних інвестицій. Зазвичай вони відрізняються за складністю реалізації залежно від секторів, проте майже завжди передбачають участь кількох зацікавлених сторін. Багато фахівців з інфраструктури вважають мегапроєкти окремим видом, що заслуговує на особливу увагу у світлі їхньої інакшості, зокрема через рівень і охоплення їхнього впливу та тривалість експлуатації. Застосування терміна «мега» має на увазі масштаб, який є дуже значним, порівняно з іншими проєктами, особливо з погляду площі / висоти / довжини фізичної інфраструктури та / або грошових сум та інших ресурсів, залучених для їх реалізації. Хоча вартість залучених інвестицій — аж ніяк не єдиний і навіть не визначальний чинник належності проєкту до категорії «мега», проте мінімальний поріг вартості такого інфраструктурного об'єкта становить \$ 1 млрд (наприклад, турецький 51-кілометровий канал «Стамбул», який називають «дублером Босфору», покликаний перетворити Туреччину на глобальний логістичний хаб). У цьому зв'язку застосування терміна «проєкт» у контексті мегапроєктів найчастіше дещо умовне. Це пов'язано з тим, що чимало інвестицій в інфраструктуру, яку часто називають «мегапроєктом», відповідально кажучи, не є ні мега (через недостатність масштабності), ні проєктом (бо є лише програмами розвитку інфраструктури, що складаються з численних підпроєктів та ініціатив різного масштабу, які разом перевершують поріг у \$ 1 млрд). У цьому сенсі відмінність між проєктами й програмами полягає в географічних, галузевих та інституційних межах, кожна з яких має власний набір зацікавлених сторін і порядок

денний. Водночас очевидно, що більше інвестицій спрямовано в інфраструктуру, і що ширші межі реалізації програм у межах проєкту, то, як правило, більша кількість і різноманітність зацікавлених сторін, залучених до його реалізації.

Конкуренція мегапроєктів «Пояс і шлях» (КНР) і ВЗВ (США за участі країн G7) фактично означає суперництво за набуття статусу наддержави у XXI столітті. А отже, передбачає концентрацію ресурсів для задоволення власних інфраструктурних амбіцій, а не подолання ефемерного «глобального інфраструктурного розриву», про який так багато йдеться при обговоренні прогресу в досягненні Цілей сталого розвитку на міжнародних дискусійних майданчиках, форумах і в комюніке відповідних міжнародних організацій, що опікуються проблемами міжнародного розвитку. Компліментарні до ВЗВ програми, що конкурують з китайською, є, але вони далеко від України й за масштабами зовсім непорівнянні. Австралія створила Тихоокеанський фонд у розмірі \$ 1,46 млрд, а Японія та Індія запустили проєкт «Коридор зростання Азія — Африка» з метою конкуренції з китайськими інвесторами, але практичної реалізації цієї ініціативи досі не відбулося.

У звіті «Мегапроєкти: уроки для осіб, які ухвалюють рішення», укладеному Центром Омега при Школі планування Бартлетта Університетського коледжу Лондона, аналізували 30 мегапроєктів вартістю понад \$ 1 млрд в усьому світі. Експерти дійшли висновку, що про масштабні проєкти потрібно судити за досягненням поставлених перед ними цілей і лише з плином часу в умовах мінливих соціальних, політичних й екологічних

орієнтирів. Адже успіх мегапроєкту вимірюється нелінійно: поява нових технологій та інновацій може ставити під сумнів його цінність і доцільність реалізації, а зміни в суспільних очікуваннях або навіть глобальних орієнтирах здатні позбавити такі проєкти іміджевої привабливості. Ба більше, наймасштабніші проєкти, як правило, починаються за каденції одних політичних лідерів, а завершуються — за інших. Ще в листопаді 2019 року США у співпраці з Австралією і Японією оголосили про створення мережі Blue Dot Network (BDN) для сертифікації значних інфраструктурних проєктів, що відповідають принципам сталого розвитку. Сертифікація BDN стане всесвітньо визнаним символом фінансово стійких проєктів розвитку, а тому сприятиме залученню приватного капіталу в інфраструктурні проєкти в країнах, що розвиваються, або блокуватиме його, якщо проєкт виявиться недостатньо кліматично нейтральним. Водночас у США, що, зрештою, контролює BDN, уже є чимало програм із фінансування розвитку закордонної інфраструктури й заохочення інвестицій через Американську корпорацію фінансування міжнародного розвитку (U. S. International Development Finance Corporation), яка володіє бюджетом у \$ 60 млрд, і крім проєктів американських компаній може фінансувати проєкти, що мають для США національний інтерес; Глобальну ініціативу із закупівель Агентства з торгівлі та розвитку (U. S. Trade and Development Agency's Global Procurement Initiative (GPI)); Японське агентство міжнародного співробітництва (Japan International Cooperation Agency (JICA); Австралійський фонд

фінансування інфраструктури для Тихоокеанського регіону (The Australian Infrastructure Financing Facility for the Pacific (AIFFP)), який оперує ресурсами у \$2 млрд призначеними для грантового фінансування в поєднанні з позиками для підтримання розвитку високопріоритетної та якісної інфраструктури в тихоокеанських країнах. За оцінками, до 2030 року Тихоокеанському регіону будуть потрібні інвестиції в розмірі \$ 3,1 млрд на рік. Азійський банк розвитку (Asian Development Bank (ADB)) також належить до потужних інвесторів в інфраструктуру, які братимуть участь у мережі Blue Dot Network. Україна, звісно, до «сфери інтересів» BDN не потрапляє й на акумульовані в його масштабах інвестиційні ресурси претендувати не зможе.

ПЕРЕТВОРЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРА Й СКОРОЧЕННЯ ВИКИДІВ НА ТРЕТИНУ, ПОРІВНЯНО З ВАУ СЦЕНАРІЄМ, МОЖЕ ЗБІЛЬШИТИ ВВП ІНДІЇ НА 3,9 %, КИТАЮ — НА 1,4 %, ІНДОНЕЗІЇ — НА 2,4 %, АФРИКАНСЬКИХ КРАЇН З НИЗЬКИМ РІВНЕМ ДОХОДУ — НА 2 % І КРАЇН АСЕАН — НА 1,6 %

Тому хоча за офіційною версією мережа Blue Dot Network стане інструментом оцінки інфраструктурних проєктів будь-якого приватного, державного або суспільного сектора будь-якої країни й моніторингу якісних методів будівництва й фінансування, ми розуміємо, що фактично йдеться про контроль інвестиційних ресурсів, які готові підтримувати індустріалізацію. Також ми передбачаємо, що проєкти країн, які доєднуюватимуться до китайського «Поясу і шляху», не зможуть пройти сертифікацію BDN та отримати відповідне співфінансування з джерел, залежних

від діяльності банків, фінансових установ, інвестиційних фондів і навіть урядів, залучених у цю мережу.

Тренд антизростання

З огляду на те, що провідні розвинені країни світу наполегливо змагаються зброєю інфраструктури й менше уваги приділяють потребам бідних країн, такий підхід суперечить духу гасла Цілей сталого розвитку «Не залишати нікого». Тих самих ЦСР, стратегії досягнення яких прийняли 193 країни світу, а тому прямо або опосередковано визначають їхню практику господарювання. І це при тому, що загальновизнаним є факт, що менш розвинені й бідні країни мають гостру потребу в інвестиціях не тільки для поліпшення інфраструктури, а й для виходу з пастки бідності. А тому сама по собі оголошена «війна інфраструктур», перемога в якій фактично визначатиме глобального лідера за критеріями конкурентоспроможності та інноваційності, ставить під сумнів спроможність країн, що не належать до табору передових, виконати взяті на себе зобов'язання у просуванні сходинками сталого розвитку через брак ресурсів на інфраструктурні перегони. Водночас менш розвинені країни в бажанні здобути прихильність багатих країн-«партнерів», які головують у міжнародних організаціях та ініціюють перехід на рейки сталого розвитку, й далі долучаються до нових ініціатив, орієнтованих на досягнення кліматичної нейтральності та фактично переходять на пропаговану ними модель «антизростання». Логіка аргументації прибічників сталого розвитку проста: мовляв, орієнтація на економічне зростання породила зростання нерівності й на рівні окремих держав, і на глобальному, створивши механізм, який дав змогу багатим стати багатшими, а бідним — біднішими. Отже, думати про

економічне зростання — негуманно з позицій сьогодення, а тому «антизростання» має стати символічною зброєю проти «тиранії зростання», яка стимулює споживання і є нестійкою в соціальному й екологічному вимірах. З цих позицій імплементація концепції «антизростання» в моделі соціально-економічного розвитку має стати вимушеним колективним вибором людства, щоб формувати спільне майбутнє в час екологічної деградації заради справедливішого розподілу добробуту, а не як нав'язаний владою імператив на користь «екократії» (англ. есосгасу, форма управління, зосереджена на захисті довкілля).

Серед альтернатив називають концепт «інклюзивного зростання», яке експерти Світового банку визначають як стале зростання швидкими темпами, що торкається всіх секторів економіки, залучає значну частку трудових ресурсів країни (не беруться до уваги міграція робочої сили та ціновий розрив в оплаті праці, а, отже, і привабливість та якість цих новостворених робочих місць) і характеризується рівністю можливостей щодо доступу до ринку праці й ресурсів. А тому інклюзивне зростання неможливе без так званої «сталі інфраструктури». Стала інфраструктура є ключем і до запобігання екстремальної зміни клімату, і адаптації до його неминучих наслідків без шкоди для економічного зростання. З'являється дедалі більше свідчень того, що проєктування сталі інфраструктури може гарантувати, що додаткові витрати, пов'язані з низьковуглецевим шляхом розвитку, яких зазнають уряди держав, не стримуватимуть зростання. Здавалося б, для України це може стати шансом отримати допомогу з розвитку. Але експерти Інституту Брукінгса (аналітичного

центру США, що спеціалізується на муніципальному управлінні, зовнішній політиці та світовій економіці) з посиланням на висновки звіту «Шляхи глибокої декарбонізації», які підготував IDDRI (незалежний інститут дослідження політики та багатостороння діалогова платформа, що визначає умови та пропонує інструменти, які ставлять сталий розвиток у центр міжнародних відносин та державної і приватної політики), безапеляційно конкретизують фактичних реципієнтів такого фінансування. Вони зазначають, що оскільки на 16 країн припадає майже три чверті глобальних викидів парникових газів, то підтримання їхнього переходу до низьковуглецевої економіки зі збереженням середнього глобального темпу зростання у 3 % на рік до 2050-го забезпечить скорочення в середньому на 87 % викидів на одиницю ВВП, порівняно з 2010 роком. А тому, читаємо поміж рядками, трансформувати передусім слід саме розвинені країни. Водночас узяті ними зобов'язання з декарбонізації та кліматичної нейтральності в межах низки угод (ЦСР, Паризька угода, Європейська зелена угода та ін.) через брак ресурсів загострюють проблему зокрема національної та інфраструктурної безпеки. Наприклад, інвестиції КНР в інфраструктуру в межах проєкту «Пояс і шлях» уже перетворили його на співвласника терміналів 14 найбільших європейських портів. На черзі — підписання угоди з придбання китайською логістичною компанією Cosco Shipping, яку контролює держава, одного з морських терміналів Гамбурга. Адже Гамбург, що задекларував досягнення до

2040 року статусу «кліматично нейтрального», має гостру потребу в багатомільярдних інвестиціях.

Хоча й країнам, які розвиваються, дещо може перепастися. Є розрахунки, що інвестиції у сталу інфраструктуру нібито можуть добре окупитися. Наприклад, перетворення енергетичного сектора й скорочення викидів на третину, порівняно з ВАУ сценарієм («business as usual», тобто порівняно з продовженням наявної практики), може збільшити ВВП Індії на 3,9%, Китаю — на 1,4%, Індонезії — на 2,4%, африканських країн з низьким рівнем доходу — на 2% і країн АСЕАН — на 1,6%. Хотілося б, щоб в Україні також з'явився замовник на таку калькуляцію, якщо міжнародні організації обходять нас увагою.

Що підказує InfraCompass

Тому коли розбіжність між попитом на інфраструктуру та здатністю урядів його забезпечити й далі зростає, відчутнішою стає потреба в адаптації успішних практик, що зважає на національні особливості розвитку. Аналітичний інструмент InfraCompass 2020, який акумулює доступні дані з різних джерел, дає змогу кількісно оцінити потенціал інфраструктури для 81 країни, що разом забезпечують 93 % світового ВВП (40 % яких — країни з високими доходами) і покривають 86 % населення світу.

InfraCompass 2020 показово демонструє (див. **«Що впливає на ефективність інфраструктури»**), що створення успішної та якісної інфраструктури може здійснюватися шляхом адаптації досвіду найпоширеніших практик.



Це дає країнам змогу реалізувати додаткові переваги для швидшого зростання, підвищення продуктивності, створення робочих місць, стимулювання торгівлі й загалом досягнення відчутних результатів і для суспільства, і для довкілля. Створення інфраструктури не може обійтися без підтримки урядів, узгоджених зусиль національних урядів і регіональних чи міжнародних агентств з розвитку. Інфраструктура коштує дорого, а отже, бюджетний тягар може бути важким, особливо для менш розвинених країн, тому вони часто зосереджують інвестиції в інфраструктуру в спеціальних економічних зонах чи індустріальних парках. На жаль, про Україну в InfraCompass 2020 згадки немає, хоча Казахстан, Азербайджан, Танзанію, Анголу, Гану, Колумбію рейтингують.

Для пришвидшення запуску проєктів якісної інфраструктури країни вивчають можливість створити або вже ініціювали запуск національних інфраструктурних

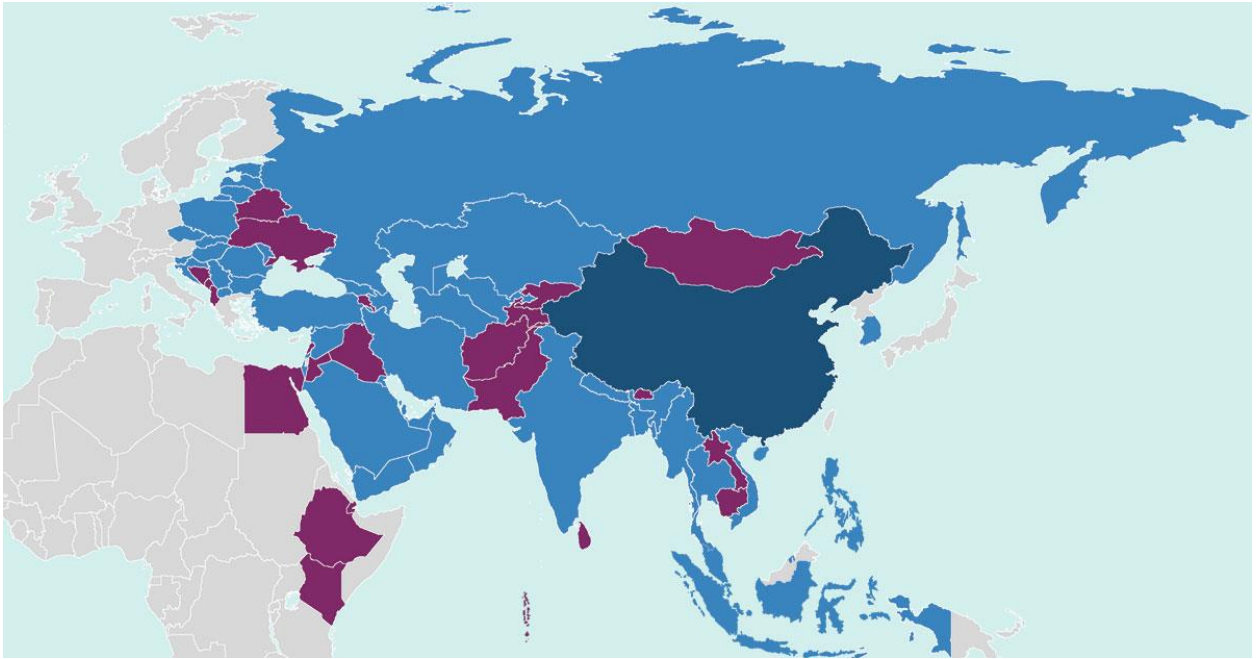
банків (НІБ) — повністю або частково державних фінансових установ для підтримки державної політики в галузі інфраструктури. НІБ уже створено в Бразилії, Індії, Китаї, Японії, Австралії, США, Канаді, Німеччині, Індонезії, ПАР, Великої Британії, вони активно фінансують вітчизняні інфраструктурні проєкти, а транснаціональні інфраструктурні банки, як-от Азійський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ) або Фонди суверенного багатства (ФСБ), інвестують в інфраструктуру, яка виходить за межі країн (див. «Інфраструктурна експансія»).



Ну, а в Україні в цей час, коли у світі змагаються за багатомільярдні інвестиції, тривають дискусії між прибічниками ринкового фундаменталізму та державниками, що в підсумку примітивізує економічну політику: вона залишається такою, що позбавляє країну

інструментів розвитку, які застосовують у світі, та відкидає її на периферію. Бравуючи геополітичними категоріями, українські урядовці йдуть шляхом найменшого спротиву, а українські дипломати програють на фронтах, де мають відстоюватися стратегічні економічні інтереси держави. Як один із наслідків, неспроможність упродовж 30 років досягти рівня ВВП 1991 року.

БИТВА АБРЕВІАТУР. ЯК ЗАХІДНИЙ СВІТ І КИТАЙ ЗМАГАЮТЬСЯ ЗА КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ¹



Президент США Джозеф Байден і партнери по G7 домовилися про нову глобальну ініціативу «Відродимо світ у його кращому вигляді» (Build Back Better World, B3W), що базуватиметься на цінностях і висококласному та прозорому партнерстві. Ініціативу мають очолити «основні демократичні країни», щоб нарощувати інфраструктуру на астрономічну суму понад \$ 40 трлн. Адресати — країни з низьким і середнім рівнем доходів.

З перших днів на посаді президента Байден наголосив на необхідності спільної роботи США й союзників, щоб стримувати економічне та технологічне піднесення Китаю. Для цього він запропонував альтернативу амбітній

¹ Панченко В., Резнікова Н. Битва аббревіатур. Як західний світ і Китай змагаються за країни, що розвиваються. *Український тиждень*. 09–15.07.2021. № 27 (711). С. 12–15. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/252326>

китайській ініціативі «Пояс і шлях» (Belt and Road Initiative, BRI). Сполучені Штати й партнери по G7 висловлюють єдине бачення розвитку глобальної інфраструктури, а США як провідний партнер у ВЗВ прагнутимуть мобілізувати потенціал наявних інструментів фінансування розвитку. Для цього залучено Американську корпорацію фінансування міжнародного розвитку (United States International Development Finance Corporation, DFC), створену наприкінці 2019 року внаслідок злиття Overseas Private Investment Corporation (OPIC) і Development Credit Authority (DCA). Вона раніше не мала такого грандіозного бюджету й фінансувала проєкти тільки американських компаній, однак після зміни закону може спрямовувати кошти на проєкти, важливі для США з погляду національних інтересів. Також залучено Агентство США з міжнародного розвитку (USAID), Експортно-імпортний банк США, Корпорацію «Виклики тисячоліття» (двостороннє агентство США з надання іноземної допомоги, засноване Конгресом США у 2004 році, й незалежне від Державного департаменту та USAID), Агентство торгівлі та розвитку США (U.S. Trade and Development Agency), а також додаткові органи, як-от Консультативний фонд з операцій (призначений для фінансування цільових угод з урядами країн, що розвиваються). Так адміністрація Байдена прагне доповнити інвестиції у внутрішню інфраструктуру в межах «Американського плану зайнятості» та продемонструвати конкурентоспроможність США за кордоном і змогу створити робочі місця у себе вдома. Як зазначено на сайті Білого дому, цей план — інвестиція в Америку, у мільйони нових робочих місць, відновлення інфраструктури, а також

у випередження Китаю шляхом нарощування частки державних внутрішніх інвестицій.

На додаток до мільярдів доларів, які Сполучені Штати мобілізують для фінансування закордонної інфраструктури за допомогою наявних двосторонніх і багатосторонніх інструментів, ініціатива B3W, за партнерства країн-членів G7, має залучити сотні мільярдів доларів інвестицій в інфраструктуру для країн з низьким і середнім рівнем доходів у найближчі роки. Особливу увагу звернено на довкілля, зусилля щодо боротьби з корупцією, вільний потік інформації та забезпечення таких умов фінансування, які дають змогу країнам, що розвиваються, уникнути потрапляння в боргову пастку. Адже одне з критичних зауважень на адресу BRI полягає саме в тому, що цей проєкт узалежнює країни, залучені до його реалізації, від Китаю, й так надає Пекіну занадто багато важелів впливу на них.

B3W. Стандарти, цінності, довкілля

Глобальне охоплення B3W передбачає залучення в орбіту його впливу низку країн від Латинської Америки й Карибського басейну до Африки й Індो-Тихоокеанського регіону. І хоча партнери по G7 матимуть іншу географічну орієнтацію, але і їх частина в ініціативі охоплюватиме країни з низьким і середнім рівнем доходу.

Керівні принципи B3W такі: 1. Цінності. Розвиток інфраструктури слід здійснювати на принципах транспарентності та сталості у фінансовому, екологічному й соціальному аспектах, що має спричинити кращі результати для країн-отримувачів і світової спільноти загалом. 2. Якісне управління та суворі стандарти. Високі стандарти стають важливішими, коли уряди ухвалюють

складні рішення щодо боротьби зі зміною клімату, відновлення місцевої економіки, адміністрування дефіцитним фінансуванням і зростання зайнятості на інклюзивній основі. Прикметно, що зазначені стандарти й принципи наслідуватимуть ті, кого просуває оновлена Мережа блакитних точок (Blue Dot Network, BDN). Мережу BDN наприкінці 2019 року започаткували Австралія, Японія та США, щоб розробити стандарт сертифікації для окремих інфраструктурних проєктів, досягнутий на саміті G20. Відповідальними за реалізацію BDN є USAID, DFC і Державний департамент США. Радник Білого дому з національної безпеки Роберт О'Браєн в одному зі своїх виступів порівняв BDN з гідом «Мішлен» — рейтингом найвідоміших ресторанів, і додав, що Blue Dot — це відповідь на дипломатію боргових пасток Китаю. Нині мережа Blue Dot Network позиціонується як механізм для мобілізації сотень мільярдів доларів, що зберігаються в різних фондах, на реальні інфраструктурні проєкти, що особливо важливо, зважаючи на збитки, яких зазнали економіки країн, інвестиційні плани та потоки капіталу внаслідок пандемії COVID-19.

3. Нешкідливий для клімату. Інвестиції здійснюватимуть задля досягнення цілей Паризької кліматичної угоди.

4. Потужне стратегічне партнерство. Інфраструктуру розробляють у партнерстві з тими, кому вона вигідна, з ким довше прослужить і більше вплине на розвиток.

5. Мобілізація приватного капіталу через фінансування розвитку. Інвестиції в інфраструктуру з боку відповідального й орієнтованого на ринок приватного сектору в поєднанні з високими стандартами й прозорістю державного фінансування мають вирішальне

значення для довгострокової ефективності та стійкості розвитку. 6. Підвищення впливу багатосторонніх державних фінансів. Багатосторонні банки розвитку й інші міжнародні фінансові інститути (МФІ) розробили суворі стандарти для планування проєктів, їх реалізації, а також соціальних і екологічних гарантій.

BRI. Не лише економіка

Доречно зазначити, що 138 країн на п'яти континентах станом на кінець 2020 року вже підписали різні угоди про співпрацю за програмою BRI з Китаєм (країни-члени ЄС, зокрема Греція та Італія, також беруть у ній участь). Обсяг угод лише 100 країн уже на сьогодні вражає — \$ 690 млрд.

Низку пов'язаних з BRI проєктів у країнах, що розвиваються, з Азії й Африки критикують за непрозорість і проблематичність для економічної стійкості. Такі проєкти спричиняють потрапляння країн-учасниць BRI у так звану боргову пастку, яку називають «хижацькою системою, покликаною заманити країни в гамівну сорочку боргового рабства». Яскравим прикладом цього є Шрі-Ланка, яка була змушена підписати договір оренди на 99 років з Китаєм, за яким Пекін отримав 70 % акцій стратегічного порту Хамбантота. Чимало проєктів, що підпадають під дію Китайсько-пакистанського економічного коридору (СРЕС), також опинилися в тіні через відсутність прозорості й неможливості реалізації. У деяких випадках, зокрема щодо порту К'яукп'ю у М'янмі, Пекін був змушений переглянути вартість проєктів (знизили з \$ 7,3 млрд до \$ 1,3 млрд через спротив потужної місцевої опозиції).

З ПЕРШИХ ДНІВ НА ПОСАДІ ПРЕЗИДЕНТА БАЙДЕН НАГОЛОСИВ НА НЕОБХІДНОСТІ СПІЛЬНОЇ РОБОТИ США Й СОЮЗНИКІВ, ЩОБ СТРИМУВАТИ ЕКОНОМІЧНЕ ТА ТЕХНОЛОГІЧНЕ ПІДНЕСЕННЯ КИТАЮ. ДЛЯ ЦЬОГО ВІН ЗАПРОПОНУВАВ АЛЬТЕРНАТИВУ АМБІТНІЙ КИТАЙСЬКІЙ ІНІЦІАТИВІ «ПОЯС І ШЛЯХ»

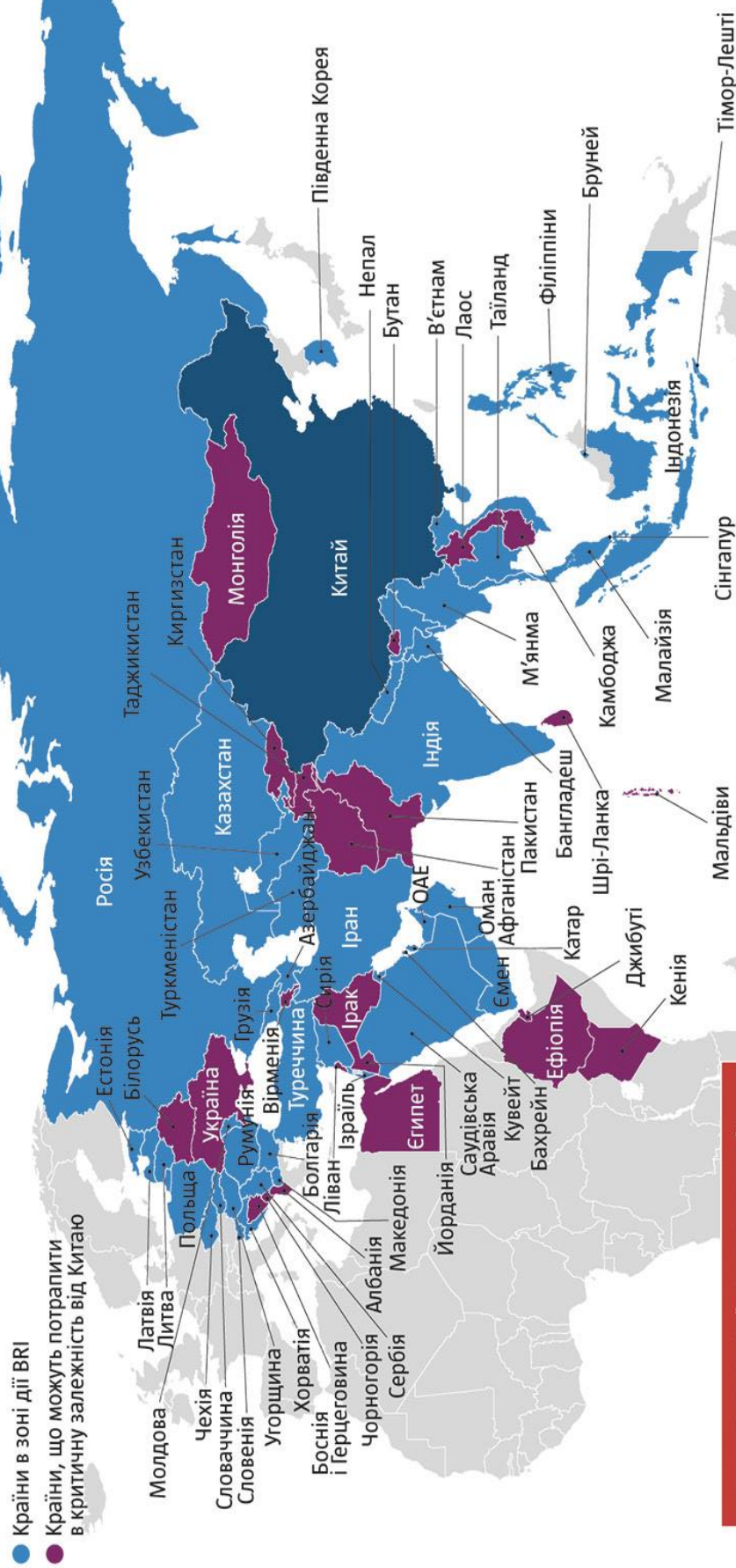
Китайські офіційні особи наголосили на комерційному характері BRI, применшуючи роль, яку відіграватиме традиційна іноземна допомога. Проте роль Китаю як донора допомоги розширюється у всьому світі. Разом з позиками і прямими іноземними інвестиціями (ПІІ) Китай дедалі частіше надає грантові ресурси країнам з низьким рівнем доходу й через багатосторонні механізми, наприклад, Міжнародну асоціацію розвитку Світового банку (МАР). До речі, еволюція участі Китаю в МАР є показовою. Побувши два десятиліття в ролі отримувача допомоги з фонду Світового банку для найбідніших країн, Китай відмовився від неї у 1999-му. У наступні роки україночинець виступав донором МАР, стверджуючи, що залишається бідною країною і, отже, може виділяти лише незначні суми. Але раптом у 2016-му Китай став одним із найбільших донорів МАР. Вочевидь, така трансформація є частиною ширшої стратегії, яка передбачає іноземну допомогу на основі грантів як частини взаємодії КНР з країнами, що розвиваються.

Зважаючи на величезну роль Китаю як комерційно орієнтованого кредитора для країн, що розвиваються, є підстави спрямувати частину цієї допомоги для того, щоб знизити ризики комерційного кредитування. Розвинені країни пропонують Китаю водночас так переглянути

власну боргову політику, щоб не наражатися на супротив світової спільноти: 1) фінансувати технічну юридичну підтримку позичальників з країн, що розвиваються, через нові та наявні багатосторонні механізми; 2) пропонувати угоди про обмін боргу на підтримку екологічних цілей.

Наявні механізми — Фонд управління боргом Світового банку й МВФ, а також Система управління боргом та фінансового аналізу ЮНКТАД поки що не розглядають КНР як донора. Обидві ініціативи надають технічну підтримку урядам країн, що розвиваються, з метою поліпшення практики управління боргом. Спрямовуючи підтримку через ці багатосторонні механізми, Китай забезпечив би неупереджений підхід до своєї допомоги. Урешті, він міг би застосовувати обмін боргу на реалізацію екологічно орієнтованих проєктів — підхід, на якому наполягали екологічні організації з 1980-х років і широко використовували Сполучені Штати та деякі багатосторонні фонди, зокрема Глобальний екологічний фонд. Відповідно до угоди про такий «обмін» борг країни-позичальника списують в обмін на зобов'язання країни фінансувати ключові екологічні цілі, наприклад, збереження тропічних лісів. Такі свопи були незмінно популярними в Сполучених Штатах, доки група країн, які заборгували гроші перед урядом США, однак мали амбітні екологічні цілі, не змогли реалізувати узгоджену програму дій.

Загалом експерти на підставі звітів китайських напівофіційних організацій і географічного представництва BRI ідентифікують 68 країн, які можуть підпасти під дію програми. (див. **«Китайське охоплення»**).



Річний обсяг економік цих країн становить приблизно \$ 25 трлн, з яких 45 % припадає на Китай. Серед них країни з високою й низькодиверсифікованою структурою економіки; з малими й великими відкритими економіками; розвинені й ті, що розвиваються; які залежать від сировинних товарів, а також країни — більш диверсифіковані експортери.

138 КРАЇН НА П'ЯТИ КОНТИНЕНТАХ СТАНОМ НА КІНЕЦЬ 2020 РОКУ ВЖЕ ПІДПИСАЛИ РІЗНІ УГОДИ ПРО СПІВПРАЦЮ ЗА ПРОГРАМОЮ BRI З КИТАЄМ (КРАЇНИ-ЧЛЕНИ ЄС, ЗОКРЕМА ГРЕЦІЯ ТА ІТАЛІЯ, ТАКОЖ БЕРУТЬ У НІЙ УЧАСТЬ). ОБСЯГ УГОД ЛИШЕ 100 КРАЇН УЖЕ НА СЬОГОДНІ ВРАЖАЄ — \$690 млрд

Дослідники американського Центру глобального розвитку виокремили 23 країни, що перебувають у найвищій небезпеці потрапити в китайську боргову пастку (див. «У зоні ризику»). 10—15 з них можуть постраждати від боргової кризи через майбутнє фінансування, пов'язане з отриманням кредитних ліній від Китаю, водночас вісім країн викликають особливе занепокоєння: Джибуті, Киргизстан, Лаос, Мальдіви, Монголія, Чорногорія, Пакистан і Таджикистан.

Чи є порятунок?

Підхід до визначення ризику потрапити в боргову пастку вкрай контroversійний, адже за запропонованим алгоритмом байдуже, яка саме країна надаватиме кредит, бо оцінюють здебільшого «портфель» державної заборгованості на момент дослідження. Тож ВЗВ з його акцентом на транспарентності й триєдиній сталості — фінансовій, соціальній, екологічній, — найімовірніше, рекомендуватиме або альтернативні умови залучення до реалізації інфраструктурних ініціатив, або пропонуватиме

переглянути терміни виконання зобов'язань. Зважаючи на те, що в межах ВЗВ визначальну роль відіграватиме приватний сектор, є загроза для країн з наведеного переліку не потрапити до числа потенційних учасників і за критерієм сталості, й зокрема за критерієм відсутності корупції. Для України, для якої колективний Захід є стратегічним партнером, відмова від участі в BRI об'єктивно невідворотна. Однак пам'ятаючи про відсутність підкріплення геополітичного вибору фінансуванням розвитку й після відмови від ядерної зброї, і після двох революцій ХХІ століття, можна очікувати на повторення попередніх сценаріїв. Це призводитиме до подальшої деградації економіки й перетворення її на повністю аграрно-сировинну. Запобігти цьому можна в разі активної, професійної та конструктивної позиції уряду, який може добиватися десятків мільярдів коштів на розвиток. Однак сподіватися на це поки що не доводиться.

Ризики недостатнього фінансування для нерозвинутих країн багато в чому залежатимуть не тільки від готовності уряду США й американського великого бізнесу інвестувати у ВЗВ (оскільки модель складніша у виконанні від BRI, яка базується на «державному капіталізмі»), а й від активності інших членів G7 у новому проєкті. Нині ситуація, як засвідчили дебати на G7 щодо ВЗВ, складна.

Тому справедливим є зауваження Еріка Фарнswortha, віцепрезидента Ради Америки (американської організації, заявлена мета якої — просувати вільну торгівлю та відкриті ринки на всьому американському континенті). На його переконання, для успіху ініціативи ВЗВ потрібні постійні зусилля з боку всіх країн G7 (Канади, Франції, Німеччини, Італії, Японії, Великої Британії, США). «Ви можете анонсувати ініціативу, але ключовим буде не тільки її

подальше обговорення, а й ефективна реалізація на принципах транспарентності та сталості, що свідчитиме не про разовий захід, а про справді чіткий пріоритет, — сказав він. — Сталий розвиток, на мій погляд, також є ключовим моментом, бо люди мають бути впевненими, що на це вони можуть покластися. Якщо вони підпишуть угоду або щось схоже зі США чи ЄС, то це працюватиме через три роки або через п'ять». Зрештою, лише в такому разі ВЗВ матиме шанс конкурувати з китайським BRI, а для слабких країн заміна аббревіатури в угодах гарантуватиме значущі переваги. До того ж треба розуміти: коли Байден говорив про проєкт ВЗВ як неприкритий виклик Китаю в галузях клімату, охорони здоров'я, цифрових технологій, гендерної рівності (насправді не дуже пов'язані між собою напрями), він мав на увазі запеклу конкуренцію з більшістю ініціатив китайського «Поясу і шляху», а не розвиток відсталих країн. Це якраз їхня ціль і вміння — використати інфраструктурні битви гігантів на свою користь. Нічого особистого, лише національні інтереси.

ВЗВ. ПРОТИДІЯ ЗРОСТАЮЧОМУ КИТАЮ МОЖЛИВА? КОЛИ ЦІЛОГО СВІТУ НЕ ВИСТАЧАЄ ДЛЯ ДВОХ¹



Лідери G7 загалом згодні з тим, що Китай використовує інвестиційну стратегію як для підтримки власних державних підприємств, так і для створення мережі комерційних хабів, контрольованих завдяки технологіям і системам зв'язку Huawei. Втім, офіційні представники Німеччини, Італії та навіть Європейського Союзу не намагаються применшити ризики можливих втрат від розриву масштабних торговельних й інвестиційних угод із Китаєм. Що вже казати про інші країни.

¹ Резнікова Н., Панченко В. ВЗВ. Протидія зростаючому Китаю можлива? Коли цілого світу не вистачає для двох *Дзеркало тижня*. 30 липня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/bzw-protidija-zrostajuchomu-kitaju-mozhliva.html

Як зазначають журналісти The New York Times, ризик для американської стратегії полягає у тому, що «робота з клаптиковою ковдрою окремих програм і вперте намагання Заходу щодо відповідної практики захисту довкілля і прав людини можуть виявитися менш привабливими для країн, що розвиваються, аніж комплексний пакет фінансування і нових технологій Пекіна». Адже країни з ринками, що розвиваються, цінують «готовність Китаю будувати те, що хочуть приймаючі країни, замість того, щоб їм диктували, що вони повинні робити». Бо власне інфраструктура не є достатньою умовою для отримання вигоди від участі у глобальних ланцюгах створення вартості, а участь у них не є достатньою умовою для структурних перетворень. Та все ж без розвиненої інфраструктури економіка, звичайно, не матиме змоги реалізувати власну приховану перевагу у глобальному масштабі на ранньому етапі. За належних умов інвестиції в інфраструктуру і економічне зростання можуть взаємно посилюватися: інвестиції в інфраструктуру можуть прискорити зростання, водночас зростання може спровокувати більший попит і, як правило, пропозицію інфраструктури. Але інфраструктура коштує дорого, а бюджетний тягар може бути важким, особливо для менш розвинених країн.

Незважаючи на те, що європейські країни змогли повністю відчутися ризики залежності від китайських ланцюгів поставок в умовах спровокованого пандемією логістичного колапсу, Німеччина, для якої Китай став ринком №1 для Volkswagen і BMW, відхилила рішення про відмову використовувати Huawei та інше мережеве устаткування китайського виробництва у майбутньому

після погроз з боку китайських офіційних осіб вжити заходів у відповідь.

Італія приєдналася до «Пояс і шлях» 2019 року, але під тиском союзників по НАТО, які побоюються, що італійська інфраструктура, зокрема й телекомунікаційна мережа, залежатиме від китайських технологій, хоча й відмовилася від власної ініціативи, все ж зробила це не з власної волі.

Британія, побоюючись після Брекзиту опинитися в ізоляції від свого найважливішого союзника, переглянула ризики безпеки з боку Китаю і підтримала позицію США. Крім того, британський уряд запропонував посвідку на проживання і шлях до громадянства для більш як 300 тисяч власників закордонних британських паспортів у Гонконзі.

Франція, де 2022 року відбудуться чергові президентські вибори, очевидно, не протягне Китаю «руку підтримки», адже лідер правих Марін Ле Пен уже сьогодні зарекомендувала себе як активний борець із китайськими амбіціями в Індо-Тихоокеанському регіоні, тоді як діючий президент Еммануель Макрон не дотримується єдиної позиції, перебуваючи у заручниках у геополітичній грі. Як заявив колишній високопосадовець у Міністерстві закордонних справ Великої Британії Саймон Фрейзер, «на європейському боці недостатньо згуртованості».

Нагадаємо, що центральним елементом інвестицій Китаю до Європи є залізнична мережа, що поєднає його заводи на Тихому океані з Лондоном, — проєкт, який прем'єр-міністр Китаю Лі Кецян назвав швидкісною магістраллю до Європи. Італія, визначена проєктом як «кінцева зупинка на маршруті», вітає інвестиції як тонізуючий засіб для її економіки, що зазнає серйозних

викликів в умовах рецесії. Можливо, саме тому для запобігання сум'яттю з боку європейських колег Джо Байден унікав фрейму про Китай як «глобального противника», говорячи взагалі про необхідність просувати демократії у конкурентному світі.

То що ж пропонується натомість? Це:

- реалізація заморожених під впливом пандемії проєктів з ініціативи «заможних демократій»;
- ширше охоплення ВЗВ порівняно з проєктами, що реалізуються у межах Індो-Тихоокеанського регіону (ВЗВ залучатиме також Латинську Америку і Карибський басейн);
- реалізація проєктів на принципах прозорості та сталості як в економічній, так і в екологічній сферах, що позитивно впливатиме на реалізацію Цілей у галузі сталого розвитку ООН;
- пропозиція країнам, які шукають альтернативи проєкту «Пояс і шлях».

Та все ж таки ВЗВ викликає багато запитань. По-перше, ця ініціатива досі не має чіткого плану реалізації. По-друге, відсутнє розуміння механізму фінансування, його джерел (приватні або державні) та обсягу залучуваних ресурсів. Адже якщо проєкти у межах ВЗВ маркуються лейблом «сталий», готовність приватного капіталу реалізовувати окремі ініціативи однозначно викликатиме сумнів, оскільки не кожна компанія готова фінансово відповісти на заклик бути соціально і кліматично відповідальною. І при цьому немає жодного секрету, що проєкт «Пояс і шлях», якому ВЗВ змушено протистоїть, не можна назвати у чистому вигляді ініціативою, орієнтованою на отримання прибутку китайською стороною. А от

компанії-учасники можуть на прибуток розраховувати. По-третє, деякі члени G7, зацікавлені у підтримці стабільних і прогнозованих відносин із Китаєм, який є глобальним топ-експортером і топ-імпортером, можуть не приєднатися до цієї ініціативи, щоб не зашкодити інтересам своїх компаній і доходам громадян. Це ж можна сказати і про країни, з якими Китай підписав або може підписати регіональні торговельні угоди.

Зрештою ВЗВ — ще не новий цивілізаційний проєкт, а лише спроба «відновити світ у його кращому варіанті», тобто він спрямований у минуле і має захисну конотацію. Для перемоги йому треба змінити риторику, тактику і стратегію з «протидії» на «розвиток», що в умовах побудови нинішнього етапу капіталізму доволі непросто.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ «ШОВКОВИЙ ШЛЯХ» НА € 300 МІЛЬЯРДІВ БЕЗ КИТАЙЦІВ. СКІЛЬКИ З ЦИХ КОШТІВ МОЖЕ ОТРИМАТИ УКРАЇНА¹



Фото: unsplash.com

1 грудня цього року на сайті Єврокомісії (ЄК) було анонсовано запуск нової європейської стратегії «Global Gateway» «з розвитку інтелектуальних, чистих та безпечних зв'язків у цифрових технологіях, енергетиці та транспорті, а також зі зміцнення систем охорони здоров'я, освіти та досліджень у всьому світі. Global Gateway відповідає Порядку денному ООН на період до 2030 року та його цілям у сфері сталого розвитку (ЦСР), а також Паризькій угоді і ґрунтується на положеннях Стратегії взаємодії ЄС та Азії 2018 року, нещодавно укладених партнерських відносин з Японією та Індією, а також

¹ Резнікова Н., Панченко В. Європейський «Шовковий шлях» на € 300 мільярдів без китайців. Скільки з цих коштів може отримати Україна. *Український тиждень*. 15.12.2021. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253876>

економічних та інвестиційних планів для Західних Балкан, Східного партнерства та Європейській політиці сусідства.

Комісар з міжнародного партнерства Ютта Урпілайнен наголосила: «Стратегія Global Gateway, на реалізацію якої планується залучити до € 300 млрд інвестицій у період з 2021 по 2027 рік, — це пропозиція Європи щодо створення рівних партнерських відносин, яка відображає довгострокову прихильність Європи до сталого відновлення (прим. «подолати наслідки пандемії та відновитись після неї») у кожній із наших країн-партнерів. За допомогою Global Gateway ми хочемо створити міцні та стійкі зв'язки, а не залежності між Європою та світом, та побудувати нове майбутнє для молодих людей».

Комісар з питань сусідства та розширення Олівер Вархейї серед завдань «Global Gateway» зазначив вирішення найнагальніших глобальних проблем — від зміни клімату та захисту навколишнього середовища і безпеки здоров'я до підвищення конкурентоспроможності європейських товарів та контролю за глобальними ланцюжками постачання. Президент ЄК Урсула фон дер Ляєн заявила: «Європейська модель передбачає інвестування як у «жорстку», так і в «м'яку інфраструктуру», у стійкі інвестиції у цифрові технології, клімат та енергетику, транспорт, охорону здоров'я, освіту та дослідження, а також у сприятливе середовище, що гарантує рівні умови гри. Ми будемо підтримувати розумні інвестиції в якісну інфраструктуру, дотримуючись найвищих соціальних та екологічних стандартів, відповідно до демократичних цінностей ЄС та міжнародних норм та стандартів. Стратегія Global Gateway — це взірець того, як Європа може побудувати більш стійкі зв'язки зі світом».

«Жорстка» інфраструктура відноситься до великих фізичних мереж, необхідних для функціонування сучасної індустріальної країни, тоді як «м'яка» інфраструктура стосується всіх установ, які необхідні для підтримання економічних, медичних, культурних та соціальних стандартів країни (наприклад, фінансова система, система освіти, охорони здоров'я, система державного управління та правоохоронні органи, а також служби екстреної допомоги).

Акцент на інфраструктурі в Global Gateway дозволяє провести паралелі з відповідними ініціативами, що реалізуються в США, де наприкінці серпня цього року Сенат ухвалив законопроект на 1 трлн дол, який покликаний задовольнити найгостріші потреби у «жорсткій інфраструктурі», а також дав зелене світло інвестиціям до \$ 3,5 трлн у «м'яку інфраструктуру» протягом наступних десяти років.

Використовуючи платформу Team Europe Initiatives, Global Gateway об'єднає ЄС, держави-члени з їхніми фінансовими установами та інститутами розвитку, включаючи Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), та буде прагнути мобілізувати ресурси приватного сектору, щоб спрямувати інвестиції на трансформацію системи існуючих взаємозв'язків.

Нагадаємо, Team Europe Initiatives позиціонують себе як флагманські ініціативи, які об'єднують ініціативи ЄС, окремих держав-членів та банків з конкретних тем у конкретній країні чи регіоні або реалізуються на глобальному рівні. Всеосяжні завдання Team Europe орієнтовані на забезпечення стратегічних цілей розвитку Євросоюзу, які анонсує ЄК за каденції фон дер Ляйєн. Ці

цілі спрямовані на забезпечення того, щоб політика розвитку ЄС «була стратегічною та ефективною, виходила із оптимального співвідношення ціни та якості та відповідала політично мотивованим пріоритетам». Відтак гаслами Team Europe, що відповідно лежать в основі їхнього підходу до оцінки і відповідно відбору проєктів, що потребують фінансування, є: (i) наочність, (ii) ефективність, (iii) відповідальність та (iv) інтеграція.

Прагнення сформувати єдиний фронт Team Europe слід розглядати в контексті посилення геополітичної конкуренції під час пандемії та прагнення ЄС позиціонувати себе як глобальний лідер та надійний партнер. Таким чином, термін «європейська команда» наголошує на європейській самооцінці — на відміну від більш ранніх європейських підходів до політики розвитку, які, принаймні на словах, були зосереджені на координації партнерів і прагнули посилити лідерство урядів країн, що розвиваються. Було оголошено, що «Team Europe» залучить «внески від усіх інститутів ЄС та об'єднає ресурси, мобілізовані країнами-членами ЄС та фінансовими установами, зокрема ЄІБ та ЄБРР з метою забезпечення «критичної маси фінансових ресурсів, з якою мало хто може зрівнятися». У відповідному Комюніке представлено три пріоритети «Team Europe»: 1) підтримка термінового короткострокового реагування на гуманітарні потреби; 2) зміцнення систем охорони здоров'я; та 3) пом'якшення економічних та соціальних наслідків.

Global Gateway використовує нові фінансові інструменти, що передбачені «Багаторічним фінансовим планом ЄС на 2021–2027 роки» (€ 1,074 трлн), зокрема: Інструмент сусідства, розвитку та міжнародного співробітництва —

Глобальна Європа (NDICI-Global Europe), Інструмент допомоги перед вступом (IPA III), а також Interreg, InvestEU та програма ЄС з досліджень та інновацій Horizon Europe. Все це дозволяє ЄС використовувати державні та приватні інвестиції у пріоритетних галузях. Зокрема, Європейський фонд сталого розвитку (EFSD+), фінансовий підрозділ NDICI-Global Europe, надасть до 135 мільярдів євро гарантованих інвестицій в інфраструктурні проєкти в період з 2021 по 2027 рік. Крім цього, до €18 млрд буде спрямовано у вигляді грантів з бюджету ЄС, а також заплановано близько €145 млрд інвестицій європейських фінансових інститутів та фінансових інститутів розвитку.

Згаданий NDICI-Global Europe є основним фінансовим інструментом ЄС для реалізації його впливу за межами об'єднання на так звані «треті країни». Із бюджетом у €79,5 млрд в поточних цінах на 2021–2027 роки, він орієнтований на сприяння розвитку партнерських відносин через співпрацю з країнами-партнерами, охопленими Європейською політикою сусідства, країнами Африки на південь від Сахари, Азії та Тихого океану, а також Північної та Південної Америки і Карибського басейну. Зокрема, з них: €6,4 млрд буде спрямовано на фінансування дій, пов'язаних з ЦСР на глобальному рівні; €3,2 млрд призначено для швидкого реагування на кризи, запобігання конфліктам та побудові мирних відносин.

На додаток до окресленого набору фінансових інструментів ЄС вивчає можливість створення додаткового Європейського механізму експортного кредитування, щоб доповнити існуючі механізми експортного кредитування на рівні держав-членів й сприяти їхній експортній експансії. Передбачається, що цей новий механізм

сприяння експорту допоможе забезпечити більш рівні умови для підприємств Євросоюзу на ринках третіх країн, де їм все частіше доводиться конкурувати з іноземними конкурентами, які отримують значну підтримку своїх урядів, і, таким чином, полегшувати їх участь в реалізації інфраструктурних проєктів.

ЄС пропонуватиме партнерам не лише надійні фінансові умови, надаючи гранти, пільгові кредити та бюджетні гарантії для зниження ризиків інвестицій та підвищення стійкості боргу, але також сприятиме дотриманню найвищих екологічних, соціальних та стратегічних стандартів управління. При цьому Брюссель надаватиме технічну допомогу партнерам для розширення їх можливостей з підготовки проєктів.

Як зазначено на сторінці ЄК, Global Gateway є внеском Європи у скорочення глобального інвестиційного розриву, який вимагає узгоджених зусиль відповідно до прийнятого у червні 2021 року зобов'язання лідерів G7 щодо запуску заснованого на цінностях, висококласного та прозорого партнерства в галузі інфраструктури для задоволення потреб у розвитку глобальної інфраструктури.

Відтак Global Gateway та ініціатива США Build Back Better World (B3W) взаємно посилюватимуть один одну і вступають у жорстку конкуренцію з китайським BRI (ініціатива «Один пояс, один шлях»), стаючи спільною відповіддю Заходу на китайську експансію. Пекін звинувачують в тому, що його інфраструктурні проєкти розвитку не тільки прив'язують країни, що розвиваються, до його ланцюгів вартості, але і «вкидають» їх в завідомо несправедливу боргову яму, з якої вибратися буде неможливо. Аналітики очікують інформації про те, як

будуть дотримуватися принципи економічної і геополітичної справедливості в рамках розвитку американського і європейського інфраструктурних проєктів.

Зазначимо, що отримати частинку величезного пирога розвитку може та країна, яка проявляє до нього інтерес та створює відповідні організаційні та дипломатичні передумови входження в ту чи іншу фінансову програму. Навіть кілька відсотків від 300-мільярдного європейського «шовкового шляху» — це мільярди доларів потенційних інвестицій, яких повинен активно добиватися український уряд.

ЩО ДАСТЬ ЄВРОПЕЙСЬКИМ КОМПАНІЯМ КОПІЮВАННЯ ШОВКОВОГО ШЛЯХУ. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ШЛЮЗ КИТАЙСЬКОГО ЗРАЗКА¹



© depositphotos/Ruletkka

Європейський Союз представив свою альтернативу китайській ініціативі «Пояс і шлях» — інвестиційну програму на 3 трлн дол. і 3 тисячі проєктів, яка, за твердженням Єврокомісії, створить «зв'язки, а не залежності». Офіційна мета програми ЄС, яка отримала назву Global Gateway, — допомогти підтримати глобальне відновлення за рахунок мобілізації інвестицій у цифрові мережі, мережі екологічно чистої енергії та транспорту, а також сприяти розвитку систем охорони здоров'я, освіти та досліджень у всьому світі. За оцінками Світового банку, до

¹ Резнікова Н., Панченко В. Що дасть європейським компаніям копіювання Шовкового шляху. Європейський шлюз китайського зразка. *Дзеркало тижня*. 18 грудня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/shcho-dast-jevropejskim-kompanijam-kopijuvannja-shovkovoho-shljakhu.html

пандемії країни з низьким і середнім рівнями доходів уже зіштовхнулися з дефіцитом інвестицій в інфраструктуру на суму 2,7 трлн дол. У рамках «Глобального шлюзу», а саме так перекладається Global Gateway, у світову економіку буде вкладено 340 млрд дол., але на умовах, що відрізняються від китайського проєкту. Alegoria зі шлюзом, яку, можливо, несвідомо використали європейські стратеги, більш ніж доречна.

Президент Єврокомісії Урсула фон дер Ляєн заявила, що цей план пропонує «істинну альтернативу» глобальній інфраструктурній програмі Китаю, яку звинувачують у обтяженні деяких країн величезними боргами. Фон дер Ляєн зазначила, що країнам «потрібні якісніші та різні пропозиції» фінансування і що план ЄС, який передбачає інвестиції протягом наступних шести років, не призведе до створення «неприйнятних рівнів боргу» у країнах-партнерах. Адже Китай вклав мільярди доларів у будівництво автомобільних доріг і залізниць, а також портів у всьому світі, щоб налагодити нові торговельні зв'язки та дипломатичні відносини. За даними американської Ради з міжнародних відносин, станом на березень 2021 року до ініціативи Пекіна приєдналися 139 країн, на які припадає 40 % світового ВВП.

Європейська альтернатива китайському «Поясу та шляху» фінансуватиметься за рахунок грантів у розмірі 20 млрд дол. та інвестицій у розмірі 317 млрд дол. з боку держав-членів, їхніх банків розвитку, приватного сектору та фінансових органів ЄС, включаючи Європейський інвестиційний банк. Очікується, що Євросоюз у рамках проєкту Global Gateway інвестуватиме у прокладання

оптоволоконних кабелів, супутниковий зв'язок і хмарну інфраструктуру, щоб сприяти глобальній співпраці, обміну даними та розвитку штучного інтелекту.

ЄС планує поширити свої енергетичні системи на країни «Глобального шлюзу», перейти на відновлювані джерела енергії та співпрацювати з іншими країнами для збільшення виробництва водню з відновлюваних джерел (2,7 млрд дол. у вигляді грантів країнам Африки на південь від Сахари та 1,2 млрд дол. Північній Африці для збільшення виробництва відновлюваної енергії та підвищення енергоефективності), інтегрувавши їх у європейську систему. Це допоможе усунути бар'єри для міжнародної торгівлі воднем.

Певним викликом ініціативі Китаю є те, що ЄС також інвестуватиме в транспортну інфраструктуру (в тому числі у дороги, порти та аеропорти), аби допомогти країнам, що розвиваються, диверсифікувати їхні ланцюжки поставок. Планується освоїти 5,2 млрд дол. на розвиток стійких транспортних зв'язків, включаючи створення транс-середземноморської мережі, що сполучає країни Північної Африки з ЄС. Євросоюз і надалі інвестуватиме у розширення онлайн-навчання, пропонуючи молодим фахівцям можливість переїхати до Європи для роботи або навчання, а також вкладе додатково 453 млн дол. у програму обміну Erasmus+.

На думку Джонатана Голслага, відомого в Україні своїм бестселером «Сила раю. Як Європа може залишатися попереду в азіатському столітті», Global Gateway базується на дещо наївному погляді на геоекономіку. Адже китайський «шовковий шлях» став результатом того, що

Пекін заробив сотні мільярдів доларів на торгівлі із Заходом, і на тлі додатного сальдо торговельного балансу Китаю у розмірі 600 млрд дол. на рік із західними країнами 70 млрд дол. на рік, виділених на щорічну реалізацію Global Gateway, виглядають недостатньо переконливими. Крім того, китайський «Пояс і шлях» не лише враховує зміни у глобальних виробничих ланцюжках, а навіть формує запит на них, відображаючи домінуюче становище Китаю. Таким чином, ЄС програватиме, а Китай й у подальшому триматиме першість, доки Європа не почне працювати над створенням своєї власної нової індустрії.

Крім того, велика група країн, що розвиваються, насправді не чекає демократичного порядку денного в рамках Global Gateway, адже в новому світовому порядку країни найбільше прагнуть автономії. І навіть якщо їх зацікавить перспектива скористатися європейськими кредитами, це не перешкоджатиме одночасному укладенню угод з іншими гравцями — тим самим Китаєм, США чи Туреччиною. Як зазначають європейські експерти, «країни, що розвиваються, можуть забрати наші гроші, але не цінності і правила».

Формально задекларована мета Global Gateway — дати державам-членам і компаніям стимул робити більше. Але у чому? І з ким? Чи справді це відповідає потребам європейського бізнесу? Адже вже сьогодні європейські компанії активно працюють із китайцями: китайські підрядники беруть на себе важку роботу, тоді як європейські фірми поки що заробляють більше грошей на своїх ноу-хау. Дж. Голслаг зазначає: для того щоб Global

Gateway не став тупиковим проєктом, він має зайняти свою нішу в калейдоскопі інших глобальних проєктів — «зеленого курсу», проєктів із забезпечення постачання важливих корисних копалин, «відкритої стратегічної автономії».

Курс на «відкрити стратегічну автономію», коли «ЄС діє разом з іншими партнерами на багатосторонній або двосторонній основі, де це можливо, але при цьому діє автономно скрізь, де слід, відстоюючи цінності та інтереси ЄС», має на меті запровадити норми та регуляторні акти для впливу на характер реалізації внутрішньої та зовнішньої політики, щоб сприяти у торговій, фінансовій, інвестиційній, технологічній та інших сферах європейським компаніям. Це, звичайно, може не сподобатися компаніям у країнах — адресатах втілення проєкту Global Gateway.

Крім того, «Глобальний шлюз» спрацює лише в тому разі, якщо, крім інфраструктурних умов, буде створено й відповідні фінансові інструменти. Адже протягом багатьох років серед західних країн зростає занепокоєння дисбалансом у системі експортних кредитів. Експортно-імпортний банк США (US Exim) раніше виступав проти підтримки, що надається, зокрема, урядом Китаю, зазначаючи, що КНР докорінно змінює характер конкуренції на свою користь. Згідно з одним із останніх звітів US Exim, середньо- та довгострокова експортна кредитна діяльність Китаю з 2015-го по 2019 рік становила не менш як 90 % обсягу допомоги, наданої всіма країнами G7, разом узятими. Описуючи свою стратегію експортного кредитування, Єврокомісія чітко дала зрозуміти, що хоче

захистити європейських експортерів і допомогти їм конкурувати з компаніями в усьому світі.

В основі проблеми лежить занепокоєння тим, що не тільки Китай, а й інші країни, які не є учасниками Угоди ОЕСР, що була підписана 1978 року та регулює використання офіційних експортних кредитів (відсоткові ставки та умови погашення — умови, що пропонуються експортно-кредитними агентствами, ЕКА), можуть чинити тиск на країни, які підписали «джентльменську» угоду.

Єврокомісія заявила, що обмірковує запуск нової експортної кредитної лінії Євросоюзу у рамках ширших планів надання допомоги вітчизняним експортерам у боротьбі з глобальними конкурентами. Ідея нового механізму знайшла своє відображення й у огляді торгової стратегії ЄС.

Щоб забезпечити рівні умови для компаній з ЄС на ринках третіх країн, де їм доводиться дедалі більше конкурувати з фінансовою підтримкою, яку іноземні конкуренти одержують від своїх урядів, ЄК більшою мірою схиляється до нового механізму підтримки експортерів, який включатиме «нову експортну кредитну лінію ЄС» (НЕКЛ ЄС) і покращену координацію фінансових інструментів ЄС.

Ця нова лінія працюватиме як доповнення до існуючих національних експортно-кредитних агентств, паралельно з ними. У державах-членах, які наразі мають свої ЕКА, механізм Євросоюзу підтримуватиме трансакції, що виходять за межі їхніх можливостей, які, серед іншого, буде спрямовано на реалізацію масштабних інфраструктурних проєктів. Єврокомісія зазначає, що для країн з

обмеженою пропозицією експортних кредитів ця можливість допоможе експортерам, яким інакше було б складно знайти підтримку.

Вінко Девід, генеральний секретар Бернського союзу, що об'єднує всі ЕКА, зазначає, що на нинішньому етапі незрозуміло, чи буде новий механізм, якщо він буде створений, забезпечувати експортне страхування чи експортне фінансування, або поєднуватиме і те, й інше. Важливо відзначити, що на сьогодні між ЕКА в ЄС уже існують угоди про співпрацю та перестрахування, тому сфера застосування НЕКЛ ЄС ще уточнюється. Але вже ясно, що нову експортну кредитну лінію Євросоюзу буде орієнтовано на реалізацію інфраструктурних рішень у рамках Global Gateway.

У будь-якому разі ЄС намагається скопіювати шлях Китаю у створенні комбінованого логістично-інфраструктурно-технологічного підходу до побудови ланцюжків створення доданої вартості, що контролюються європейськими компаніями. При всьому скепсисі експертів нагадаємо, що і в ранні часи в середньовіччі той, хто контролював торговий шлях, замовляв музику та знімав вершки. Краще пізніше, ніж ніколи.

РІДКОЗЕМЕЛЬНА ЗАЛЕЖНІСТЬ. СВІТ В ОБІЙМАХ КИТАЮ¹



Концентрація виробництва багатьох корисних копалин за останні кілька десятиліть помітно посилилася. Ця тенденція відображає зміни в світовому попиті на матеріали, порівняльні переваги у виробництві (наприклад, виробництво алюмінію з використанням недорогої електроенергії в Об'єднаних Арабських Еміратах) або політику уряду щодо забезпечення безпеки всередині країни (поставки стратегічних матеріалів, наприклад, берилію до США). Одним із найпомітніших глобальних зрушень стало збільшення виробництва мінеральних ресурсів у Китаї, частка якого в світовому

¹ Резнікова Н., Панченко В. Рідкоземельна залежність. Світ в обіймах Китаю. Дзеркало тижня. 22 липня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/ridkozemelna-zalezhnist.html

видобутку та переробці корисних копалин помітно зросла з 1990 року. Відповідно, спостерігається посилення залежності від імпорту мінеральних ресурсів (*серед них алюміній, вісмут, очищений кобальт, галій, свинець, магнезит, металевий магній, ртуть, рідкоземельні елементи (РЗЕ), кремній, титан, ванадій, цинк*) для багатьох промислово розвинених країн, у тому числі для США.

У Китаї сконцентровано 90 % світових запасів рідкоземельних металів і таку ж частку від світової кількості підприємств з їхнього видобутку та переробки (*див. табл.*)

Обсяги світового виробництва рідкоземельних металів за 2018 р., тис. тонн

Місце	Країна	Обсяг	Частка від світового виробництва, %
1	Китай	105	79,8
2	Австралія	20	15,2
3	Росія	3	2,2
4	Бразилія	2	1,5
5	Таїланд	1,6	1,2

Ще одним ключовим гравцем у цій галузі є Lynas Corporation, один із найбільших переробників РЗЕ за межами Китаю. Австралійська гірничодобувна компанія, яка управляє сепараційним заводом у Малайзії, нещодавно отримала від Пентагону фінансування в розмірі 30,4 млн дол. на будівництво заводу з переробки легких рідкоземельних елементів у Техасі, а також іще один контракт у партнерстві з Blue Line Corp., що теж базується в Техасі, на будівництво заводу з розділення важких РЗЕ. Прес-секретар Lynas Corporation у своєму

електронному зверненні на каналі CNBC назвала нові виробничі потужності «важливою основою для відновлення подальшого виробництва металів і впровадження виробництва магнітів у США». Вона зазначила, що диверсифікація за межами китайського ланцюжка поставок магнітних матеріалів важлива для створення конкурентних ринків і задоволення потреб зростаючого попиту на технології XXI століття.

У той час як такі компанії, як Lynas і MP Materials, прагнуть наростити внутрішні ланцюжки поставок, видобуток рідкоземельних елементів — складний процес через поєднання екологічних, технічних і політичних чинників. Після вилучення з рудників РЗЕ відправляють на об'єкти сепарації, де їх відокремлюють від інших корисних копалин. Потім РЗЕ розділяють на оксиди, метали і, нарешті, магніти, які використовуються в усьому: від ракет до вітряних турбін, медичних пристроїв, електроінструментів, мобільних телефонів і двигунів для гібридних і електричних транспортних засобів.

За словами старшого наукового співробітника Програми з енергетичної безпеки та зміни клімату Центру стратегічних міжнародних досліджень Джейн Накано, багато регіонів, у тому числі Європейський Союз, мають достатньо цих ресурсів, але їм не вистачає досвіду інших країн, таких як Китай, у сфері обробки і виробництва магнітів. Тим паче що індустрія рідкоземельних елементів стає об'єктом критики екоактивістів через те, що багато РЗЕ належать до числа радіоактивних, а при видобутку можуть потрапляти у ґрунтові води. Видобуток і переробка також можуть призводити до порушення екосистеми і викиду в атмосферу небезпечних побічних продуктів.

21 Sc Scandium		61 Pm Promethium		67 Ho Holmium	
39 Y Yttrium		62 Sm Samarium		68 Er Erbium	
57 La Lanthanum		63 Eu Europium		69 Tm Thulium	
58 Ce Cerium		64 Gd Gadolinium		70 Yb Ytterbium	
59 Pr Praseodymium		65 Tb Terbium		71 Lu Lutetium	
60 Nd Neodymium		66 Dy Dysprosium		17 РІДКОЗЕМЕЛЬНИХ МЕТАЛІВ	

Рідкоземельних металів насправді більше, ніж випливає з їхньої назви, але їх видобуток, обробка та очищення є складними з багатьох технічних і екологічних причин. Ці 17 елементів, які поділяються на підмножини легких рідкоземельних і важких рідкоземельних елементів залежно від їхньої атомної маси, містяться у природних родовищах по всьому світу. Важкі рідкоземельні елементи часто складніше знайти. До їхнього складу входять такі метали, як диспрозій і тербій, що відіграють вирішальну роль у виробництві технологічних товарів, зокрема, електромобілів. Неодим і празеодим — одні з найбільш затребуваних легких РЗЕ, що мають вирішальне значення у виробництві двигунів, турбін і медичних пристроїв. Попит на них різко підвищився останніми роками з

розвитком технологій і надалі зростатиме на тлі триваючих перегонів за створення великого ринку електромобілів. Адміністрація американського президента Джоозефа Байдена і Міністерство енергетики внесли рідкоземельні елементи до числа безпекових пріоритетів внутрішнього ланцюга поставок, при цьому зробивши наголос на їхньому зв'язку з реалізацією амбітних кліматичної й технологічної політик.

«Поза сумнівом, ринок літію та інших рідкоземельних елементів стає наріжним каменем технологічного зростання», — сказав на саміті CNBC Evolve, присвяченому майбутньому енергетичних інновацій, представник Джоозефа Байдена з питань клімату Джон Керрі. Але спроби в недавньому минулому змагатися з Китаєм на ринку РЗЕ і відновити американську промисловість було зірвано. «Технічно можливо спробувати перебудувати весь ланцюжок поставок, тому що така можливість у нас колись була, — зауважила Джейн Накано. — Справа не в тому, що у нас немає досвіду, справа не в тому, що ми поняття не маємо про те, як може виглядати внутрішній ланцюжок поставок. Справа в тім, що існуючі бізнес-моделі, екологічні та політичні чинники можуть ускладнити реалізацію цих зусиль, особливо в короткі терміни».

Сполучені Штати вже вдавалися до спроб відродитися як домінуючий гравець у ланцюжку поставок РЗЕ, які належать до критично важливих матеріалів, використовуваних у виробництві електромобілів, акумуляторів, у системах відновлюваної енергії та цілій низці технологій. При адміністрації Джо Байдена ці зусилля отримують підвищену увагу і підкріплюються не лише жорсткою позицією щодо геополітичного суперництва і загрози

національній безпеці, що виходить від Китаю, а й масштабними інвестиціями в технології по боротьбі зі зміною клімату.

У грудні 2020 року вийшло «Дослідження іноземної залежності США від критичних матеріалів» (*Investigation of U.S. Foreign Reliance on Critical Minerals—U.S. Geological Survey Technical Input Document in Response to Executive Order No. 13953 issued September 30, 2020*), підготовлене Геологічною службою США (USGS). У звіті визначено та класифіковано основні джерела імпорту мінеральних ресурсів США відповідно до існуючих угод про безпеку поставок і список країн з неринковою економікою за версією Міністерства торгівлі США. Крім того, USGS кількісно визначила концентрацію джерел імпорту і виокремила фактори, які можуть зменшити драматичну залежність від імпорту. Мінерали виступають критично важливими для економіки США, впливаючи на ВВП на кількох рівнях, включаючи видобуток, переробку і виробництво готової продукції. Орієнтовна вартість непаливних корисних копалин, видобутих на шахтах у США 2020 року, становила 82,3 млрд дол., з них на експорт мінеральної сировини припадало близько 4,0 млрд дол. Вартість переробленої продукції на внутрішньому ринку дорівнювала 28 млрд дол., при цьому на частку брухту чавуну і сталі припало 9 млрд дол. З американської сировини і матеріалів, перероблених усередині країни, було вироблено мінеральних матеріалів на суму 710 млрд дол. Ці мінеральні ресурси, а також імпортовані оброблені мінеральні ресурси, обсяг яких зріс на 83 % у 2020 році, в свою чергу, було спожито підприємствами переробки і

збуту, що за підсумками 2020-го дало змогу згенерувати 3,03 трлн дол.

Водночас залежність США від іноземних джерел сировини і перероблених мінеральних матеріалів не дає можливості розслабитись і формує запит на переосмислення питання економічної та національної безпеки. 2020 року імпорт покривав більш як 50 % обсягу споживання 46 непаливних мінеральних сировинних товарів (понад 40 млрд дол.), при цьому 17 із них було імпортовано на 100 % (14 із них було зараховано до критичних матеріалів). Із 35 мінералів, визначених як критичні 2018 року (Федеральний реєстр 83 FR 23295), 14 було зараховано до числа тих, залежність від імпорту яких перевищувала 50 % споживання.

До прикладу: типова Toyota Prius використовує 25 кілограмів рідкоземельних елементів порівняно з одним кілограмом у типовому автомобілі з двигуном внутрішнього згорання.

Більшість потужних автовиробників країн Європи, Азії, Північної Америки вже анонсували відмову від випуску автотранспорту з двигунами внутрішнього згорання (ДВЗ), як вантажного, так і легкового, протягом найближчих 10–15 років. Найбільш амбітні плани у Норвегії, яка вже з 2025 року збирається продавати виключно електричні легкові автомобілі. Акумуляторна батарея є критичним компонентом електромобіля, і стійке виробництво електротранспортних засобів неможливе без наявності власного технологічного ланцюжка виробництва, від сировини до кінцевого виробу. Саме таким шляхом збираються йти провідні світові автовиробники BMW, Volkswagen і Tesla, але спосіб, в який

вони зможуть реалізувати свої амбітні плани, поки що не визначено. Інші держави планують повністю витіснити з ринку легкові автомобілі з ДВЗ у 2030–2040 роках. За даними Міжнародного енергетичного агентства, до 2040 року кількість електромобілів у світі має перевищити позначку у 40 млн, що спровокувало зміни бізнес-процесів у гірничодобувних компаніях з метою забезпечити поставки матеріалів для літій-іонних акумуляторів. Цей фактор є одним із пояснень очікуваного зростання цін, серед іншого, на літій, нікель, кобальт, графіт, а відтак, кінцевої вартості продукції, що відчує на собі кожен споживач.

Отже, щоб задовольнити попит на РЗЕ без глобальних ланцюжків постачань, США, на думку Джейн Накано, доведеться досягнути величезного рівня концентрації виробництва і вибудувати ланцюжок видобутку, переробки і виробництва, на що може піти ціле десятиліття. Тож на сьогодні кращою альтернативою є заручитися підтримкою союзників в особі Європейського Союзу для зменшення залежності від Китаю як домінуючого гравця. І, звісно, підвищувати екологічні та інші стандарти з тим, аби обмежувати цінове домінування Китаю у виробництві технологічної продукції.

ПРОКЛЯТТЯ ЧИ БЛАГОСЛОВЛЕННЯ¹



Природні ресурси можуть сприяти прогресу в розвитку чи гальмувати його залежно від набору ключових характеристик держави: здатності продукувати доходи; рівня ефективності управління державними фінансами; спроможності створити ефективні інститути.

Зазначене водночас залежить від системи стимулів і поведінки еліт, а також від типу політичних інститутів, які створила країна. З часом і те, й інше може змінюватися та потенційно перетворювати «ресурсне прокляття» на благословення, або навпаки. До того ж вплив ресурсних багатств на добробут може відрізнятися не лише в розрізі держав, а й усередині них. Іноді буває так, що коли багаті на природні ресурси країни навіть досягають певних успіхів у розвитку, вони перетворюються на багаті країни з бідним народом.

¹ Резнікова Н., Панченко В. Прокляття чи благословення. *Український тиждень*. 30.07.2021–05.08.2021. № 30 (714). С. 34–37. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/252579>

«Ресурсна залежність», «інтенсивність», «бум» і «непередбачений прибуток» — терміни, що зазвичай описують вплив природних ресурсів на країну. Термін «залежність» здебільшого належить до структури економіки й оцінки частки експорту у структурі ВВП. «Інтенсивність» означає швидкість, з якою країна розробляє родовища та видобуває їх. «Бум» і «непередбачений прибуток» є наслідком відкриття нових природних ресурсів або зростання цін на сировинні товари, які вже добувають. Тоді «ресурсне благословення» вимірюють цінністю природних ресурсів або доходів, які вони генерують: ресурсною рентою чи багатством надр.

Ресурсний націоналізм завжди характеризувався прагненням держав прямо й розширено контролювати економічну діяльність у секторі природних ресурсів. А ресурсний націоналізм ХХІ століття значно еволюціонував, і серед іншого передбачає створення фондів суверенного багатства, які наповнюються коштом ренти від видобутку ресурсів. Природні багатства можна обкласти податками, що не створює перепон на шляху інвестицій, і тоді вони сприятимуть формуванню більш егалітарного (рівноправного) суспільства. Активи під управлінням суверенних фондів іноді порівнянні за обсягами з активами найбільших у світі інвестиційних компаній та пенсійних фондів із резервами національних банків. Інвестиції, які здійснюють такі фонди, характеризуються швидкими темпами зростання, що збільшує їхній потенційний вплив на світові фінансові ринки. У кризові часи суверенні фонди стають для національних економік ефективним стабілізаційним інструментом і надають можливість здійснювати інвестиційну експансію, щоб збільшити ринкову владу у сфері

перероблення природних ресурсів. Активи суверенних фондів можна спрямовувати для посилення контролю за країнами-транзитерами (купівля портів і шляхів сполучення або операторів перевезень, щоб контролювати весь ланцюг збуту), а також для вибудовування вертикального ланцюга створення вартості шляхом придбання переробних компаній з країн — споживачів ресурсів, які тримають ключові технології добувної сфери та високотехнологічних сфер перероблення ресурсів і так замикають ланцюг.

Зрештою, усі ці інвестиції спрямовані на ефективне використання власних природних ресурсів, стимулювання попиту на них і врешті — на перехоплення технологічної ініціативи у країн-споживачів. Тож ми стаємо свідками становлення нового виду «ресурсного націоналізму», який лише побічно пов'язаний з експлуатацією природних ресурсів і недолугим «проїданням» доходів, породжених ними, що має виразні ознаки ліберальної експансії. А також «антиресурсного націоналізму» багатих демократій, що забороняють за кошти фондів суверенного багатства укладати угоди про злиття й поглинання, особливо на ринках США та Європи.

Боротьба за контроль

Головними позивачами в справах проти ресурсного націоналізму, різновиду економічного націоналізму, як правило, є іноземні інвестори або країни-споживачі ресурсів, а не представники громадянського суспільства багатії на ресурси країни. Як влучно зазначив Андреас Пікель, неоліберальний дискурс ставиться до економічного націоналізму як до згубної доктрини, а до його прихильників — як до політичних ворогів.

Ресурсний націоналізм слід відкинути в разі здійснення економічної лібералізації (складником якої є приватизація ресурсів) — так каже теорія. Але в разі економічної лібералізації інтереси приватних підприємств яскраво домінують над урядами країн, що приймають, у переговорах про доступ до природних ресурсів або управління ними. Так, здійснена приватизація ресурсів часто пов'язана зі зловживанням владою — коли компанії непрозоро використовують свою економічну міць, щоб забезпечити досягнення політичних цілей, які навзаєм забезпечують їхні комерційні інтереси. Іноді транснаціональним компаніям, що конкурують за ресурси, вигідно зупинити демократичні процеси, щоб поставити під контроль родовища. У такій ситуації досягнення цілей сталого розвитку (в частині зменшення асиметричності щодо розподілу доходів, зростання ефективності використання ресурсів і впровадження екологічних технологій) стають неможливими, як і утримання результатів соціального розвитку, яких держава попередньо досягла.

СУВЕРЕННІ ФОНДИ КАТАРУ, КУВЕЙТУ, САУДІВСЬКОЇ АРАВІЇ ТА АРАБСЬКИХ ЕМІРАТІВ МАЮТЬ ОБСЯГИ ВІД \$ 200 МЛРД ДО \$ 600 млрд КОЖЕН

Ресурсна приватизація асоціюється з утратою контролю над національними ресурсами, а ресурсний націоналізм передбачає його відновлення. Тому й ресурсний націоналізм, і приватизація ресурсів часто асоціюються зі звинуваченнями в нечесній грі. Хоча чесність і нечесність у такому разі залежатиме від погляду спостерігача, оскільки головною ознакою ресурсного націоналізму є те, що уряди країн з багатими природними

ресурсами намагаються самостійно ними управляти, ставлять національні інтереси вище від усталених норм практики ведення бізнесу з інвесторами в лібералізованій світовій економіці.

Сила суверенних фондів

Наше коротке повідомлення про те, як не перетворити на прокляття багатство, надане країні Богом, шляхом використання правильної торговельної політики та заснування фондів, що наповнюються коштом ресурсної ренти, можна проілюструвати кількома прикладами успіху. До них, зокрема, належить Чилі — країна, про яку завдяки міфотворцям від неолібералізму відомо те, що її успішність полягала лише в ліберальних реформах. Звісно, те, що істотною складовою фінансового базису розвитку невеликої країни (і державного бюджету, й іноземних інвестицій) були й залишаються видобування та перероблення міді (дві третини експорту, понад 12% наповнення бюджету), як правило, замовчували. Хоча про такі приклади варто було б говорити, щоб показати комплексний підхід, поєднання ресурсного націоналізму й ліберальної економіки (60 % становлять послуги), а також використання Стабілізаційного фонду міді (створено в 1984 році) для забезпечення стійкого валютного курсу й покриття бюджетного дефіциту. Успішнішим використанням рентних надходжень для подолання ресурсного прокляття заведено вважати Норвегію. Досягнення цією країною збалансованішої економіки пов'язане з тим, що створений у 1990 році для нівелювання наслідків коливань попиту і пропозиції Державний нафтовий фонд країни відразу отримав функцію акумулювати нафтові доходи для майбутніх поколінь. Урешті цей інструмент назвали Державним

пенсійним фондом (створений у 2006 році, обсяг за 2020-й — близько \$1,1 трлн), який є частиною пенсійного страхування й дає змогу інвестувати в перспективні сфери розвитку та водночас забезпечувати високий рівень добробуту населення, яке старіє. Щоб завершити згадки про стандартне нині використання ресурсної ренти для налагодження розвитку, додамо, що суверенні фонди Катару, Кувейту, Саудівської Аравії та Арабських Еміратів мають обсяги від \$200 млрд до \$600 млрд кожен.

Чотири китайські суверенні фонди мають обсяг на рівні норвезького Державного фонду, однак їхня спільна участь у налагодженні іншого типу взаємодії в рамках ініціативи «Пояс і шлях» доводить інвестиційну експансію для контролю країн-транзитерів і країн-споживачів ресурсів до високого рівня, що узалежнює адресатів інвестицій від Китаю.

Особливо яскравим є вияв ресурсного націоналізму ХХІ ст. у сфері видобування та використання рідкоземельних елементів (РЗЕ). Це група з 17 матеріалів, які використовують у виробництві системно важливих елементів для продукції оборонної промисловості та машинобудування, зокрема електромобілів, ракетобудування, енергетики. Високоєфективні магніти, сплави, скло, електроніка, а також повсякденні предмети — жорсткі диски комп'ютерів, смартфони, рідкокристалічні та плазмові екрани, акумуляторні батареї, люмінесцентне освітлення, лазери й багато іншого — все це потребує РЗЕ. Починаючи з лютого 2019 року, Росія та США заявили про призупинення дії двостороннього «Договору про ліквідацію ракет середньої та малої дальності», наслідком чого очікують нарощування виробництва та розгортання таких ракет. Відтак для цього

необхідні комплектуючі з використанням рідкоземельних металів. Також без них не обійтися й у виробництві в інших оборонних технологіях (таких, як окуляри нічного бачення, високоточна зброя, комунікаційне обладнання, обладнання GPS та інша оборонна електроніка). РЗЕ є ключовими елементами для виготовлення твердих сплавів, які використовують у бронетехніці та снарядах. Залежність ЄС від Китаю в постачанні рідкоземів при плануванні переходу на відновлювальні джерела енергії також важко переоцінити (див. Сфера застосування рідкоземельних металів).

Рідкоземельний виклик

30 вересня 2020 року Європейська комісія створила Новий промисловий альянс (New Industry Alliance, NIA), спрямований на зміцнення стратегічної автономії ЄС щодо таких сировинних матеріалів, як рідкоземельні елементи, які вважають ключовими для зеленого й цифрового переходу ЄС (див. Тиждень № 10/2021).

«Доступ до ресурсів — це питання стратегічної безпеки в контексті задоволення зелених амбіцій Європи», — ідеться в декларації про заснування аналогічного до згаданої ініціативи Європейського сировинного альянсу (European Raw Materials Alliance, ERMA). «Попит на найважливішу сировину тільки зростатиме, особливо зважаючи на те, що нині триває перехід до «зеленої» та цифрової економіки», — зазначив Марош Шефчович, віцепрезидент Комісії з прогнозування. Нову галузеву групу було створено за зразком Європейського акумуляторного альянсу (European Battery Alliance, ЕВА), до якого ввійшли понад 200 компаній, представників урядів і дослідницьких організацій, що займаються виробництвом акумуляторів для автомобільної промисловості. ЕВА зобов'язав забезпечити стійкість вироб-

ничо-збутового ланцюжка в межах ЄС, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності європейських виробників електромобілів.

Європейська комісія заявила, що необхідно виявляти перешкоди й визначати інвестиційні можливості на всіх етапах ланцюжка створення вартості сировини — від видобутку до перероблення та утилізації відходів — і водночас мінімізувати екологічні та соціальні наслідки діяльності. Основною місією ERMA буде створити стратегічну автономію для ланцюжка створення вартості рідкоземельних елементів і магнітів, перш ніж поширювати на інші види сировини. «Хоча Європа має шанси стати самодостатньою в літій, необхідному для виробництва батарей, уже до 2025 року, нині вона істотно залежить від імпорту інших матеріалів з обмеженої кількості закордонних країн», — зауважив Тьєррі Бретон, комісар ЄС з внутрішнього ринку. — Китай, наприклад, забезпечує 98% поставок рідкоземельних елементів у ЄС, Туреччина забезпечує 98 % поставок бората, а Південна Африка — 71% потреб у платині». «Але таких матеріалів багато й у Європі», — додав він і згадав кобальт, боксит, берилій, вісмут, галій, германій, індій, ніобій і борат. Відтак у плані дій щодо критично важливої сировини, який Європейська комісія опублікувала у вересні 2020 року, кілька разів згадано необхідність здобути «стратегічну автономію» в критично важливій сировині, щоб досягти технологічних переваг.

Популярність рідкоземельних металів зростала за останні 20 років через різке підвищення попиту на предмети й зокрема на нові технології, для виробництва яких вони необхідні. «Нафтою майбутнього» експерти Європейського федерального відомства з наук про землю

та сировинні ресурси називають диспрозії та тербії, необхідні для виробництва постійних магнітів для електромобілів і вітроелектростанцій. Потреба в них у найближчі 10 років, порівняно з 2013-м, має зрости на понад 320 %. Недарма ще в 1987-му Ден Сяопін під час відвідування великого родовища рідкоземельних елементів зауважив: «На Близькому Сході є нафта, а в Китаї — рідкоземельні елементи».

Хоча зараз на ринку РЗЕ домінує Китай, за десятиліття до 1980-х переважала частка США (див. Тиждень № 24/2021). Ситуація змінилася, оскільки бурхливий розвиток виробничого сектору в країнах, багатих на ресурси, збігся з упровадженням принципів сталого розвитку в розвинених країнах, що стало приводом переміщувати виробництво за кордон, у країни, що сповідували політику «гонки по низхідній». Така політика передбачала заохочення прямих іноземних інвестицій шляхом пропозиції менш жорстких екологічних і соціальних вимог. Як зазначено у звіті Міністерства оборони США «Оцінка та зміцнення виробничої та оборонної промислової бази та стійкості ланцюгів поставок США» («Assessing and Strengthening the Manufacturing and Defense Industrial Base and Supply Chain Resiliency of the United States», 2018), Китай стратегічно наповнив світовий ринок рідкоземельними елементами за нижчими цінами, щоб витіснити й відлякати нинішніх і майбутніх конкурентів. «Якщо специфікація матеріалів відповідає вимогам, і ціна на долар краща, тоді ви обираєте ті, що заощаджують ваші фінанси», — визнає Корай Козі, старший директор з досліджень ланцюгів поставок в американській консалтинговій компанії Gartner.

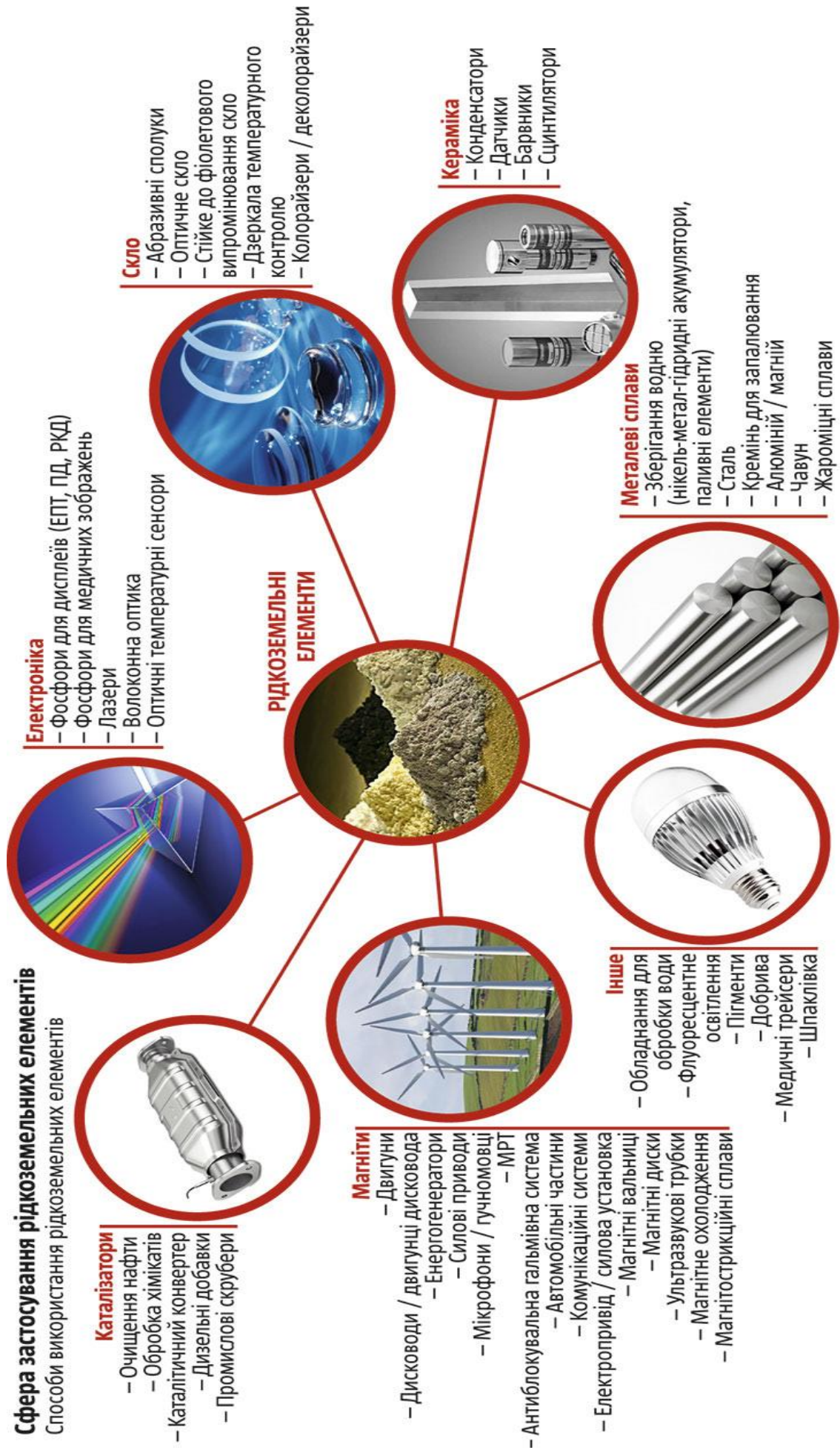
Чинник екологічного регулювання

У дослідженні авторського колективу під керівництвом Ань Пан розглянуто взаємозв'язок між екологічним регулюванням і його впливом на експортний потенціал (а отже, й потенційне зростання ВВП) країни, яка до нього вдається. Усі рідкоземельних матеріалів (РЗМ) поділяються на три категорії: рідкоземельну сировину, корисні компоненти рідкоземельних матеріалів і предмети кінцевого використання РЗЕ, щоб з'ясувати асиметрії вразливості у впливі на кожен з трьох типів використання РЗМ.

Висновки дослідників красномовні. По-перше, екологічне регулювання суттєво позитивно впливає на експорт РЗМ з Китаю, хоча водночас значно збільшує залежність від ланцюгів поставок для країн-імпортерів. Фактично, перенесення виробництва за межі Китаю в рамках програм з так званої реіндустріалізації розвинених країн, або решорингу (повернення раніше перенесених виробництв на територію країни базування компанії), значно ускладнюється або навіть унеможлиблюється через впровадження відповідних регуляторних норм (зокрема експортних квот). До того ж вплив екологічного регулювання відчують і китайські компанії, адже підвищення екологічних стандартів стимулюватиме китайських виробників активно впроваджувати нові технологічні рішення, щоб зменшити негативний вплив на довкілля. По-друге, є так звана неоднорідність продукції як об'єкта екологічного регулювання, що впливає на експорт. Тобто зазначені три іпостасі, у яких РЗМ потенційно можуть перебувати на ринку, по-різному відчуватимуть на собі тиск екологічного регулювання й залежатимуть від реалізації суміжних державних програм зі стимулювання розвитку диверсифікованої економіки з високим рівнем переробки.

Сфера застосування рідкоземельних елементів

Способи використання рідкоземельних елементів

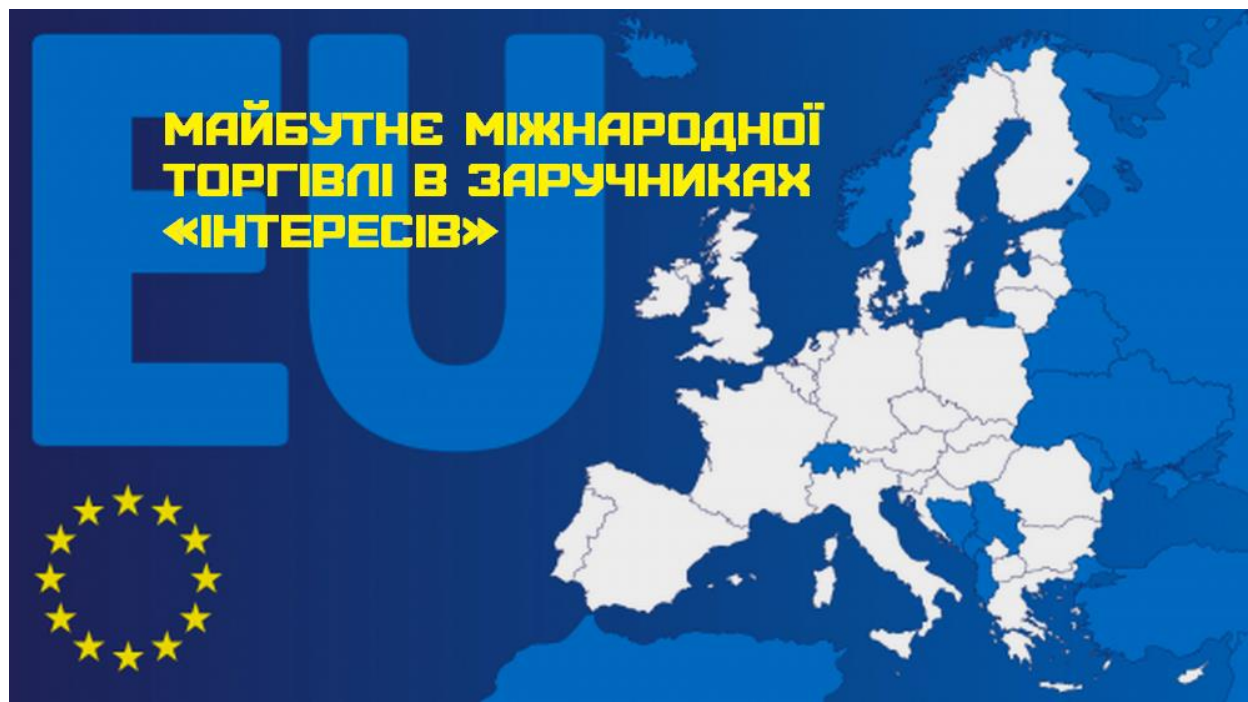


Висновки дослідників красномовні. По-перше, екологічне регулювання суттєво позитивно впливає на експорт РЗМ з Китаю, хоча водночас значно збільшує залежність від ланцюгів поставок для країн-імпортерів. Фактично, перенесення виробництва за межі Китаю в рамках програм з так званої реіндустріалізації розвинених країн, або решорингу (повернення раніше перенесених виробництв на територію країни базування компанії), значно ускладнюється або навіть унеможлиблюється через впровадження відповідних регуляторних норм (зокрема експортних квот). До того ж вплив екологічного регулювання відчують і китайські компанії, адже підвищення екологічних стандартів стимулюватиме китайських виробників активно впроваджувати нові технологічні рішення, щоб зменшити негативний вплив на довкілля. По-друге, є так звана неоднорідність продукції як об'єкта екологічного регулювання, що впливає на експорт. Тобто зазначені три іпостасі, у яких РЗМ потенційно можуть перебувати на ринку, по-різному відчуватимуть на собі тиск екологічного регулювання й залежатимуть від реалізації суміжних державних програм зі стимулювання розвитку диверсифікованої економіки з високим рівнем переробки.

Що стосується корисних компонентів РЗМ, то екологічне регулювання відіграє провідну роль у просуванні експорту. Прикметно, що в процесі переробки і плавки РЗМ кількість забруднювальних речовин значно більша, ніж при видобутку або виробництві кінцевих товарів з уже готової сировини, що містить РЗМ. Отже, згідно з припущеннями авторського колективу на чолі з Ань Пан, Китай може використовувати механізм експортної квоти при продажі РЗМ, але країни, які взяли на себе зобов'язання щодо зменшення викидів CO₂, будуть змушені інвестувати значні кошти в розробку технологій з переробки РЗМ. Так екологічне регулювання здорожує для

імпортерів вартість сировини, але не ставить непереборних перепон на шляху експорту й тим паче — не обмежує кінцевого застосування РЗМ. Нарешті, технологічні інновації — це можливий канал, через який екологічне регулювання впливає на експорт. Зокрема, жорстке екологічне регулювання призводитиме до технологічних інновацій, підвищення продуктивності і, як наслідок, збільшення експорту у вартісному вимірі. Тож момент істини полягатиме в способах інтерпретації урядами провідних країн і міжнародних організацій, які поставили завдання врятувати планету від кліматичних змін, китайської політики екологічного регулювання, до якої згадані уряди й організації спровокували Піднебесну. Адже способи тиску на Китай, який застосовує ті самі принципи кліматичної нейтральності, що й виробники, які використовують РЗЕ, обмежуватиме набір звинувачень та тиску на його адресу. Адже кожне слово проти Китаю, що без перебільшень володіє доступом до технологій майбутнього, може призвести до зрізання гілки сталого розвитку та інноваційного прориву, на якій сидить увесь світ.

МАЙБУТНЄ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ЗАРУЧНИКАХ «ІНТЕРЕСІВ»¹



У науковому та експертному середовищі України панує дискусія стосовно корисного рівня відкритості економічної політики і рівня її незалежності. У рамках, що задані підписаною Угодою про асоціацію з ЄС, питання про потрібність самої дискусії і аналізу партнерських відносин виглядають недоречними. Європа, однак такі питання для себе ставить. І винайшла гібрид, що поєднує «відкритість» і «автономію» у торговій політиці та по відношенню до стратегічних партнерів. Це — курс на «відкриту стратегічну автономію», коли «ЄС діє разом з іншими партнерами на багатосторонній або двосторонній основі, де це можливо, але при цьому діє автономно скрізь, де треба, відстоюючи

¹ Резнікова Н., Панченко В. Майбутнє міжнародної торгівлі в заручниках «інтересів». Газета «День». № 83. 11.05.2021. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/maybutnye-mizhnarodnoyi-torgivli-v-zaruchnykah-interesiv>

цінності й інтереси ЄС». «Відкрита стратегічна автономія» має на меті запровадження норм і регуляторних актів для впливу на характер реалізації внутрішньої і зовнішньої політики з метою сприяння у торговій, фінансовій, інвестиційній, технологічній та інших сферах європейським компаніям.

Концепція «стратегічної автономії», яка реалізувалась раніше в оборонному секторі, тривалий час сприймалась державами-членами з пересторогою, але нині набирає обороти. Єврокомісією визначена як нагальна до впровадження, з огляду на необхідність формування нового підходу до партнерів, включаючи Китай. Цей вид автономії прийнято як дієвий механізм ревізії промислової політики, але в новій, розширеній формі. Прикметно, що «відкрита» стратегічна автономія протиставляється простій «економічній автономії» і інтерпретується як ситуація, коли суб'єкт не просто щось обмежує, але розширює діапазон можливостей, щоб здійснити корекцію витрат та вигід і уможливити зростання чистого прибутку. Це досягається не за рахунок торгових обмежень, а за рахунок дуже широкого арсеналу дій: розвитку нових виробничих потужностей, надання додаткових суспільних благ та послуг, симетричних і асиметричних відповідей на зовнішні фактори впливу. «Відкрита стратегічна автономія» базується на багатосторонності, коли кожен учасник підвищує свою продуктивність і вступає у вигідне співробітництво з партнерами, а не лише конкурує заради отримання короткострокового зростання частки ринку за рахунок скорочення витрат і зниження стандартів.

До ключових цілей «відкритої стратегічної автономії» Європарламентом було віднесено безпеку і захист,

зменшення існуючих залежностей, захист інтересів і цінностей ЄС у світі, розширення економічних можливостей, які, в свою чергу, стануть поштовхом до перегляду економічної й енергетичної політики ЄС. Результати від запровадження нового курсу потенційно оцінюються в 2 трлн євро на рік надходжень і виявляються вкрай своєчасними в умовах протидії наслідкам коронакризи на тлі скорочення частки ЄС у світовому ВВП з 14 % в 2019 році до 11 % в 2030.

Досягнення амбітного рівня стратегічної автономії вимагає запровадження адекватних інструментів та фінансових ресурсів. Саме тому Європейська рада погодила новий інструмент — Next Generation EU (NGEU) — окрема бюджетна програма, покликана «вселити довіру і підтримати відновлення регіонів, економічно постраждалих від пандемії, який потенційно може змінити правила гри» та залучити близько 750 мільярдів євро на фінансових ринках. Це додаткове фінансування спрямовуватиметься через програми ЄС і передбачатиметься протягом тривалого періоду часу в майбутніх бюджетах ЄС. Крім того, Єврокомісія також запропонувала оновлений довгостроковий бюджет ЄС, що діятиме як потужний антициклічний антикризовий інструмент і підвищить тим самим міжнародну роль євро. Втім, самою Єврокомісією визнається недостатність і тимчасовий характер використання нею пакету заходів NGEU для підвищення європейського потенціалу в довгостроковій перспективі, а також для створення умов, в яких підприємства ЄС в повній мірі отримали б вигоду від ефекту масштабу і зростання продуктивної спроможності в результаті європейської інтеграції.

З цієї точки зору, початок руху до «стратегічної автономії» позитивне. Цей вектор дозволяє ЄС бути

глобальним економічним гравцем, а не просто ігровим майданчиком, а також уможлиблює диверсифікацію структури економік країн-членів ЄС, позиціонування в ключових точках ланцюгів створення доданої вартості, що в підсумку забезпечить більш високий потенціал росту, зменшуючи ізоляціоністські тенденції внутрішньої політики країн-учасниць та існуючі залежності від зовнішніх ринків.

Стратегічна автономія оформилася вже з початком коронакризи. Під час перших проявів пандемії європейські інститути здійснювали економічну політику під політичним тиском. В умовах гострого дефіциту товарів першої необхідності (медикаментів, медичного устаткування, захисних масок) уряди держав-членів ЄС запровадили обмежувальні заходи щодо експорту відповідних товарів не тільки до третіх країн, але й у межах Союзу. У середині березня 2020 року Єврокомісія намагалася відновити контроль над цими процесами: було прийнято рішення щодо загальних параметрів експорту основних виробів у треті країни з одночасним делегуванням права управляти запасами і поставками урядам держав-членів.

На міжнародному рівні ЄС був не єдиним, хто запровадив такі обмеження, які на їх думку, не суперечать торговим угодам (правилам СОТ або угоді про вільну торгівлю). В додаток до цього Єврокомісія у середині березня 2020 року терміново затвердила керівні принципи щодо фактичного обмеження свободи для іноземних інвестицій, закликаючи держави-члени застосовувати усі доступні інструменти протидії, щоб криза не спровокувала втрату критично важливих активів і технологій. Фактично це легітимізувало заборону на здійснення певних інвестицій

під приводом збереження безпеки і громадського порядку. Єврокомісія закликала також вжити такі ж заходи з метою запобігання злиття і поглинання у сферах, які впливають на інфраструктуру охорони здоров'я. Водночас ЄС заохочує міжнародний обмін, якщо це сприяє його інтересам у галузі охорони громадського здоров'я. Це відображено у Рішенні ЄК щодо скасування митних зборів і ПДВ на маски, засоби захисту, тест-набори і медичні вироби.

Усупереч поширеній думці, ЄС з перших місяців кризи Covid-19 зміг використати власну компетенцію у торгових питаннях для захисту безпосередніх інтересів Європи. Цьому сприяла попередня критика політики переміщення стратегічних галузей промисловості за межі ЄС і послаблення ланцюгів поставок, внаслідок чого Європейський Союз назвали «троянським конем глобалізації». З іншого боку, ті країни, які значно залежали від експорту і здорової міжнародної торгівлі (як Німеччина), невдовзі стали побоюватися протекціоністського тиску як усередині ЄС — від країн, що піддавали сумніву ефективність торгової політики, так і за межами ЄС.

Накопичені протиріччя у сфері торгових відносин спровокували у червні 2020 року широкі консультації щодо майбутнього торгової політики. СОТ визнала, що пандемія Covid-19 є безпрецедентним переворотом в економіці і міжнародній торгівлі, оскільки у всьому світі скоротилося виробництво і споживання. У другому кварталі 2020 року міжнародна торгівля зазнала найбільшого спаду на 14,3 % порівняно з попереднім періодом. Особливо постраждала Європа, де падіння експорту становило 24,5 %. Спад торгівлі послугами також був безпрецедентним, у деяких секторах (повітряний транспорт) активність у першому кварталі 2020

року знизилася майже на 80 %. У щорічній Доповіді про світові інвестиції ЮНКТАД навесні 2020 року підрахувала, що обсяг прямих іноземних інвестицій скоротився з 1,54 трильйона доларів у 2019 році на 40 % у 2020 році. Більше того, скорочення прибутку транснаціональних корпорацій може продовжити тенденцію зниження обсягів інвестицій.

Експерти ЮНКТАД сподіваються, що інвестиційні потоки розпочнуть повільне відновлення з 2022 року внаслідок: реструктуризації глобальних виробничо-збутових ланцюгів і перегляду їх з позицій задоволення вимог сталості; поповнення основного капіталу; відновлення глобальної економіки. Але заходи з соціального дистанціювання і робота у віддаленому режимі сприяли зростанню обсягів електронної комерції і сформували запит на соціальні мережі, телеконференції, перегляд відео і фільмів на інтернет-платформах. Це опукло засвідчило залежність європейських країн, їхніх бізнес-структур, населення і навіть урядів від домінуючих на цифровому ринку американських цифрових гігантів.

Четверта промислова революція, яка підвищує значення цифрових технологій і процесів автоматизації, очевидно прискориться внаслідок запровадження технології 5G, у зв'язку з чим технологічна революція може значно вплинути на структуру світової торгівлі, що спричинить відносне переміщення факторів виробництва і нарощування його географічної концентрації, оскільки компанії можуть спокуситися наблизитися до споживачів з найбільш економічно динамічних зон.

Очікуваний колапс світової торгівлі у поєднанні з посиленням її регіоналізації і зростанням нових секторів (таких як цифрова торгівля), є частиною значнішого

глибинного зрушення у сформованому міжнародному економічному порядку. Міжнародна економічна система, де домінують великі інститути (МВФ, Світовий банк і СОТ), розвалюється на частини, втрачаючи власну легітимність через нездатність запропонувати світовому співтовариству комплекс результативних заходів з кризового врегулювання. Щодо власне торгівлі логіка багатостороннього регулювання з переважанням правил, які декларують консенсус на користь недискримінації, лібералізації і відкритості торгівлі, оскаржується урядами країн, які мають вирішальний голос при формуванні порядку денного цих організацій. За останнє десятиліття у відповідь на кризу 2008 року уряди провідних країн посилили протекціоністські заходи у сфері торгівлі та інвестицій. Прийняті в односторонньому порядку рішення тепер відкрито є частиною логіки суверенітету під приводом важливості прийнятих рішень з точки зору відповідності потребам національної безпеки.

Члени СОТ, наприклад, упродовж багатьох років не в змозі домовитися про амбітну реформу правил у міжнародній торгівлі, які б відповідали новим викликам часу. Найвпливовіші гравці на світовій арені воліють перетягувати ковдру на себе безпосередньо шляхом підписання серії двосторонніх угод про вільну торгівлю або навіть шляхом укладання міжрегіональних угод, як це продемонстрував Китай у ході ініціювання підписання 15 листопада 2020 року 15 країнами Тихоокеанського регіону наймасштабнішої угоди про вільну торгівлю, яка носить назву Регіональне всеохоплююче економічне партнерство (англ. «The Regional Comprehensive Economic Partnership», RCEP). Країни-підписанти мають сподівання, що за

допомогою RCEP їм вдасться прискорити відновлення своїх економік, які зазнали серйозних втрат через пандемію коронавірусу. Проєкт континентальної африканської зони вільної торгівлі (AfFTA) за участю 55 країн Африканського союзу і який, на думку експертів, є першим кроком до створення Африканського економічного співтовариства, може сприяти розвитку внутрізонової торгівлі між країнами, які досі залежали від торгівлі з зовнішніми партнерами.

Враховуючи, що правила СОТ для більшості країн-учасників зараз сприймаються як ненадійні і нестабільні, а також критикуються за політизацію і поляризацію вигод від їх дотримання, передбачається формування дієвого механізму врегулювання суперечок, кількість яких внаслідок адаптації політики з постковідного відновлення економік зростатиме. Якщо у 2020 році жевріла надія на перемир'я у китайсько-американській торговій війні, то пандемія звела нанівець ці сподівання. Власне і спосіб «брекзиту», на думку експертів, демонструє крихкість юридичних правил і політичних зв'язків, які вважалися невразливими.

Ситуація у сфері міжнародної торгівлі та інвестицій має поняття «Slowbalisation», яким намагаються визначити тенденцію у бік регіоналізації торгівлі і торгових угод за рахунок багатосторонності, а також детермінуючу роль четвертої промислової революції, підсилюючої примат політичних і геополітичних підходів у застосуванні правил міжнародної торгівлі та інвестицій, зростання протекціонізму. Ці прояви, хоча й спровоковані пандемією Covid-19, продовжать формувати економічну і торгову систему в ХХІ столітті. А тому Європейський Союз

має не тільки адаптуватися до майбутніх викликів «слоубалізації», але й максимально використати ситуацію на власну користь. Виступ комісара Єврокомісії з питань торгівлі Валдіса Домбровскіса і резолюція Європарламенту в листопаді 2020 року відображають, з одного боку, розуміння нової ситуації у міжнародній торгівлі, демонструють бажання не ставити під сумнів вигоди вільної торгівлі, а, з іншого боку, визнають необхідність встановлення прямого зв'язку між торгівлею і курсом на «відкриту стратегічну автономію», класифікуючи автономію як «відкриту» з метою уникнути звинувачень у протекціонізмі.

Валдіс Домбровскіс вважає надзвичайно важливим, щоб торгова стратегія сприяла інклюзивному і сталому економічному розвитку ЄС згідно з Європейським зеленим курсом (The European Green Deal). А Європарламент закликав Єврокомісію визначити «больові точки» у ресурсному забезпеченні з урахуванням вимог «інклюзивності» і «сталості», а також проаналізувати шляхи нарощування сталості ланцюгів поставок. Наголошуючи на потребі особливої уваги щодо підтримки стратегічних секторів економіки, Європарламент просить не забувати про підтримку малого і середнього бізнесу, сприяючи його експортній діяльності. Крім того, на запит Європарламенту розробити посилений набір торгових інструментів для захисту інтересів ЄС, 17 червня 2020 року Єврокомісія затвердила «Білу книгу з іноземних субсидій» у межах стратегії захисту європейського ринку від зовнішніх інвестицій, спонсорованих іноземними державами. У ній викладено пропозиції щодо захисту внутрішнього ринку Євросоюзу і початку публічних

консультацій, що тривали до 23 вересня 2020 року, за результатами яких Єврокомісія розробила юридичні норми з контролю іноземних інвестицій. Європарламент також закликав до реформи СОТ з акцентом на обов'язкове запровадження механізмів реалізації Цілей сталого розвитку ООН і боротьбу зі зміною клімату як першочергових завдань світового співтовариства, а положення про обов'язкове дотримання Паризької угоди має бути ключовою частиною майбутніх торгових угод. Прикметно, що амбіції ЄС щодо клімату знаходяться в центрі стратегічного порядку денного на 2019-2024 роки, в якому глави держав і урядів визнали, що ЄС повинен опікуватись «глибокою трансформацією своєї економіки і суспільства для досягнення кліматичної нейтральності». Країни-члени, за винятком Польщі, тимчасово взяли на себе зобов'язання досягти цієї політичної мети до 2050 року, для чого проект закону про клімат, представлений Європейською комісією у березні 2020 року, в разі його затвердження, створить для цього обов'язкову юридичну основу.

Проблеми, що постали на перший план у результаті пандемії COVID-19, спровокували активніше обговорення у СОТ подальшого напрямку реалізації Угоди про спрощення процедур торгівлі (ТФА), що вступило у силу у 2017 році. Нагадаємо, що ТФА має кілька положень, які полегшують та оптимізують процедури експорту, імпорту і транзиту. Одночасно з просуванням заходів щодо узгодження торгівлі на рівні наднаціональних організацій, розуміючи, що доступ до його спільного ринку є привабливим для всіх країн, ЄС формує нову економічну реальність з прямими правовими і політичними її наслідками. Європейський Союз, якщо забажає, може

поставити доступ на свій ринок у залежність від дотримання стандартів та угод, які відповідатимуть передусім його інтересам. Цей «ефект Брюселя», який надає європейським компаніям вирішальну порівняльну перевагу, може невдовзі відчувти будь-який торговий партнер ЄС, включаючи і Великобританію, який бажає отримати привілейований доступ на європейський ринок.

Щоправда, цей елемент сили і стратегічної переваги урівноважуватиметься залежністю Європейського Союзу від зовнішніх ринків. Адже не секрет, що європейські компанії залежні на рівні як ланцюгів створення доданої вартості, так і ланцюгів поставок від гравців із «третіх країн», і в перспективі така залежність навряд чи зменшиться. Цю залежність не варто недооцінювати, особливо коли мова йде про певні важливі ресурси, як-от рідкоземельні метали або деякі види сировини. А це, у свою чергу, надає ще більшої актуальності визначенню стратегічних ланцюгів доданої вартості, необхідних для забезпечення здоров'я і безпеки європейців.

Більше того, пандемія актуалізувала перегляд ланцюгів доданої вартості щодо їхньої сталості та інклюзивності, що передбачає подальшу роботу над європейською законодавчою базою. Критики політики «відкритої стратегічної автономії», котрі наполягають на надто очевидному акценті на самодостатність, а в окремих секторах економіки навіть на закритості, вважають, що її практичне запровадження є ілюзорним, враховуючи невеликі розміри європейського ринку, кількість населення з тенденцією до старіння, обмежені природні багатства і важливість міжнародної торгівлі для зайнятості та економічної активності.

Отже, «ренаціоналізація торгової політики», нариси якої можна розгледіти під лейблом «стратегічної відкритої автономії», на думку критиків, спрямує кожен із держав-членів у стратегічний глухий кут і спричинить втрату реального суверенітету через низьку питому вагу їхніх економік у світовій торгівлі, що і доведе своїм прикладом у найближчому майбутньому Великобританія.

Важливі сигнали вказують на можливе зрушення у середньостроковій і тривалій перспективі у напрямі європейської торгової політики. З'являються зовсім не незначні семантичні зміни. У березні 2019 року ЄС уперше назвав Китай «системним суперником» і закликав краще захищати європейські інтереси від цієї країни. Тому захист і стратегічна автономія більше не є справою дипломатів. Варто зазначити, що підписання глобальної угоди про інвестиції з Китаєм за кілька днів до інаугурації Джо Байдена також можна розглядати як відображення стратегічної автономії ЄС. Угода ж про торгівлю і співробітництво, укладена з Великобританією 24 грудня 2020 року, крім відміни мита, встановлює форму європейської автономії і подає недвозначний політичний сигнал: будь-яка третя країна, що межує з ЄС, котра заради власного суверенітету бажає вільно видавати закони, не може сподіватися на отримання вигод від чотирьох свобод єдиного ринку (товарів, послуг, капіталу, робочої сили). Більше того, стратегічна автономія також може ґрунтуватися на особливому європейському баченні правил міжнародної торгівлі, що стосується прагнення просувати соціальні та екологічні правила, які можуть супроводжувати або навіть обумовлювати міжнародну торгівлю.

ФРАНЦУЗЬКИЙ ШАРМ «ВІДКРИТОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ АВТОНОМІЇ» ЄС¹



Європа стоїть перед викликом забезпечити технологічний суверенітет і стратегічну автономію. Здавалося б, ще зовсім недавно ці концепції лише витали у повітрі, залишаючись таким собі каменем спотикання: «ілюзією» останню з них назвала міністр оборони Німеччини Аннегрет Крамп-Карренбауер, тоді як президент Франції Еммануель Макрон, котрий у листопаді 2020 року виклав всеосяжну глобальну стратегію ЄС, назвав її впровадження єдино правильним інструментом **досягнути статусу рівноправного гравця зі США** у створенні нової багатосторонності. «Стратегічна автономія», в інтерпретації Еммануеля Макрона, є єдиним способом згуртування в

¹ Резнікова Н., Панченко В. Французький шарм «відкритої стратегічної автономії» ЄС. *Дзеркало тижня*. 15 лютого 2021. URL: <https://zn.ua/ukr/international/naodintsi-z-soboj.html>

Європі, запобігання китайсько-американської дуополії та повернення на арену ворожих регіональних держав. Стратегічна автономія й технологічний суверенітет, за словами французького президента, забезпечать Європі статус учасника геополітичної гри, а не просто фігури на шахівниці. І якщо на досягнення позиції системного суперника технологічним гігантам Кремнієвої долини можуть піти роки, то забезпечення стратегічної автономії в окремих секторах і напрямках, таких як космос, глобальна система позиціонування і телекомунікації 5G, уже сьогодні визнається завданням №1, на реалізацію якого в короткостроковій перспективі буде спрямовано всі сили.

Пандемія стала своєрідним тригером перегляду торговельної політики ЄС і адаптації концепту «відкритої стратегічної автономії». Протекціоністські заходи економічних політик країн — учасниць СОТ не лише засвідчили кризу системи глобального регулювання торгівлі, а також актуалізували запит на перегляд існуючих двосторонніх угод про вільну торгівлю та ролі окремих країн у просуванні ідей економічної регіоналізації в практичній площині. масштабної угоди про вільну торгівлю «Всебічне регіональне економічне партнерство» (RCEP), підписання якої 15 листопада 2020 року 15 країнами Тихоокеанського регіону ініціював Китай, намагаючись тим самим зміцнити свої позиції в Азії, а також проєкт континентальної африканської зони вільної торгівлі (AfFTA), до якої ввійдуть 55 країн Африканського союзу, можуть істотно сприяти регіоналізації торгівлі між країнами. І у Європи має бути на це адекватна відповідь.

У самому ЄС запропонована назва концепції «відкритої стратегічної автономії» викликає чималу

плутанину: вважають, що залишатися відкритим і водночас автономним — завдання нездійсненне. І хоча дискусії про стратегічну автономію в контексті ЄС ведуться вже давно, голова Європейської комісії Урсула фон дер Ляєн охарактеризувала її як певний образ мислення або навіть прагнення й анонсувала активну роботу з наповнення її змістом. Коронакриза вплинула на конкретизацію якості стратегічної автономії терміном «відкритість» після того, як на початку пандемії країни стали замикатися в своїх кордонах у всьому світі та навіть усередині ЄС, що стало справжнім випробуванням для бізнесу, який уміло користувався чотирма свободами — руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили. Шок у ланцюгах поставок актуалізував тему залежності від відкритості, яка виступає однією із складових економічного процвітання ЄС. У цьому контексті «відкрита стратегічна автономія» не є синонімом самодостатності і вже точно не автаркії, а символізує певний спосіб мислення, який означає: «ми діємо разом з іншими, на багатосторонній або двосторонній основі, де можемо, при цьому ми діємо автономно всюди, де потрібно, відстоюючи цінності й інтереси ЄС».

І успіх Green Deal («Зелений пакт») у розв'язанні проблеми зміни клімату, який має на меті забезпечити кліматичну нейтральність до 2050 року і передбачає виділення значних обсягів фінансування на подвійний перехід до цифрових технологій і «зелений курс», можливий лише за умови стратегічної співпраці з іншими країнами. З одного боку, вирішення питань, пов'язаних зі співпрацею в сфері чистих технологій, обміном товарами і послугами, які сприяють пом'якшенню наслідків зміни

клімату, функціонуванню вуглецевих ринків, ціноутворенню на викиди вуглецю, становленню дієвої системи торгівлі викидами тощо, потребує відкритості. З іншого — Європа не зможе вплинути на бажану трансформацію і пом'якшити наслідки зміни клімату, якщо виробництво переміститься у юрисдикції з менш суворими правилами (так звана політика гонитви за низхідною), що призведе до подальшого «імпорту вуглецю» (в сенсі імпорту товарів, при виробництві яких не дотримуються кліматичних норм), викиди якого європейці скорочуватимуть усередині країн — членів ЄС. Таким чином, небажання третіх країн приймати стратегічно важливі для Європи ідеї та цінності фактично підштовхуватиме її до автономізації. «Відкритість» в такому випадку є наслідок спільності інтересів, а «автономія» передбачає зменшення уразливості і залежності в стратегічно важливих сферах.

Так, в одному зі своїх інтерв'ю Еммануель Макрон заявив: «Протягом десятиліть ми діяли так, немов Європа — це єдиний ринок... А тепер ми маємо замислитися над тим, що саме робить нас силою в концерті націй. Європа повинна переосмислити себе політично і діяти політично, щоб визначити спільні цілі, які є набагато більшим, ніж просто делегуванням нашого майбутнього ринку. Конкретно це означає, що коли справа доходить до технологій, Європі необхідно створювати власні рішення, щоб не залежати від американських чи китайських технологій».

У грудні 2020 року в розмові з шведським мільярдером, співзасновником Skype Нікласом Зеннстремом президент Франції Еммануель Макрон заявив, що Європа повинна зберегти свій «цифровий суверенітет», позначивши низку

кроків, спрямованих на зниження її залежності від таких технологічних гігантів США, як Google, Apple, Facebook і Amazon. Він визнав, що хоча цифрові платформи США і сприяли істотній трансформації суспільства після спалаху епідемії коронавірусу, коли справа доходить до технологій, необхідні «європейське рішення і європейський суверенітет, європейське фінансування, європейські таланти, європейські правила».

Цифровий суверенітет став невіддільною частиною прагнення ЄС перетворитися на глобальний технологічний центр, який бореться з домінуванням великих американських технологічних компаній. Незабаром блок збирається оприлюднити принципово нові правила, що регулюють цифрові ринки та послуги, які можуть мати серйозні наслідки для таких американських гігантів, як Google і Facebook. Тим часом Європейська комісія, Німеччина і Франція працюють над ініціативою, спрямованою на зниження залежності від хмарних гігантів США і Китаю. Проект, що отримав назву Gaia-X, спрямований на розробку нової основи для інфраструктури даних у Європі, — по суті, це прототип майбутнього європейського постачальника хмарних послуг.

Лідер Франції позначив три вимоги до Європи для досягнення такої стратегії цифрового суверенітету: більше інтеграції з питань фінансування стартапів; створення Єдиного цифрового ринку, що просуває конфіденційність і технічні інновації; європейські хмарні рішення і рішення для обробки даних, що допомагають знизити залежність від американських компаній. Логіка цієї пропозиції така: Європа, що залежить від американських цифрових гігантів, наприклад у сфері телекомунікацій, не зможе

гарантувати своїм громадянам секретність інформації та безпеку їхніх особистих даних.

Отже, Європа повинна мати можливість пропонувати рішення з погляду хмарних технологій ще й тому, що в іншому разі дані європейців продовжать зберігатися в просторі, який не підпадає під її юрисдикцію. Таким чином, цифровий суверенітет (а він є і технологічним суверенітетом) передбачає захист громадянських прав європейців. І в такому контексті технологічне суперництво виходить за межі економічної площини і стає питанням політичним. «Якщо Європа — це політичний простір, то ми маємо побудувати його так, щоб у наших громадян були права, які ми можемо гарантувати політично, — заявив Еммануель Макрон. — Наша інформація знаходиться в хмарі, яка не регулюється європейським законодавством, і в разі виникнення суперечок ми залежатимемо від доброї волі і вимог американського законодавства. З політичного погляду це неприйнятно».

«Відкрита стратегічна автономія» покликана також регулювати питання співпраці з третіми країнами, які опиняються під прицілом санкцій США. Так, відомі випадки, коли кілька французьких компаній було оштрафовано на мільярди євро за те, що працювали в країнах, заборонених американським законодавством. На практиці це означає, що французькі компанії можуть бути засуджені іноземними державами, що свідчить про позбавлення суверенітету в можливості самостійно приймати рішення, а отже, і про слабкість позицій. Після виходу США із Спільного всеосяжного плану дій (щодо ядерної програми Ірану) жодна європейська компанія не могла продовжувати вести справи з Іраном, побоюючись

санкцій із боку Сполучених Штатів. Отже, коли Еммануель Макрон говорить про суверенітет або стратегічну автономію, він об'єднує всі ці питання, які, на перший погляд, видаються несумісними. Відтак, рішенням стає взятий курс на «автономію» — ідея про те, що Європа вибирає для себе свої власні правила.

Це означає перегляд існуючих торгової, технологічної, фінансової та грошово-кредитної політик у бік політики, з допомогою якої в Європі прийматимуться рішення з урахуванням запитів і інтересів європейських компаній, європейських громадян. Це дозволить європейцям співпрацювати з тими, кого вони вибирають, але не для того, щоб залежати від інших, а для того, аби використовувати на власну користь існуючі можливості.

ЄС «ПІСЛЯ МЕРКЕЛЬ». ВИКЛИКИ НА ШЛЯХУ ПОЛІТИКИ НАЙМЕНШОГО СПІЛЬНОГО ЗНАМЕННИКА¹



Що домінуватиме у політичному порядку денному Європейського Союзу у наступні чотири роки? На думку більшості експертів, якщо не прилетить черговий «чорний лебідь», наголос буде зроблено на реалізації вже затверджених проєктів, а не на черговому витку інтеграції у межах ЄС і на появі нових. При цьому майбутні вибори у низці провідних країн ЄС також обмежать його маневреність і розробку більш амбітних ініціатив. Тим більше що таких анонсовано чимало. Франція, яка почне головувати в ЄС у першому півріччі 2022-го, чекає на **президентські вибори** у травні 2022 року — саме тоді,

¹ Резнікова Н., Панченко В. ЄС «після Меркель». Виклики на шляху політики найменшого спільного знаменника. *Дзеркало тижня*. 14.09.2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/jes-pislja-merkel.html

коли новий уряд Німеччини тільки-но набуде повноважень. Тому внесок Німеччини у формування політики ЄС до набуття її новим канцлером позицій політичного важковаговика може виявитися меншим, ніж упродовж останніх кількох десятиліть.

У доступному для огляду майбутньому ЄС доведеться балансувати між зміцненням власної «відкритої стратегічної автономії» та посиленням багатосторонності, а також пошуком нових компромісів у партнерстві як із США, так і з Китаєм. Хоча всі німецькі партії закликають до зміцнення «здатності Європи діяти», вони різняться з погляду прийняттого ступеня відмови від суверенітету на користь міжнародної політичної кон'юнктури, продиктованого глобальною взаємозалежністю, а також бажаних наборів інструментів для його досягнення. «Зелені» хочуть зупинити **газопровід «Північний потік-2»** з метою знизити енергетичну залежність від Росії, соціал-демократи проголошують захист ключових галузей, а консерватори закликають до проактивнішої зовнішньої політики.

Відзначимо, що перезавантаження трансатлантичних відносин в умовах, коли увага США дедалі більше спрямовується на Азіатсько-Тихоокеанський регіон, не є для ЄС на сьогодні актуальним завданням, але всі провідні німецькі партії (крім лівих) усе ж прагнуть до відродження трансатлантичного партнерства. «Зелені», як завжди, ставлять відносини всередині ЄС на перше місце.

Для ЄС балансування між США і Китаєм ускладнюється відмінностями у визначенні статусу східного дракона у стратегічних документах Єврокомісії та американської адміністрації, а також у характері відносин між ними. На думку експертів Девіда Долара і Райана Хасса, для США Китай — це не партнер, не конкурент і не суперник, а усе

разом. З огляду на те, що стратегічне і системне суперництво між Китаєм і США здебільшого ведеться на геоекономічній арені, а промислова політика стає дедалі більш домінуючою в усьому світі, Комітет сенату США з міжнародних відносин у розвиток «Закону США про інновації та конкуренції» (The US Innovation and Competition Act) підтримав «Закон США про стратегічну конкуренцію 2021 року» (US Strategic competition act of 2021), де Китай визнано стратегічним конкурентом у багатьох галузях включно з економікою, технологіями і військовою безпекою. У документі визнається, що Китай використовує власну політичну, дипломатичну, економічну, військову, технологічну й ідеологічну міць з метою набуття статусу стратегічного, майже рівного, глобального конкурента Сполучених Штатів. На стримування Китаю в технологічній і цифровій сферах упродовж наступних п'яти років буде спрямовано 250 млрд дол.



Для всіх німецьких партій, окрім європейських «зелених» (позиція щодо Китаю, який згідно з загальновизнаною думкою порушує екологічні та соціальні стандарти, є більш категоричною), як і для США, Китай теж визначений як «партнер, конкурент і системний суперник» (що відображено у документі EU 'Strategic Outlook', 2019). І хоча ратифікацію інвестиційної угоди з Китаєм (Comprehensive Agreement on Investment, CAI), підготовка якої тривала весь 2020 рік, відповідно до резолюції, прийнятої 20 травня цього року, було заморожено, відомо, що Німеччина була більшою мірою, ніж будь-яка із країн ЄС, зацікавлена у підписанні CAI. І річ не тільки в тому, що Китай за підсумками 2020 року обігнав США і став найбільшим торговельним партнером ЄС, коли обидві сторони зареєстрували товарооборот на 709 млрд дол. Для Ангели Меркель CAI сприймався як інструмент підтримки німецької автомобільної промисловості та інших галузей, орієнтованих на експорт. І навіть у квітні, після того, як Китай уже запровадив санкції щодо офіційних осіб ЄС, Меркель продовжувала наполягати на угоді, називаючи її наріжним каменем економічних відносин. Пізніше, у травні, канцлерка заявила: «Незважаючи на всі труднощі, які напевно виникнуть з ратифікацією, це дуже важливий захід». От вам і партнер, і конкурент, і системний суперник. Щоправда, з пані Меркель згодні далеко не всі, а напередодні виборів розбіжність в оцінці китайсько-європейських відносин представниками різних німецьких партій стає дедалі виразнішою. Але незалежно від того, чи буде прийнято CAI, скептики її прийняття стверджують, що угода не настільки ефективна, як припускають її прихильники.

Адже 26 із 27 країн — членів ЄС мають двосторонні **інвестиційні угоди з Китаєм**, що охоплюють сфери дії САІ. Ірландія єдина такої угоди не має.

На тлі того, що відбувається, для ЄС дедалі важче буде відокремлювати торгову й інвестиційну політику від політики зовнішньої (у змішуванні яких звинувачують представників «зелених»). На саміті США—ЄС у Брюсселі 15 червня 2021 року з метою координації підходів до вирішення ключових глобальних торговельних, економічних і технологічних питань та для поглиблення трансатлантичних торгово-економічних відносин, що базуються на спільних демократичних цінностях, було засновано Раду з торгівлі та технологій ЄС—США (ТТС). ТТС — це пакет спільних зобов'язань щодо зміцнення технологічного і промислового лідерства ЄС і США та розширення двосторонньої торгівлі й інвестицій у межах розвитку трансатлантичної торгівлі, який стане новим інструментом для усунення недобросовісної конкуренції та неправомірного застосування нових технологій.

Єврокомісія активно працює також над розширенням регуляторного арсеналу економічного впливу. Нещодавно запропонований закон про іноземні субсидії (ЗІС) — один із таких інструментів усунення проявів викривлень ринку, що спрямований на усунення нормативної прогалини на спільному ринку. Річ у тім, що субсидії, котрі надаються урядами країн, які не входять до ЄС, нині майже не контролюються, тоді як субсидії, що надаються державами-членами, підлягають ретельній перевірці. ЗІС — це новий інструмент, розроблений з метою ефективної протидії іноземним субсидіям, які викликають спотворення і порушують рівні правила гри на спільному ринку, де

європейські товари порівняно з іноземною продукцією втрачають конкурентоспроможність за ціновим критерієм. Ці втрати зрозумілі, бо іноземні субсидії є агресивними: позики з нульовою відсотковою ставкою та інше фінансування, що дає змогу просувати на зовнішніх ринках товари за ціною, нижчою за собівартість; необмежені державні гарантії; угоди про нульове оподаткування; прямі фінансові гранти. Таким чином ЗІС стає ключовим елементом для реалізації оновленої промислової стратегії ЄС.

Крім цього, Єврокомісія й надалі підтримуватиме промислові альянси (що передбачають участь малих і середніх підприємств, а також розвиток стартапів) у стратегічних галузях, де такі альянси визначено як інструмент, життєво необхідний для активізації діяльності, що пов'язана із залученням приватних інвесторів у нові типи партнерств з новими моделями ведення бізнесу з метою розвивати інноваційний потенціал і створювати висококваліфіковані робочі місця. Передбачається, що альянси мають доповнювати державно-приватні партнерства та забезпечувати відкриту платформу з метою розробки стратегічних дорожніх карт й ефективної координації планів інвестицій у дослідження, розробки та інновації для технологій у конкретних екосистемах. На сьогодні уже створено промислові альянси щодо сировини, електричних батарей і виробництва водню.

Виконавчий віцепрезидент Маргрет Вестагер, що відповідає за політику в галузі конкуренції та за кластер «Європа, готова до цифрової епохи», зазначила: «Європа — це наддержавна у сфері торгівлі та інвестицій. У 2019 році обсяг прямих іноземних інвестицій становив більш як 7 трлн євро. Відкритість єдиного ринку — наш найбільший

актив. Але відкритість потребує справедливості. Більш як 60 років у нас існує система контролю державної допомоги для запобігання «змагання субсидій» між нашими державами-членами. І сьогодні ми приймаємо пропозицію щодо усунення руйнівного ефекту на ринок від субсидій, що надаються виробникам країн, які не входять до ЄС. Тим важливіше забезпечити рівні умови гри у ці непрості часи, щоб підтримати відновлення економіки ЄС».

А комісар із внутрішнього ринку Тьєррі Бретон сказав: «Наш спільний ринок надзвичайно конкурентний і привабливий для іноземних інвесторів і компаній. Але стратегія відкритості для світу працює тільки тоді, коли кожен, хто активний на спільному ринкові, інвестує в Європу або подає заявки на проєкти, що фінансуються європейськими державами, грає за нашими правилами. Сьогодні ми закриваємо прогалину в нашій збірці правил з метою гарантії, що всі компанії конкурують на рівних, і ніхто не може підірвати рівні правила гри і конкурентоспроможність Європи з допомогою іноземних субсидій, які спотворюють конкуренцію. Це зміцнить стійкість Європи».

У Єврокомісії існує єдина позиція про необхідність скоротити асиметричні залежності, особливо щодо критично важливої сировини, активних фармацевтичних інгредієнтів, напівпровідників і хмарних обчислень. Відправною точкою для поновлення «Нової промислової стратегії для Європи» стане визначення реального впливу минулого року на економіку і промисловість Європи. Перші висновки вже було враховано в Європейському плані відновлення NextGeneration (750 млрд євро), який разом із Багаторічним фінансовим планом ЄС на 2021–

2027 роки (1,074 трлн євро) надасть безпрецедентну фінансову підтримку громадянам і компаніям ЄС. Наприкінці року в експертному середовищі переважають оптимістичні очікування щодо темпів відновлення європейської економіки.

Водночас в умовах, коли окремі держави — члени ЄС з метою стимулювання зростання схильні вдаватися до більшого прояву протекціонізму, ключова інтрига полягає в тому, чи залишиться Німеччина активним прихильником вільної торгівлі. Вважається, що з виходом Великої Британії з ЄС Німеччина і загалом країни Північної Європи та Нідерланди втратили прихильника вільного ринку, а в ЄС шальки терезів схилилися у бік членів, схильних до державного втручання. Перешкодою до відродження зусиль зі створення трансатлантичної зони вільної торгівлі може стати і позиція «зелених» і соціал-демократів, які наполягають на поєднанні угод про вільну торгівлю з екологічними і соціальними стандартами. А це означає, що після Меркель, у найближчому майбутньому європейські політичні партії, за висловом журналістів Economist, продовжуватимуть співіснувати у форматі «політики найменшого спільного знаменника».

РЕВІЗІЯ ВІДКРИТОСТІ¹



Суцільна ізоляція під час пандемії засвідчила вразливість галузей європейської економіки внаслідок розривів у ланцюгах створення доданої вартості та постачань. Чимало експертів пояснили це надмірною відкритістю економік країн-членів ЄС, а відносно невисокий темп цифровізації продемонстрував прогалини у плануванні та реалізації відповідної політики. Глобалізацію і пов'язаний із нею науково-технічний прогрес адепти вільного ринку вважають «найкращими ліками від пандемії». Однак неупереджений аналіз нинішньої кризи та потреби мінімізувати її наслідки переконують у тому, що країни Європейського Союзу мають бути готові до прискореного настання постглобалізаційної епохи. Адже чинна комунітарна політика з її орієнтирами, «філософією господарювання» і стратегією зазнає серйозних викликів. Це засвідчили

¹ Резнікова Н., Панченко В. Ревізія відкритості. *Український тиждень*. № 10 (694) 12–18.03.2021. С. 10–13. URL: <https://tyzhden.ua/World/251606>

перші рішення навесні 2020 року, згідно з якими Євросоюз подолав нетривалий період розгубленості та труднощів і продемонстрував прагматизм і жорсткість реакції. «Новий європейський прагматизм» або «відкрита стратегічна автономія» переорієнтовує відносини з рештою країн із ухилом на рішучіший захист європейських інтересів і цінностей, а також розширення економічних можливостей.

Новий європейський курс

Курс на «відкриту стратегічну автономію», коли «ЄС діє разом з іншими на багатосторонній або двосторонній основі, де може, але при цьому діє автономно скрізь, де треба, відстоюючи цінності й інтереси ЄС», має на меті запровадження норм і регуляторних актів для впливу на характер реалізації внутрішньої та зовнішньої політики, щоб сприяти європейським компаніям у торговій, фінансовій, інвестиційній, технологічній та інших сферах.

Концепція «стратегічної автономії», яка реалізувалась в оборонному секторі, хоча тривалий час сприймалася державами-членами з пересторогою, нині набирає обертів. Вона визнається Єврокомісією як нагальна до впровадження з огляду на необхідність формування нового підходу до партнерів, включно з Китаєм, а також як дієвий механізм ревізії промислової політики. Прикметно, що «економічна стратегічна автономія» тут протиставляється «економічній автономії» (яка розглядається як доцільний рівень автономії) та інтерпретується як ситуація, коли об'єкт має право розширити діапазон можливостей. Це, своєю чергою, призводить до потенційної корекції витрат та вигід і уможливорює зростання чистого прибутку за рахунок розвитку нових виробничих потужностей, підвищення ефективності, надання додаткових суспільних благ та

послуг, дієвішої відповіді на зовнішні фактори впливу. «Відкрита стратегічна автономія» базується на підході багатосторонності, коли кожен учасник підвищує свою продуктивність і вигідно співпрацює з партнерами, а не лише конкурує за рахунок скорочення витрат і зниження стандартів заради отримання короткострокового зростання частки ринку.

До ключових цілей «відкритої стратегічної автономії» Європарламент зараховує, серед іншого: безпеку і захист; зменшення наявних залежностей; захист інтересів і цінностей ЄС у світі; розширення економічних можливостей, які, своєю чергою, стануть поштовхом до перегляду економічної й енергетичної політики ЄС. «Дивіденди» від запровадження нового курсу потенційно оцінюються в €2 трлн на рік і виявляються вкрай своєчасними в умовах протидії наслідкам коронакризи на тлі очікувань скорочення частки ЄС у світовому ВВП з 14 % 2019 року до близько 11 % в 2030-му (з урахуванням Великої Британії) і до 9 % без Великої Британії.

Вочевидь, досягнення амбітного рівня стратегічної автономії вимагає запровадження адекватних інструментів та фінансових ресурсів. Саме тому Європейська рада погодила новий інструмент Next Generation EU (NGEU), покликаний «вселити довіру і підтримати відновлення регіонів, що економічно постраждали від пандемії». Потенційно він може змінити правила гри та залучити близько €750 млрд на фінансових ринках. Це додаткове фінансування спрямовуватиметься через програми ЄС і передбачатиме відображення протягом тривалого періоду часу в майбутніх бюджетах ЄС. Крім того, Єврокомісія також запропонувала оновлений довгостроковий бюджет ЄС, що

діятиме як потужний антициклічний інструмент і підвищить тим самим міжнародну роль євро. Втім, сама Єврокомісія визнає недостатність і тимчасовий характер використання пакету заходів NGEU для підвищення європейського потенціалу в довгостроковій перспективі, а також для створення умов, у яких підприємства ЄС повною мірою отримали б вигоду від ефекту масштабу і зростання продуктивної спроможності внаслідок європейської інтеграції.

З цього погляду перевага курсу на «стратегічну автономію» полягає в тому, що він дає змогу ЄС бути глобальним економічним гравцем, а не просто ігровим майданчиком, а також уможливорює диверсифікацію структури економік країн-членів ЄС, позиціонування в ключових точках ланцюгів створення доданої вартості. В підсумку це забезпечить вищий потенціал зростання, зменшуючи ізоляціоністські тенденції внутрішньої політики країн-учасниць та наявні залежності від зовнішніх ринків.

Ресурс для відновлення

Під час перших проявів пандемії європейські інститути діяли під політичним тиском: в умовах гострого дефіциту товарів першої необхідності (медикаментів, медичного устаткування, захисних масок) уряди окремих держав-членів запровадили обмежувальні заходи щодо експорту відповідних товарів не тільки до третіх країн, але й у межах ЄС. У середині березня 2020 року Єврокомісія намагалася відновити контроль над цими процесами: було прийнято рішення щодо загальних параметрів експорту основних виробів тільки у треті країни з одночасним делегуванням права управляти запасами і постачаннями урядам держав-членів.

На міжнародному рівні ЄС був не єдиним, хто запровадив такі обмеження, які в цілому не суперечать торговим угодам (правилам СОТ або угоді про вільну торгівлю). Та все ж Єврокомісія терміново в середині березня 2020 року затвердила ключові принципи щодо іноземних інвестицій, закликаючи держави-члени застосовувати усі доступні інструменти протидії, щоб нинішня криза не спровокувала втрату критично важливих активів і технологій. Фактично ж це легітимізувало заборону на здійснення певних інвестицій під приводом збереження безпеки і громадського порядку. Незважаючи на те що дія постанови заморожувалася до жовтня 2020 року, Єврокомісія закликала держави-члени ужити такі заходи навесні з метою запобігання злиттю та поглинанню у сферах, які впливають на інфраструктуру охорони здоров'я. Водночас ЄС заохочує міжнародний обмін, якщо це сприяє його інтересам у секторі охорони громадського здоров'я. Це відображено в рішенні ЄК щодо зупинки митних зборів і ПДВ на маски, засоби захисту, тест-набори та медичні вироби на початку квітня 2020 року.

Усупереч поширеній думці з перших місяців кризи, спричиненої COVID-19, ЄС зміг використати власну компетенцію у торгових питаннях для захисту безпосередніх та істотних інтересів Європи. Цьому сприяла критика політики переміщення стратегічних галузей промисловості й послаблення ланцюгів постачань, внаслідок чого Європейський Союз назвали «троянським конем глобалізації». Водночас, країни, які значно залежали від експорту та здорової міжнародної торгівлі, як-от Німеччина, невдовзі почали побоюватися протекціоністського тиску як усередині ЄС від країн, що

піддавали сумніву ефективність торгової політики, так і за його межами.

Накопичені протиріччя у сфері торгових відносин спровокували у червні 2020 року широкі консультації щодо майбутнього торгової політики.

Світова організація торгівлі визнала, що пандемія COVID-19 є безпрецедентним переворотом в економіці та міжнародній торгівлі, оскільки у всьому світі скоротилося виробництво та споживання. У II кварталі 2020 року міжнародна торгівля зазнала найбільшого спаду відносно будь-якого періоду, зокрема, на 14,3 % порівняно з попереднім. Особливо постраждала Європа, де падіння експорту становило 24,5 %. Спад торгівлі послугами також був безпрецедентним: у деяких секторах (наприклад, повітряного транспорту) активність у I кварталі 2020 року знизилася майже на 80%. У щорічній Доповіді про світові інвестиції на Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) навесні 2020 року підраховано, що обсяг прямих іноземних інвестицій, що становив \$ 1,54 трлн 2019 року, міг скоротитися на 40 % у 2020 році. Ба більше, зменшення прибутку транснаціональних корпорацій може продовжити тенденцію зниження обсягів інвестицій. Експерти ЮНКТАД сподіваються, що інвестиційні потоки розпочнуть повільне відновлення з 2022 року внаслідок таких чинників: реструктуризації глобальних виробничо-збутових ланцюгів і перегляду їх із позицій задоволення вимог сталості; поповнення основного капіталу; відновлення глобальної економіки. Заходи із соціального дистанціювання й робота у віддаленому режимі сприяли зростанню обсягів електронної комерції і сформували запит на соціальні мережі, телеконференції, перегляд відео

і фільмів на інтернет-платформах. Це, своєю чергою, виразно засвідчило залежність європейських країн, їхніх бізнес-структур, населення і навіть урядів від домінантних на цифровому ринку американських технологічних гігантів.

Доба Slowbalisation

Четверта промислова революція, що, зокрема, підвищує значущість цифрових технологій і процесів автоматизації, очевидно, прискориться внаслідок практичного запровадження технології 5G. У зв'язку з цим технологічна революція може значно вплинути на структуру світової торгівлі, що спричинить відносне переміщення факторів виробництва і передусім нарощування його географічної концентрації, оскільки компанії можуть спокуситися можливістю наблизитися до споживачів із економічно найбільш динамічних зон.

Очікуваний колапс світової торгівлі у поєднанні з посиленням її регіоналізації і зростанням окремих секторів, як-от цифрова або електронна комерція, є частиною значнішого глибинного зрушення у сформованому світовому економічному порядку. Міжнародна економічна система, де домінують великі інститути (МВФ, Світовий банк і СОТ), розвалюється на частини, втрачаючи власну легітимність через нездатність запропонувати світовому співтовариству комплекс результативних заходів із кризового врегулювання. Що ж до власне торгівлі, логіка багатостороннього регулювання з переважанням правил, які декларують консенсус на користь недискримінації, лібералізації та відкритості торгівлі, оскаржується урядами країн, які мають вирішальний голос для формування порядку денного цих організацій. За останнє десятиліття у відповідь на кризу 2008 року уряди провідних країн посилили протекціоністські заходи у сфері торгівлі та

інвестицій. Ухвалені в односторонньому порядку рішення тепер відкрито є частиною логіки суверенітету під приводом важливості цих рішень з погляду відповідності потребам національної безпеки.

Члени СОТ, наприклад, упродовж багатьох років не в змозі домовитися про амбітну реформу правил у міжнародній торгівлі, які відповідали б новим викликам часу. Найвпливовіші гравці на світовій арені воліють перетягувати ковдру на себе безпосередньо шляхом підписання серії двосторонніх угод про вільну торгівлю або навіть укладання міжрегіональних угод. Це, зокрема, продемонстрував Китай у ході ініціювання підписання 15 листопада 2020 року 15 країнами Тихоокеанського регіону наймасштабнішої угоди про вільну торгівлю, яка має назву Регіональне всеохопне економічне партнерство (англ. The Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP). Країни-підписанти сподіваються, що за допомогою RCEP їм вдасться прискорити відновлення своїх економік, які зазнали серйозних втрат унаслідок пандемії коронавірусу (див. Тиждень № 49/2020). Проєкт континентальної африканської зони вільної торгівлі (AfFTA) за участю 55 країн Африканського союзу й який, на думку експертів, є першим кроком до створення Африканського економічного співтовариства, може сприяти розвитку внутрішньозонової торгівлі між державами, які досі залежали від торгівлі з зовнішніми партнерами.

Ураховуючи, що правила СОТ для більшості країн-учасників зараз сприймаються як ненадійні і нестабільні, а також критикуються за політизацію і поляризацію вигод від їх дотримання, передбачається формування дієвого механізму врегулювання спорів, кількість яких унаслідок адаптації політики з постковідного відновлення економік

зростатиме. Якщо у 2020 році ще жевріла надія на перемир'я у китайсько-американській торговій війні, то пандемія звела нанівець ці сподівання. Власне, і спосіб Brexit, на думку експертів, демонструє крихкість юридичних правил і політичних зв'язків, які вважалися невразливими.

Ситуація у сфері міжнародної торгівлі та інвестицій окреслюється поняттям Slowbalisation. Ним намагаються визначити тенденцію в бік регіоналізації торгівлі й торгових угод за рахунок багатосторонності, а також визначальну роль четвертої промислової революції, яка підсилює примат політичних і геополітичних підходів у застосуванні правил міжнародної торгівлі та інвестицій, зростання протекціонізму. Ці прояви, хоча й спровоковані пандемією COVID-19, як очікується, і далі формуватимуть економічну і торгову систему в ХХІ столітті. А тому Європейський Союз має не тільки адаптуватися до майбутніх викликів Slowbalisation, а й максимально обернути ситуацію на власну користь. Виступ комісара Єврокомісії з питань торгівлі Валдіса Домбровскіса і резолюція Європарламенту в листопаді 2020 року, з одного боку, відображають розуміння нової ситуації у міжнародній торгівлі та демонструють бажання не ставити під сумнів вигоди вільної торгівлі, а з другого, визнають необхідність встановлення прямого зв'язку між торгівлею і курсом на «стратегічну автономію», класифікуючи останню як «відкриту» з метою уникнення звинувачень у протекціонізмі.

Валдіс Домбровскіс вважає надзвичайно важливим, щоб торгова стратегія сприяла інклюзивному і сталому економічному розвитку ЄС згідно з Європейським зеленим курсом (The European Green Deal). А Європарламент закликав Єврокомісію визначити «больові

точки» у ресурсному забезпеченні з урахуванням вимог «інклюзивності» та «сталості», а також проаналізувати шляхи нарощування сталості ланцюгів постачань. Наголошуючи на потребі особливої уваги до підтримки стратегічних секторів економіки, Європарламент просить не забувати про підтримку малого і середнього бізнесу та сприяти його експортній діяльності. Крім того, на запит Європарламенту розробити посилений набір торгових інструментів для захисту інтересів ЄС 17 червня 2020 року Єврокомісія затвердила «Білу книгу з іноземних субсидій» у межах стратегії захисту європейського ринку від зовнішніх інвестицій. У ній викладено пропозиції щодо захисту внутрішнього ринку Євросоюзу і початку публічних консультацій, що тривали до 23 вересня 2020 року. За їх результатами Єврокомісія розробила юридичні норми з контролю іноземних інвестицій. Європарламент також закликав до реформи СОТ із акцентом на обов'язковому запровадженні механізмів реалізації Цілей сталого розвитку ООН і боротьби зі зміною клімату як першочергових завдань світового співтовариства. А положення про обов'язкове дотримання Паризької угоди має бути ключовою частиною майбутніх торгових угод. Прикметно, що амбіції ЄС щодо клімату перебувають у центрі стратегічного порядку денного на 2019–2024 роки, в якому глави держав і урядів визнали, що ЄС повинен опікуватися «глибокою трансформацією своєї економіки і суспільства для досягнення кліматичної нейтральності». Країни-члени, за винятком Польщі, тимчасово взяли на себе зобов'язання досягти цієї політичної мети до 2050 року. А проєкт закону про клімат, представлений Європейською комісією у березні 2020 року, в разі його затвердження створить для цього обов'язкову юридичну основу.

Проблеми, що вийшли на перший план унаслідок пандемії COVID-19, спровокували активніше обговорення у СОТ подальшого напряму реалізації Угоди про спрощення процедур торгівлі (ТФА), що набула чинності у 2017 році. Нагадаємо, що ТФА має кілька положень, які полегшують та оптимізують процедури експорту, імпорту і транзиту. Водночас із просуванням заходів щодо узгодження торгівлі на рівні наднаціональних організацій, розуміючи, що доступ до його спільного ринку є привабливим для всіх країн, ЄС формує нову економічну реальність із прямими правовими і політичними її наслідками. Європейський Союз, якщо забажає, може узалежнити доступ на свій ринок від дотримання стандартів та угод, які відповідатимуть передусім його інтересам. Цей «ефект Брюсселя», який надає європейським компаніям вирішальну порівняльну перевагу, може невдовзі відчувати будь-який торговий партнер ЄС, який захоче отримати привілейований доступ на європейський ринок, включно з Великою Британією.

Щоправда, цей елемент сили і стратегічної переваги урівноважуватиметься залежністю Європейського Союзу від зовнішніх ринків. Адже не секрет, що європейські компанії залежні на рівні як ланцюгів створення доданої вартості, так і ланцюгів постачань від гравців із «третіх країн», і в перспективі така залежність навряд чи послабиться. Її не варто недооцінювати, особливо коли йдеться про певні важливі ресурси, як-от рідкоземельні метали або деякі види сировини. А це, своєю чергою, надає дедалі більшої актуальності визначенню стратегічних ланцюгів доданої вартості, необхідних для забезпечення здоров'я і безпеки європейців.

Ба більше, пандемія актуалізувала перегляд ланцюгів доданої вартості щодо їхньої сталості та інклюзивності, що передбачає подальшу роботу над європейською законодавчою базою. Критики політики «відкритої стратегічної автономії», котрі наполягають на надто очевидному акценті на самодостатності, а в окремих секторах економіки — навіть на закритості, вважають, що її практичне запровадження є ілюзорним, враховуючи невеликі розміри європейського ринку, кількість населення з тенденцією до старіння, обмежені природні багатства та важливість міжнародної торгівлі для зайнятості й економічної активності.

Отже, «ренаціоналізація торгової політики», обриси якої можна розгледіти під лейблом «стратегічної відкритої автономії», на думку критиків, спрямує кожен з держав-членів у стратегічний глухий кут і спричинить втрату реального суверенітету через низьку питому вагу їхніх економік у світовій торгівлі, що й доведе своїм прикладом у найближчому майбутньому Велика Британія.

Важливі сигнали вказують на можливе зрушення у середньостроковій і тривалій перспективі у напрямі європейської торгової політики. З'являються зовсім не дрібні семантичні зміни. У березні 2019 року ЄС уперше назвав Китай «системним суперником» і закликав краще захищати європейські інтереси від цієї країни. Тому захист і стратегічна автономія більше не є справою дипломатів. Варто зазначити, що за кілька днів до інавгурації Джо Байдена підписання глобальної угоди про інвестиції з Китаєм також можна розглядати як відображення стратегічної автономії ЄС. Угода ж про торгівлю і співробітництво, укладена зі Сполученим Королівством 24 грудня 2020 року, крім скасування мита, встановлює

форму європейської автономії та подає недвозначний політичний сигнал: будь-яка третя країна, що межує з ЄС і заради власного суверенітету бажає вільно видавати закони, не може сподіватися на отримання вигід від чотирьох свобод єдиного ринку (товарів, послуг, капіталу, робочої сили). Стратегічна автономія також може засновуватися на особливому європейському баченні правил міжнародної торгівлі, що стосується прагнення просувати соціальні та екологічні правила, які можуть супроводжувати або навіть зумовлювати міжнародну торгівлю.

ПОШУК ЦИФРОВОЇ МОГУТНОСТІ. ЩО СТОЇТЬ НА ЗАВАДІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ЄВРОСОЮЗУ¹



Пропозиції мозкових центрів, що відстоюють так звану відкриту стратегічну автономію та «технологічний і цифровий суверенітет» і на їхній основі — посилення національних інноваційних систем, передбачають досягнення сприйняття ЄС як «геополітичної держави», що діє водночас на користь країн-членів. Однак не всі вважають це можливим — наприклад, міністерка оборони Німеччини Аннегрет Крамп-Карренбауер назвала це «ілюзією». Співзвучною є позиція мозкового центру Європейського

¹ Резнікова Н., Панченко В. Пошук цифрової могутності. Що стоїть на заваді технологічного суверенітету Євросоюзу. Український тиждень. № 17 (701) 21 – 28.04.2021. С. 15–17. – URL: <https://m.tyzhden.ua/publication/251882>

центру міжнародної політичної економії (The European Centre for International Political Economy, ECIPE), який наголошує, що деякі країни Європи, особливо менші, сприймають технологічний суверенітет неадекватно — як частину свого національного суверенітету, що може загрожувати цілісності ЄС аж до його розпаду. Тому, на думку експертів, з метою розвитку економіки й захисту ключових цінностей Євросоюз має заохочувати тіснішу ринкову інтеграцію та регуляторну співпрацю не лише країн — членів ЄС, а й ключових міжнародних партнерів, як-от країни ОЕСР.

ECIPE зі штаб-квартирою в Брюсселі й досвідом роботи з 2006 року підготував дослідження «У пошуках технологічного суверенітету Європи. Можливості та підводні камені» (Europe's Quest for Technology Sovereignty: Opportunities and Pitfalls). Його наукові позиції відповідають позиціям Інституту міжнародної економіки Петерсона — приватного некомерційного науково-дослідного інституту з питань міжнародної економічної політики, одного з найвідоміших мозкових центрів з вивчення проблем світової економіки й «борця з популізмом», який відстоює принципи необмеженого вільного ринку. Основним донором ECIPE, як зазначено на сайті, є Фундація вільного підприємництва зі Швеції.

ECIPE зазначає, що обговорення технологічного суверенітету ЄС розпочалося ще до початку пандемії коронавірусної хвороби, а нещодавно оновлені стратегії промислової й цифрової політики Європейської комісії інституціоналізували різні уявлення про суверенітет, який геополітично потрібен для захисту європейських цінностей і конкурентоспроможності промисловості.

Позбутися небажаної залежності

Беззаперечним для різних за позиціями дослідників є той факт, що Європа втрачає глобальний економічний і геополітичний вплив, бо він залежить від технологічних рішень з-за кордону (див. Тиждень, № 15/2021). Отже, таке сприйняття ризиків вимагатиме європейської відповіді й у промисловій політиці, і в регуляторних діях. Але чи достатній інструментарій звичайної регуляторної політики для досягнення технологічного суверенітету? Відповідь не очевидна, тому спробуймо це з'ясувати, спираючись на масштабний доробок ЕСІРЕ.

Коронакриза, на думку експертів Центру, дає два важливі уроки для розробки технологічної політики ЄС. З одного боку, під час кризи цифрові технології та рішення становили неоціненну допомогу громадянам, бо попри локдаун забезпечили відкритість для бізнесу, даючи змогу працювати вдома, отримувати продукти й товари, навчатися не виходячи з дому, застосовувати онлайн-платежі тощо. До того ж громадяни ЄС стали сувереннішими щодо доступу до інформації та даних.

Але з іншого — криза засвідчила відчутну залежність від іноземних технологічних рішень. Деякі європейські та глобальні ІТ-рішення — від хмарної інфраструктури до комунікацій та платежів — і далі працювали стабільно, але багато ІТ-рішень на національному і європейському рівнях дали збій.

ДО ПАНДЕМІЇ ІНІЦІАТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУВЕРЕНІТЕТУ ПЕРЕВАЖНО ПРОСУВАЛИ ФРАНЦІЯ Й НІМЕЧЧИНА, ЗАНЕПОКОЄНІ ПАДІННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЇХНІХ КОМПАНІЙ У ЧАСИ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ГЕОПОЛІТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

ЕСІРЕ застерігає, що кризу можна використати політично для виправдання більшого втручання ЄС і національних урядів у цифрову трансформацію. І це небезпечно. Центр вважає, що для багатьох урядовців у ЄС дискусія щодо європейського суверенітету стосується розробки політик, які можуть зменшити доступ громадян до інноваційних технологій, що засвідчили ефективність в умовах кризи. Пропоновані види політик поки що містять нові субсидії політично обраним компаніям або нові правила й зобов'язання для певних бізнес-моделей в інтернеті. Але, на думку ЕСІРЕ, урядовці, які просувають таку політику, як правило, ігнорують наслідки кризи й невдалі політичні промислові ініціативи, втрачені державні інвестиції та субсидії для відсталих промислових підприємств. Тому під час економічної скрути і ЄС, і національні мають бути обережними щодо витрачання грошей платників податків для створення (а фактично відтворення) уже наявних технологічних рішень, вважає ЕСІРЕ. Здебільшого рішення світового рівня застосовують у поєднанні з місцевими європейськими технологіями, які часто є послугами нижчої якості. Ба більше, через різний рівень економічного розвитку й відмінності в регуляторній культурі пропонована (закритіша й та, що містить субсидії) технологічна політика позбавлятиме багато держав-членів застосування наявних і нових можливостей, що виникають унаслідок глобальної диджиталізації, та сповільнить економічне оновлення й конвергенцію.

Регулювання чи інновації

ЄС не можна вважати монолітним блоком, який процвітає завдяки унікальному набору технологічних політик. До пандемії ініціативи європейського суверенітету

переважно просували Франція й Німеччина, занепокоєні падінням промислового потенціалу їхніх компаній у часи зростання економічної та геополітичної конкуренції. Промислова й технологічна політика, яку зараз підтримують дві найбільші країни ЄС, непропорційно сильно негативно вплине на менші відкриті економіки Європи, компанії й громадяни яких можуть потрапити під тиск зовнішньоевропейського протекціонізму. Технологічний протекціонізм, що застосовують назовні й пропонують деякі політичні діячі великих держав-членів, спрямовує ЄС як цілісну організацію в гірше становище. Протекціонізм зашкодить малим країнам більше, ніж великим, економіка яких, як правило, має диверсифікованішу структуру.

У ЄС мало б сенс домовитися про спільне визначення поняття «технологічний суверенітет». Різні тлумачення можуть спричинити серйозні політичні невідповідності, підриваючи ефективність економічної політики ЄС і національної політики держав. На думку ЕСІРЕ, сувереннішими у світовій економіці європейці можуть стати за умови лідерства в економічних інноваціях, а не лише в регулюванні. Якщо технологічний суверенітет матиме формат технологічної відкритості, то він може бути корисним, даючи змогу відмінним між собою економікам швидко розвиватися, застосовуючи наявні технології. Якщо ж він базуватиметься на меркантилістських або протекціоністських ідеях, це ускладнить багатьом країнам-членам доступ до сучасних технологій, до застосування нових бізнес-моделей і залучення іноземних інвестицій, що негативно вплине на майбутню глобальну конкурентоспроможність ЄС, економічне оновлення й

економічну конвергенцію. Рух до європейського технологічного суверенітету, що надає вигоду більшості європейців, а не лише кільком політично обраним «переможцям», має створювати регуляторне середовище, в якому технологічні компанії можуть процвітати, не будучи обмеженими національними кордонами.

Від торгівлі до технологій

Єдиний європейський ринок за останні роки погіршився, і нинішня Єврокомісія неодноразово закликала до його зміцнення. Щоб стати світовим лідером у галузі інновацій, потрібен справжній єдиний ринок ЄС, на якому компанії можуть масштабуватися з якомога меншою кількістю перешкод, а потім конкурувати на глобальному рівні. Його має доповнювати політика, що забезпечує більшу конкуренцію, а також стимули для досліджень та інвестицій. Брюссель не зможе самотійно встановити глобальні стандарти щодо технологічної політики. Європейські політики повинні прагнути тіснішої ринкової інтеграції та регуляторної співпраці з надійними міжнародними партнерами, як-от Велика сімка або країни ОЕСР. В інтересах ЄС захищати міжнародний порядок, що базується на правилах, а не на інтересах, з відкритими ринками. Міжнародну співпрацю слід розширити за межі торгівлі, включаючи співпрацю в галузі технологічної політики, наприклад штучного інтелекту.

Співпраця з регуляторами таких союзників, як США, необхідна для спільного встановлення глобальних стандартів, що базуються на спільних цінностях. І ЄС, і США здобудуть набагато більше, якщо нададуть пріоритет такому вирівнюванню, досягнуть спільного бачення оновленої відкритої міжнародної торгової системи, яка

дедалі частіше зазнає впливу режимів з принципово протилежними від європейських поглядами на державне втручання й права людини. Закріплені в технологічній відкритості ЄС і США можуть сприяти суверенітету технологій, що дає змогу розвиватися й оновлюватися в інших регіонах світу.

Експерти вважають, що формулювання політики, спрямованої на досягнення технологічного суверенітету, постає перед закликами щодо перевизначення стратегічних цілей ЄС, систематичного перегляду наявних у нього інструментів і розробки нової доктрини міжнародних відносин у більш трансакційному, конфронтаційному міжнародному контексті.

ЄС не повинен, наполягає ЕСІРЕ, намагатися наслідувати США й Китай. Він ніколи не матиме такого рівня самостійності влади, як у них. Для ЄС втручання держави є й надалі має пов'язуватися з верховенством права, що не є слабкою стороною. У реальному світі економічний суверенітет залежить від здатності створювати економічну силу у відповідь на економічну агресію, а також від стійкості та диверсифікації внутрішньої економічної системи з метою мінімізації шкоди.

Отже, ЕСІРЕ вважає, що поняття «суверенітет» у контексті технологій застосовують для опису різних форм незалежності, контролю цифрових технологій, бізнес-моделей і контенту, а також автономії. Наприклад, у Франції «цифровий суверенітет» означає «контроль використання технологій і комп'ютерних мереж», а втрату суверенітету фіксують тоді, коли уряд не контролює розвитку цифрових мереж. Але ж суверенітет ніколи не є повним, стверджує ЕСІРЕ. Це стосується і цифрового, і

технологічного суверенітету. Є багато міжнародних угод, які обмежують суверенітет урядів щодо прийняття певних рішень. Тому, з погляду ЕСІРЕ, три важливі висновки показують, що використання технологічного суверенітету у варіанті Німеччини й Франції, які вже стають мейнстримом, не мають перспективи.

З ЧАСТКОЮ МЕНШ НІЖ 15 % СВІТОВОГО ВВП УЖЕ СЬОГОДНІ, ЄВРОПА СТАНЕ ДЕДАЛІ ЗАЛЕЖНІШОЮ ВІД ІНШИХ ЧАСТИН СВІТУ У СФЕРІ ПЕРЕДОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ЦИФРОВИХ ПОСЛУГ, БО НЕМОЖЛИВО ЗМЕНШИТИ ГЛОБАЛЬНУ ЗАЛЕЖНІСТЬ ОДНОЧАСНО ЗІ ЗМЕНШЕННЯМ ВІДНОСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗМІРУ

По-перше, ні Європа, ні США не зможуть покладатися на власний розмір ринку як основне джерело забезпечення автономії, суверенітету та впливу у світовій економіці. Японія постає перед тією самою реальністю. Китай та Індія можуть впливати на власний ринок і посилювати політичний тиск на інших, щоб домогтися домінування їхніх законів, правил і норм, але ці країни не наблизяться до рівня домінування, яке мали США і Європа після Другої світової війни, адже світова економічна потужність нині розподілена. З одного боку, більшість регіонів світу борються за збереження даних і захист мереж від вторгнень і прагнуть отримати більше вигод від цифровізації завдяки технологічному суверенітету, а також вважають, що від технологій виграють лише іноземні технологічні гіганти. З іншого — більшість економічних вигод від нових технологій і нових бізнес-моделей отримують там, де їх застосовують. По-друге, з падінням відносної економічної могутності Європі доведеться вдосконалювати здатність впливати на глобальні правила й результати діяльності, приваблюючи іноземні інноваційні

компанії. З часткою менш ніж 15 % світового ВВП уже сьогодні, Європа стане дедалі залежнішою від інших частин світу у сфері передових технологій і цифрових послуг, бо неможливо зменшити глобальну залежність одночасно зі зменшенням відносного економічного розміру.

По-третє, джерелом технологічної автономії Європи є її спільний ринок, який потрібно поглиблювати. Розмір має значення, а з більшою економікою Європа може зробити себе привабливішою як місце для інновацій і розвитку майбутньої економіки. Ба більше, зростання економічного впливу ЄС також забезпечить значніший вплив на глобальні норми й стандарти в галузі технологій.

4К успіху

Замість зазначених принципів технологічного суверенітету ЕСІРЕ пропонує базувати його на моделі 4К (4C): культура, контроль, конкурентоспроможність і кібербезпека. «Культурний» підхід до технологічного суверенітету базується на тому, що Європа відрізняється від інших частин світу у сфері захисту цінностей і ринкових норм, що проявляється, наприклад, у захисті даних. Такий погляд базується на уявленні про те, що цифрове регулювання є фундаментальним вибором між правами особистості й свободою бізнесу, а Європа зробила вибір на користь поєднання захисту людських цінностей і права на свободу бізнесу.

Контроль. У цьому аспекті визначальним є «командно-контрольний» погляд на технологічний суверенітет. Він полягає в тому, що ЄС і держави-члени повинні мати інструменти контролю результатів цифрової економіки загалом, а також того, як громадяни й компанії користуються сучасними цифровими послугами.

Конкурентоспроможність. З такого погляду європейські мультинаціональні компанії (МНК) повинні мати змогу конкурувати на світових ринках. Потрібно відновити європейський вплив на встановлення світових стандартів, щоб порівнятися за впливом з МНК компаній інших країн.

Кібербезпека. Тут зростає попит на нові політики щодо захисту персональних і ділових даних, а також на розпорядження всіма інструментами й технологіями захисту цифрової цілісності та цифрової стійкості. Вочевидь, наявна певна світоглядна пастка неоліберальної політико-економічної думки в Європі. З одного боку, ЕСІРЕ закликає «до тіснішої ринкової інтеграції та регуляторної співпраці з надійними міжнародними партнерами, як-от Велика сімка або переважна група країн ОЕСР», до «співпраці з регуляторами таких союзників, як США...». Натомість у дослідженні Європейської ради з міжнародних відносин (The European Council on Foreign Relations, ECFR) «Стратегічний суверенітет: як Європа може відновити здатність діяти» (Strategic sovereignty: how Europe can regain the capacity to act), автори якраз заявляють, що «Європа ніколи не була суверенною. Навіть сьогоднішня геоекономічна сила ЄС є не наслідком його внутрішньої стратегії, а відсутності зовнішніх впливів. Тільки-но США розпочали застосовувати жорсткіші дії, відсутність належного рівня суверенітету відразу заявила про себе», а також, що «Європа не має спроможності витримати тиск таких централізованих держав, як Росія і Китай» у разі продовження наявної економічної політики без використання нового бачення технологічного й цифрового суверенітету.

ЦІННІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ФОРСАЙТУ. ЯК СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ Й ДОВГОСТРОКОВЕ ПЛАНУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПІДВИЩУЄ СТІЙКІСТЬ ЄС¹



Якщо розглядати неоліберальні позиції у формуванні нової економічної політики й те, чи залишаються вони в Європі мейнстримом, варто почати з Джеффа Малгана, колишнього директора відділу стратегій уряду Великої Британії та радника прем'єр-міністра зі стратегічних питань в уряді Лейбористської партії (часів Тоні Блера й Гордона Брауна). Він свого часу влучно зазначив: загальний стиль роботи більшості урядів і деяких компаній приватного сектору — робити абияк («з гріхом навпіл»), адже така поведінка є найраціональнішою в ситуаціях, коли ви не знаєте, куди рухаєтеся, чому й навіщо. Частково

¹ Резнікова Н., Панченко В. Цінність стратегічного форсайту. Як середньострокове й довгострокове планування бюджету підвищує стійкість ЄС. *Український тиждень*. № 19 (703) 05 – 12.05.2021. С. 24–29. URL: <https://m.tyzhden.ua/publication/251926>

погодимося. Але якщо в спокійні періоди принцип «з гріхом навпіл» і не завдає особливої шкоди, то в час турбулентності така горе-стратегія гарантуватиме програш у світовій конкурентній боротьбі державам, які діють швидко й рішуче. Усі істинні стратегії мають адаптуватись і змінюватись, адже в мінливі часи жорстке самообмеження рамками стратегії нерациональне, каже Малган. Політика завжди має змінюватися залежно від поточних успіхів і невдач та довколишніх подій.

Вісім помилок і чотири обов'язки

Ще в 1959 році неоплюраліст Чарльз Ліндблум у праці «Наука доводити справу до кінця абияк» запропонував підхід «розбалансованого інкременталізму», який вважав альтернативою теорії загальної раціональності. На думку автора, формування державної політики — це не тільки процес ухвалення рішень, а й процес взаємних поступок акторів, які керуються власними інтересами й різним розумінням того, що є суспільним інтересом.

Ухвалення рішень відбувається в процесі змін, поліпшень і доповнень уже наявних рішень, а не постійного винаходу кардинально нових державних політик. Відмінність між інкременталізмом і стратегією, на думку Малгана, може бути оманливою, адже, як уже було зазначено, усі істинні стратегії мають адаптуватись і змінюватися. Історія знає безліч прикладів неправильної оцінки державами найближчого майбутнього. Помилки держави передбачувані, адже вони здійснюються за одними й тими самими лекалами.

Перша помилка криється в 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 й видатки.

Друга помилка та, що уряд украї неохоче зупиняє програми й політики, здійснення яких потребує масштабних інвестицій.

Третя помилка — це самообман.

Четверта помилка полягає в нерозумінні напряду й динаміки процесів (поширення епідемічних захворювань; нові форми ведення бізнесу — Четверта промислова революція («Індустрія 4.0») та інше).

П'ята помилка — нерозуміння (ігнорування) фактів, які свідчать про те, що час від часу відбуваються малоймовірні події («чорні лебеді»).

Шоста помилка стосується опертя на зроблені колись припущення, які сьогодні можуть бути неправдивими.

Сьома помилка пов'язана з бажанням уникнути труднощів.

Восьма помилка полягає в небажанні зважати на істини, які важко прийняти.

Що Малган пропонує для запобігання помилок влади? Дива немає — він пропонує лібертаріанське зменшення кількості обов'язків держави до чотирьох. Ми їх добре пам'ятаємо:

1) захист населення від загроз іноземного вторгнення, громадянської війни й стихійних лих (повінь, голод тощо);

2) забезпечення правосуддя;

3) турбота про малозабезпечені верстви населення та забезпечення добробуту суспільства шляхом створення

умов для зростання економіки (насамперед слід максимально відмовитися від будь-якого державного впливу на економіку);

4) поширення істини, коли держава допомагає суспільству розуміти навколишній світ і усвідомлювати власне місце в ньому.

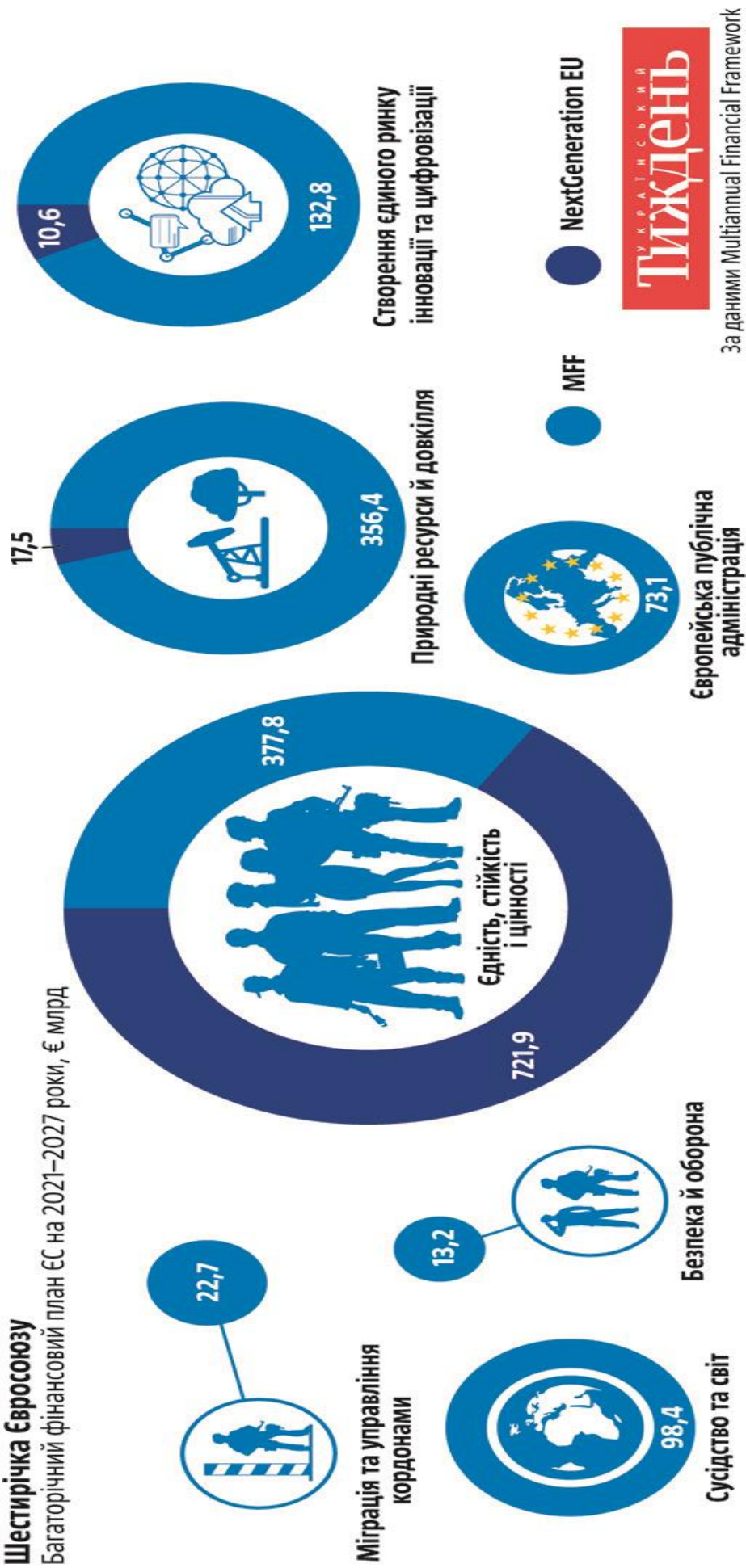
Однак нова географія розподілу влади й порівняльних переваг, яку несе глобалізація, змінила природу державної стратегії. На перший план виходять потреби залучення інвестицій, дослідницькі функції або залучення висококваліфікованих фахівців. Сьогоднішні європейські керівники для поліпшення ситуації після коронакризи вирішили не йти шляхом «абияк». Вони створили потужний фінансовий арсенал і хочуть застосувати його стратегічно правильно.

Відомим є План перебудови після COVID-19 у формі Next Generation EU (NGEU) — за визначенням Єврокомісії, «тимчасовий інструмент відновлення за допомогою масштабної фінансової підтримки реформ на суму €750 млрд що дає змогу відшкодувати економічні й соціальні втрати, спричинені пандемією коронавірусної хвороби, щоб Європа після COVID-19 стала більш зеленою, більш цифровою, більш стійкою та могла краще реагувати на поточні й майбутні виклики».

Однак слово «тимчасовий» не має нас дезорієнтувати. Next Generation EU є частиною Багаторічного фінансового плану ЄС (Multiannual Financial Framework, MFF) на 2021—2027 роки (**див. «Шестирічка Євросоюзу»**).

Шестирічка Євросоюзу

Багаторічний фінансовий план ЄС на 2021–2027 роки, € млрд



ТІЖДЕНЬ
ТУЖКРАТІНСЬКИЙ

За даними Multiannual Financial Framework

Форсайт як візія

Для переходу до кліматично нейтрального суспільства та екологічно сталої економіки треба об'єднати джерела фінансування на всіх рівнях. Бюджет і фонд відновлення ЄС мають зокрема конкретні інструменти, як-от «Інвестиційний план сталого розвитку Європи» (Sustainable Europe Investment Plan) та «Інноваційний фонд» (The Innovation Fund), спрямовані на мобілізацію приватних і державних ресурсів у наступному десятилітті з метою здійснення кліматичних, екологічних і соціальних інвестицій. Комісія готує також оновлену стратегію сталого фінансування для забезпечення стійких інвестиційних можливостей і поліпшення управління ризиками, пов'язаними з проблемою стійкості. Як заявила Європейська рада, 30 % із €1,82 трлн багаторічного фінансового бюджету на 2021—2027 роки, а також фінансування в межах Next Generation ЄС витратять на потреби, пов'язані з кліматом.

Фінансування в усіх сферах має базуватися на принципі «не нашкодь». Механізм справедливого переходу, зокрема Фонд справедливого переходу (Just Transition Fund, JTF), підтримуватиме держави-члени й регіони, які найбільше економічно постраждають від досягнення стану кліматичної нейтральності.

З метою ефективного використання коштів і забезпечення сталого розвитку ЄС та його стійкості Єврокомісія отримала мандат на застосування як основи формування політики ЄС стратегічного форсайту — аналітично-моніторингового інструмента, який дасть змогу визначити шлях для одночасного здійснення зеленого й цифрового переходів та відновитися після кризи.

У документі 2020 року «Стратегічний форсайт вироблення політики ЄС. Планування курсу до стійкої Європи» (Strategic foresight into EU policymaking. Charting the course towards a more resilient Europe), присвяченому опису формування такого плану відновлення, зазначено: «Форсайт як передбачення, орієнтоване на дії, стимулюватиме стратегічне мислення й формуватиме всю політику та ініціативи ЄС, зокрема й майбутні програми Єврокомісії».

Основна тема форсайту — стійкість, яка є новим компасом для політики ЄС під час кризи COVID-19. Стійкість — це здатність не тільки протистояти викликам і долати їх, а й діяти в перехідних етапах, щоб забезпечувати сталий розвиток, справедливість і демократичність. Стійкість потрібна в усіх сферах, щоб здійснити зелений і цифровий переходи, зберігаючи основну мету й цілісність ЄС у динамічному й турбулентному середовищі.

Тобто стійкість («пружність» за визначенням Насіма Талеба) фактично мігрувала з популярних книжок про кризу в документи, що формують державну політику. У форсайті ми бачимо, що визначення «стійкості» в стратегічних документах ЄС за своєю конотацією є подібним до талебівського визначення. У книжці «Антикрихкість» він говорить про небезпеку бути лише «твердим» або «міцним», як це траплялося в недавньому минулому. Коли він запроваджував термін «чорний лебідь», то фактично описував подію, яка робить міцне крихким, а отже таким, що не витримує шоків. З початку 2020 року «чорним лебедем» називають пандемію, яка замкнула на карантині все населення світу та спровокувала глобальну рецесію й смерть уже понад 2 млн людей. Проте

Насім Талеб не згоден з таким довільним застосуванням свого терміна й наполягає, що COVID-19 — це не «чорний лебідь», адже епідемію можна було спрогнозувати й відреагувати на неї арсеналом необхідних політик і практик. А тому в компаній та урядів фактично немає виправдань власної некомпетентності.

Лишаючи осторонь ці дебати, поміркуймо про встановлення зв'язку між антикрихкістю й середньостроковим бюджетом ЄС. Насім Талеб вважає, що антикрихкість є ширшим поняттям, аніж стійкість (пружність). Для нього класичним прикладом чогось нестійкого є Гідра — грецька міфологічна істота з численними головами. Коли одну з голів відтинають, на її місці з'являються дві. Він зазначає: «Деякі речі виграють від потрясінь; вони процвітають і зростають, коли зазнають мінливості, випадковості й полюбляють ризик та невизначеність. Проте попри всюдисущість цього явища, немає точного визначення поняття, прямо протилежного «крихкості». Тому назвемо це «антикрихкістю».

Антикрихкість далека від поняття «міцність» і значно ширша за поняття «стійкість» і «пружність». Пружний об'єкт протистоїть ударам і повертається до свого попереднього стану, а антикрихкий — поліпшує свої властивості в процесі впливу на нього кризи, що з'явилася нізвідки і зненацька. «Ця властивість перебуває за всім, що змінилося з часом: еволюцією, культурою, ідеями, революціями, політичними системами, технологічними інноваціями, корпоративним виживанням, зростанням міст, правових систем, екваторіальних лісів, стійкістю до бактерій... навіть нашого існування як виду на цій планеті. Антикрихкість визначає межу між живим і органічним

(або складним), скажімо, людським тілом і тим, що є інертним, наприклад фізичним об'єктом, як-от пружина або степлер на вашому столі».

Коли європейські дослідники говорять про «resilience», яка давно потрапила в термінологічний обіг і перекладається як «стійкість», тепер вони мають на увазі дещо інше, ніж раніше. «Стойкість» — це не «міцність» чи навіть «пружність». Вони говорять про «стійкість» саме як про «антикрихкість». Тому візьмемо на себе сміливість трактувати поняття «resilience» як «стійкість» саме в талейбівському розумінні «антикрихкості».

«Стойкість» означає здатність не тільки протистояти викликам і реагувати на них, сказано у стратегічному форсайті. У світлі кризи COVID-19 і політичного порядку денного, що визначається перехідними періодами, очевидно, що Європі потрібно не тільки одужувати, а й ставати сильнішою, виходити з нинішніх і майбутніх криз сильнішими, а переходити енергійніше. Стойкіша Європа швидше одужуватиме, якщо реалізуватиме Цілі сталого розвитку ООН (ЦСР, SDG). У першому щорічному форсайті надано інформацію щодо підготовки політик з метою посилення стійкості ЄС в чотирьох взаємопов'язаних вимірах: соціально-економічному, геополітичному, зеленому, цифровому.

Перехід до повного циклу

У форсайті запропоновано аналіз стійкості ЄС у контексті пришвидшеного уповільнення мегатрендів, які впливатимуть на майбутнє (дані розміщено на сайті Єврокомісії в розділі Megatrends Hub). Там визначено два типи мегатрендів: Ті, що пришвидшують:

- 1) поява нових видів нерівності;

- 2) постійні нові виклики для здоров'я;
- 3) пришвидшення технологічних змін і гіперконективність;
- 4) зміна характеру роботи;
- 5) зміна систем навчання;
- 6) збільшення демографічних дисбалансів;
- 7) зміна парадигми безпеки.

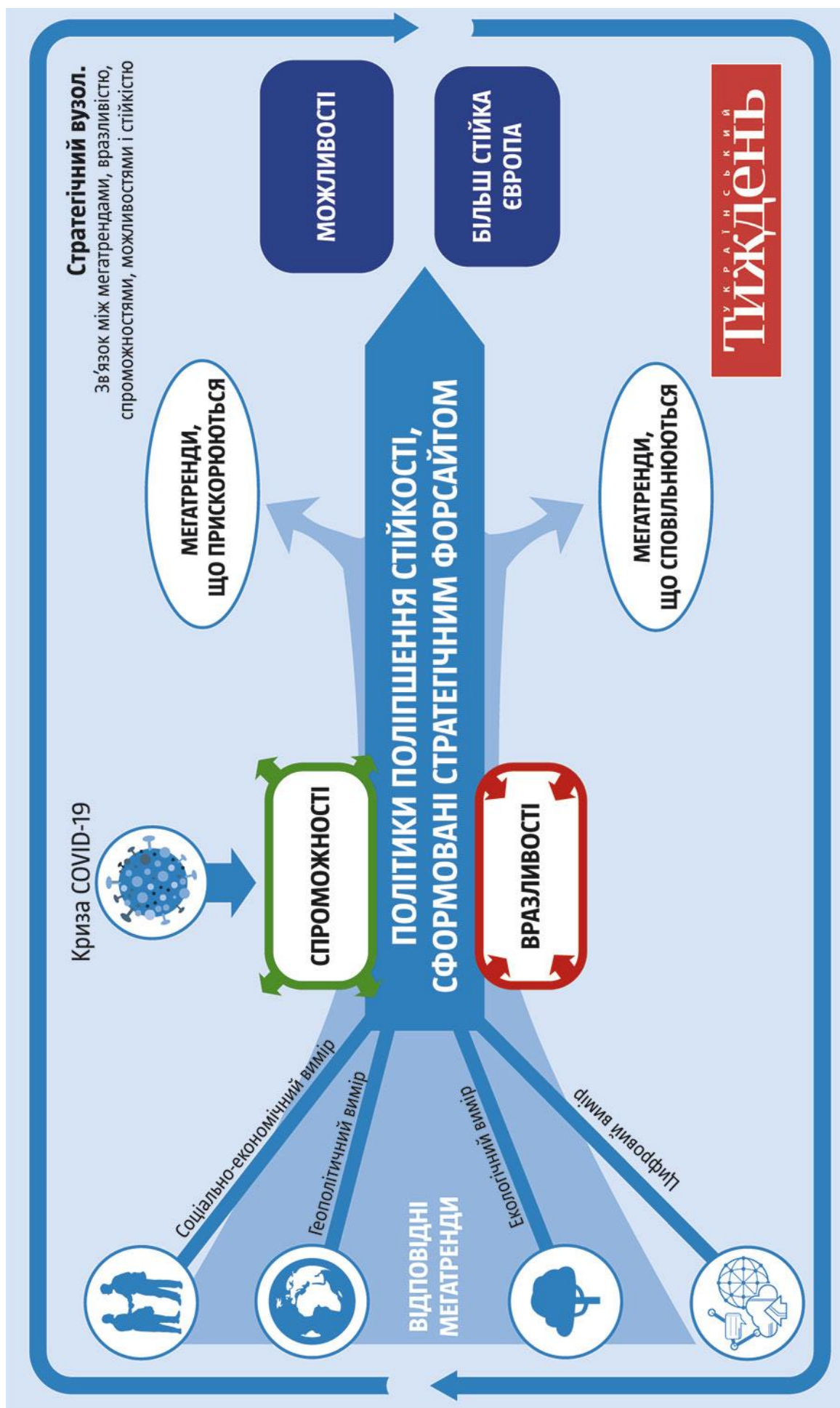
Нейтральні або ті, що сповільнюють:

- 1) зростання впливу Сходу й Півдня;
- 2) зростання важливості міграції;
- 3) зростання впливу нових систем управління;
- 4) загострення браку ресурсів;
- 5) зміни клімату й деградація екології;
- 6) продовження урбанізації;
- 7) зростання споживання.

Вибір політики підвищення стійкості відбувається шляхом пом'якшення вразливостей і зміцнення спроможностей, що водночас відкриває нові можливості в кожному з чотирьох вимірів (**див. Стратегічний вузол**).

Новий акцент на стійкості потребує нового підходу до моніторингу діяльності, а це формує запит на розробку так званих «дешбордів стійкості» (візуальних інформаційних панелей).

Стратегічний форсайт містить горизонтальні форсайти й тематичне моделювання, до яких належать: відкрита стратегічна автономія; планування майбутніх робочих місць і навичок для зеленого переходу; поглиблення поєднання цифрового й зеленого переходів. А тому за допомогою форсайту можна забезпечити динамічну взаємодію цілей у політиках ЄС.



Єврокомісія застосовує форсайт уже впродовж багатьох років, але зараз має на меті включити його в процес формування політики в усіх сферах. Завдяки цьому короткострокові дії ґрунтуватимуться на довгострокових цілях, що дасть ЄС змогу лідирувати у формуванні власного курсу і формуванні навколишнього світу. Стратегічний форсайт дає змогу оцінити придатність наявних законів ЄС для майбутнього.

Отже, першу справу зроблено. Що далі? Підготовка майбутніх форсайтів базуватиметься на розширеній методиці форсайту повного циклу. Цей цикл триватиме один рік і охопить:

- діагностику того, як минулі події спричинили нинішню ситуацію;
- аналіз майбутнього розвитку на основі трендів і нових викликів у разі, якщо не вжити заходів (the risk of not doing);
- альтернативні майбутні можливості;
- колективні бачення;
- альтернативні дорожні карти та графік їх реалізації;
- вибір варіантів і пов'язаних з ними стратегій, дій і партнерських відносин;
- визначення адекватних показників моніторингу, щоб дії могли бути адаптованими в процесі.

Формула стійкості

Форсайт передбачає систематичне залучення до стратегічних дискусій держав — членів ЄС, європейських інституцій, громадянського суспільства й ключових зацікавлених сторін. Внутрішній вимір передбачає застосування стратегічного форсайту для прийняття

політики й рішень за допомогою таких методів, як оцінка впливу, планування й тестування альтернативних сценаріїв та обмін інформацією для формування колективного розуму.

Стратегічний форсайт застосовують у межах Європейської системи аналізу стратегії і політики (European Strategy and Policy Analysis System, ESPAS). Вона є основою для співпраці та консультацій на адміністративному рівні на добровільних засадах між Європейським парламентом, Європейською комісією, Радою Європейського Союзу і Європейською службою зовнішньополітичної діяльності, а також Європейським інвестиційним банком, Комітетом регіонів, Європейським економічним і соціальним комітетом, Європейським інститутом досліджень безпеки та Європейською рахунковою палатою як спостерігачами в спільній роботі над середньо- та довгостроковими завданнями.

Політики майбутнього, розроблені на основі форсайту, зміцнять стійкість ЄС. Стратегічний форсайт може дати змогу передбачити розвиток подій, що можуть мати негативні наслідки, зміцнити стійкість шляхом структурних змін; у разі розробки політики із застосуванням стратегічного форсайту можна пом'якшити вплив вразливості та зміцнити спроможність під час кризи. Процес розробки й запровадження політики, отже, є безперервним процесом зі зворотним зв'язком **(Див. Чотири виміри стійкості)**.

Чотири виміри стійкості

ВИМІР І ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИКА		СПРОМОЖНОСТІ	УРАЗЛИВОСТІ	МОЖЛИВОСТІ
Соціально-економічний вимір	Соціальний та економічний вимір стійкості належить до здатності подолати економічні потрясіння і досягти довгострокових структурних змін справедливим і всеохоплюючим способом. СФ може допомогти визначити подальші соціальні й економічні можливості та шляхи, аби перехід був зеленим, цифровим і справедливим	Соціальна й економічна стійкість Європи залежить від її населення та унікальної соціальної ринкової економіки	Криза продемонструвала вразливість охорони здоров'я і соціального захисту в Європі	Приватні і державні інвестиції є ключем до соціальної й економічної стійкості та відновлення
		Європа може сподіватися на силу власного єдиного ринку	Заходи обмеження свободи вплинули на загальне самопочуття	Фінансування компаній, особливо малого і середнього бізнесу
		Фінансова система ЄС засвоїла важливі уроки після фінансової кризи 2008 року	Загострилася економічна, гендерна, професійна, регіональна й етнічна нерівність	COVID-19 спричинив швидкі зміни на ринках праці
		Спільні і некомерційні організації підвищують соціальну й економічну стійкість	Криза дуже негативно вплинула на галузі економіки і компанії	Школи й університети повинні стати віртуальними
		Європейська солідарність - ключ до подолання колективних викликів, як-от COVID-19	Економічний і валютний союз залишається неповним	Порушення усталеного способу життя посилює дискусію про те, як ми вимірюємо прогрес і уявляємо «добробут»
285 Геополітичний вимір	Геополітична стійкість стосується Європи, яка зміцнює свою «відкриту стратегічну автономію» і формує роль глобального лідера. СФ може бути застосований для з'ясування можливих сценаріїв позиціонування ЄС у майбутньому глобальному світовому порядку та визначення найкращого шляху до бажаного майбутнього	ЄС вважається надійним партнером і відповідальним лідером, заснував Європейський оборонний фонд (European Defence Fund, 7,953 млрд. євро на період 2021–2027 рр.) та Постійне структуроване співробітництво у сфері безпеки й оборони (PESCO).	Багатосторонність і світова фінансова система зазнають посилення тиску з боку урядів, що орієнтуватимуться на реалізацію національних інтересів	Перехід до все більш багатополярного світу відкриває нову можливість для Європи посилити власну роль у світовому глобальному порядку й очолити відродження багатосторонніх структур глобального управління
		Потужний торговий потенціал Європи перебуває в основі її геополітичної сили і стійкості	Переміщення влади на Схід і Південь є глобальним мегатрендом	Міцна співпраця з прибічниками демократичних принципів стає все більш важливою
		ЄС здатен розвивати космічні технології	Середовище безпеки постійно змінюється. Організоване управління міграцією і надалі залишатиметься пріоритетом	Імперативом є посилення відкритої стратегічної автономії
		ЄС формує стійкість у своєму сусідстві та за його межами	Відсутність єдності у конкретних сферах зовнішньої політики і політики безпеки є джерелом вразливості	Промислові альянси можуть бути головними у цих змінах, об'єднуючи інвесторів, державні установи і промислових партнерів, щоб допомогти промисловості розвивати стратегічні технології
		ЄС зарекомендував себе як лідер у формуванні міжнародних стандартів і норм	Криза COVID-19 продемонструвала надмірну залежність Європи від постачальників критичної сировини, що не входять до ЄС, і вказала, як порушення поставок можуть вплинути на промислові екосистеми та інші виробничі сектори	Детермінуючим стає більш стратегічно орієнтоване ставлення до сировини. Стабільна торгова система, що базується на правилах, і рівні умови - це ключові цілі ЄС
		ЄС може застосувати власні геополітичні можливості та міжнародний вплив	На кону – економічний суверенітет Європи	Надійне постачання продуктів харчування також повинно бути забезпечене в усьому ЄС

Зелений вимір		Європейський зелений курс спрямований на досягнення кліматично нейтрального суспільства до 2050 року	Зміна клімату провокує частоту й інтенсивність екстремальних погодних явищ, зокрема, в Європі	Швидке поліпшення деяких параметрів навколишнього середовища як наслідок повсюдного запровадження карантинних заходів продемонструвало, якою стійкою може бути природа
		Регуляторна влада ЄС, зокрема у галузі охорони навколишнього середовища, може спричинити ситуацію, коли високі стандарти стануть запорукою високої конкурентоспроможності	Існуюча модель виробництва і споживання дедалі більше піддає людей і довкілля впливу небезпечних речовин	Використання меншої кількості первинних ресурсів у циркулярній економіці дає користь довкіл्लю й економіці
		ЄС є світовим лідером у переході до чистої і циркулярної економіки	Зростаюча експлуатація відновлюваних і невідновлюваних природних ресурсів не може бути підтримана	COVID-19 підкреслив важливість зміцнення стійкості міських територій
		Промислові лідери ЄС демонструють, як чисте, біологічне і циркулярне виробництво і послуги є важливими рушіями конкурентоспроможності та зростання	Нижчі стандарти охорони навколишнього середовища і пов'язані з ними витрати у третіх країнах можуть сприяти перенесенню забруднюючих виробництв з відповідними відходами за межі ЄС, що може спричинити втрату контролю за виробниками, а, отже, спричинити значний ризик витоку вуглецю	Зелений сектор може забезпечити створення мільйонів робочих місць. До 2050 року, за прогнозами, зайнятість в електроенергетичному секторі зросте на 25 %, оскільки промисловість, транспорт та інші послуги стають все більш електрифікованими. Очікується, що робочі місця у сфері відновлюваної енергетики в ЄС сягнуть позначки у 2,7 млн або становитимуть 1,3 % зайнятих у ЄС до 2050 року
		Масові інвестиції сприятимуть зеленому переходу	COVID-19, вірогідно, швидше поширився у густонаселених міських районах і бідних районах	Відновлення після кризи COVID-19 свідчить про те, що вплив політики екологічної праці може бути значно більшим
		Блакитна економіка Європи (стійкий розвиток водних ресурсів) відіграє важливу роль у сприянні стійкості	COVID-19 ілюструє зв'язок між людським розвитком і навколишнім середовищем	Створення робочих місць завдяки політиці протидії змінам клімату сприятиме більш інклюзивному зростанню робочих місць
				Ефективна «зелена перекваліфікація», особливо для забезпечення потреб створення сталого урбанізованого середовища і послуг, може захистити робочі місця представників середнього класу
Цифровий вимір	Цифрова стійкість полягає у забезпеченні того, щоб спосіб нашого життя, праці, навчання, взаємодії і мислення у цифрову епоху зберігав і зміцнював людську гідність, свободу, рівність, безпеку, демократію та інші основні європейські права і цінності	Європа має довгу й успішну історію технологічних і суспільних інновацій та співпраці	Складні гібридні атаки державних і недержавних акторів загрожують нашій кібербезпеці і демократії	Пандемія COVID-19 прискорила прихід гіперконективності
			Швидко загострюється американсько-китайське технологічне протистояння, що порушує глобальні цифрові ланцюги поставок	Цифрові технології можуть сприяти подальшому прогресу в галузі охорони здоров'я
		Європа має унікальні спроможності формувати міжнародні стандарти щодо конфіденційності та потоків даних	Цифрова різниця між міською і сільською місцевістю викликає занепокоєння	Цифрові технології забезпечили певну наступність у навчанні й освіті, тоді як школи були закриті під час кризи
			Криза продемонструвала відсутність готовності до економіки даних	Вирішення проблем, пов'язаних з реалізацією стратегії єдиних даних ЄС, відкриє широкі можливості для Європи
			Цифрові технології і пов'язані з ними бізнес-моделі, включаючи штучний інтелект (ШІ) й економіку онлайн платформ, вплинуть на ринок праці	Відкрита стратегічна автономія є ключовим фактором розвитку європейської цифрової економіки
				Цифрові технології можуть сприяти екологізації економіки

СИЛА ЗБЕРЕЖЕННЯ¹



Протидію сепаратизму в Україні зазвичай розглядають через призму анексії Росією Криму та окупації частини Донбасу. На проблему часто дивляться ретроспективно, у сенсі «як потрібно було б діяти до початку воєнного конфлікту». Однак сьогодні не менш важливим є аналіз ситуації в південно-східних областях і в інших регіонах України в умовах зростання зовнішньополітичного та військового тиску РФ. Адже в умовах бюджетної, фінансової й управлінської децентралізації виникла децентралізація політична, яка вже виявилася у виборчих процесах, особливо під час місцевих виборів 2020 року. Місцеві еліти показали свою потужність, коли до влади прийшли висуванці місцевих партій, що не представлені на центральному, київському, рівні, а також представники центральних партій, які діють або в тісній взаємодії з

¹ Панченко В., Резнікова Н. Сила збереження. *Український тиждень*. 02–07.06.2021. № 22 (706). С. 12–15. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/52045>

місцевими політичними проєктами, або і як їхні франшизи. Києву міг би стати в пригоді досвід ЄС щодо геополітики й економічної політики протистояння розмиванню суверенітету ЄС з одночасним збереженням спроможності країн-членів щодо дотримання національних інтересів. Тонкий баланс управління надзвичайно складної системи, якою є ЄС, з новими особливостями діяльності в умовах нових геополітичних викликів, надзвичайно цікавий для вивчення українською владою.

Домінанта користі

ЄС намагається бути не диктатором і не ментором для країн-членів. Він пропонує свою силу збереження (а часто відновлення чи навіть створення) суверенітету ЄС як каталізатора підсилення суверенітетів країн-членів. Аналогії між взаємодією центральних і місцевих органів влади, бізнес- та управлінських еліт в Україні та взаємодією органів управління ЄС з урядами країн — членів ЄС можуть здаватися на перший погляд не зовсім адекватними, адже регіони України не мають юридично визначеного суверенітету. Однак і нав'язаний, і природний дискурс суверенізації регіонів уже наявний. Тому насправді центральні органи влади в Україні можуть стикатися зі схожою на суверенну поведінку областей і міст.

Поведінка «корисності» ЄС для захисту національних інтересів країн ЄС від третіх країн шляхом нарощування технологічного й геополітичного суверенітету ЄС при збереженні економічної автономії країн має спонукати центральні органи влади в Україні до того самого щодо регіонів, які стають дедалі автономнішими в умовах децентралізації.

Торговельні війни показують корисність чи шкідливість держави (залежно від ефективності захисту

інтересів компаній) як представника всіх регіонів. Проте в умовах тиску іноземних виробників зростають також елементи регіонального економічного націоналізму, коли місцеві органи влади починають здійснювати державні та муніципальні закупівлі в місцевих компаній, які щойно виникли, й так позбавляють ефекту масштабу наявних флагманів відповідного виробництва. Яскравим прикладом є заява міської ради Харкова про організацію власного виробництва трамваїв для закупівлі для потреб міста, хоча в Україні працюють кілька визнаних компаній-виробників. Європейські концепції стратегічного суверенітету ЄС, що вже перетворюються в стратегії, а далі й плани дій ЄС, які забезпечують дотримання реального економічного й технологічного суверенітету на основі європейських інтересів і цінностей, можна використати як приклад для розробки власних українських стратегій і планів.

Важливий також аналіз взаємодії ЄС зі зрозумілими його противниками: Росією і Китаєм, а також з основним геополітичним і геоекономічним партнером ЄС — США. Європейські стратеги не рекомендують виходити з взаємозалежності зі США, що й неможливо, і небажано для Європи, та водночас напрацьовують способи «інструменталізації» зовнішніх угод, тобто використання їх на користь ЄС загалом, а також на користь національним інтересам держав-членів. Для України, як країни, що перебуває у в'язкому гібридному російському болоті тиску й виштовхування в зону failed state (держави, що не відбулася), важливим є розуміння того, якою має бути взаємодія з геополітичними й геоекономічними партнерами для сталого розвитку і центру, й регіонів в поєднанні з нарощуванням національної суверенної сили.

Зменшити зовнішній тиск

Провал ядерної угоди ЄС з Іраном і запровадження санкцій у 2018 році щодо європейських компаній, залучених до неї, спричинили в Європі інтенсивну дискусію про «стратегічну автономію» і «європейський суверенітет», що є сумішшю різних сенсів. «Стратегічна автономія» — це позбавлення ЄС залежності від США, яке багато європейських керівників почали сприймати як антиамериканізм. «Європейський суверенітет» теж набував проблемних ознак, бо його сприймають як базований на суверенітеті національних держав ЄС, спрямованому на зменшення загальноєвропейського суверенітету, хоча суть його — в суверенітеті на рівні Брюсселя, тобто колективного європейського блоку. За наступні десятиліття ЄС має вибудувати «стратегічний суверенітет». Кожне слово тут важливе: «суверенітет» означає створення умов для досягнення європейцями власних цілей, а «стратегічний» передбачає вихід на міжнародну арену, а не повернення до вузьконаціонального. І в цьому сенсі «суверенітет країн — членів ЄС» не обмежується суверенітетом європейських країн, його відвойовують у змаганні з іншими світовими гравцями: Китаєм, Росією і США як «суверенітет ЄС». Водночас не йдеться про розрив взаємозалежності зі США, адже повна європейська автономія за нинішніх світових реалій небажана й неможлива. Водночас стратегічний суверенітет повинен передусім продемонструвати всі принади, переваги й цінності Євросоюзу завдяки можливості ухвалювати спільні рішення з позицій і потреб саме європейців.

Це означає принципове переосмислення цілей європейської інтеграції. У попередню епоху основні

інструменти формування політики ЄС мали зовсім інші цілі. Політика оборони й безпеки стосувалася демілітаризації Європи, а не нарощування спроможності до військових дій. Політика конкуренції полягала в усуненні державної допомоги та недобросовісної конкуренції всередині ЄС, а не в захисті європейських споживачів і компаній від хижацької поведінки суб'єктів поза межами Європи. А європейська технологічна й дослідницька політика полягала в перерозподілі ресурсів у межах ЄС, а не у використанні їх для перемоги у світовій технологічній гонитві.

Сьогодні європейська інтеграція має зосереджуватися на посиленні спроможності держав — членів ЄС ефективно конкурувати у світі жорсткої геополітичної конкуренції. Це справді складно за роздробленої європейської системи управління зовнішньою політикою. У геополітиці й безпеці, особливо у відносинах зі США та іншими великими державами, члени ЄС здійснюють власну зовнішню політику. А більшість геоекономічних питань передали Брюсселю. Розмежоване управління зовнішньою політикою ЄС більше не здатне ефективно підтримувати європейські інтереси й цінності. Завдання полягає в тому, щоб забезпечити стратегічний суверенітет через створення змішаної системи управління зовнішньою політикою (Брюссель — національні держави), яка інтегрувала б усі форми європейського впливу й так посилювала незалежність ЄС від зовнішніх держав. Отже, європейський стратегічний суверенітет має вирішальне значення для порятунку національного суверенітету кожної країни ЄС.

Про це йдеться в дослідженні Європейської ради з міжнародних відносин (The European Council on Foreign Relations, ECFR). Членами наглядової ради є колишні

міністри закордонних справ і прем'єр-міністри країн — членів ЄС, зокрема й відомі в Україні Карл Більдт (прем'єр-міністр Швеції у 1991—1994 роках, міністр закордонних справ у 2006—2014 роках) і Хав'єр Солана (генеральний секретар НАТО в 1995—1999 роках, генеральний секретар Ради Європейського союзу і верховний представник із загальної зовнішньої політики та політики безпеки в 1999—2009 роках). Цей мозковий центр з питань пан'європейської політики рекомендує поєднувати геополітику й геоекономіку, чим фактично закладає геополітичні та геоекономічні основи технологічного суверенітету.

У 2020 році ECFR опублікував збірку рекомендацій для Єврокомісії «Стратегічний суверенітет: як Європа може відновити здатність діяти» (Strategic sovereignty: how Europe can regain the capacity to act). Окремі з них стосуються розгляду суверенітету з погляду надання державам — членам ЄС стратегічного суверенітету, нового визначення економічного суверенітету Європи, майбутнього приборкання штучного інтелекту, розв'язання проблеми вторинних санкцій, розбудови спроможності європейців захищатися від гібридних загроз, порятунку мультилатералізму.

Звернімося до першого дослідження збірки — «Надання державам — членам ЄС стратегічного суверенітету». Ідеться про те, що європейські країни стають дедалі вразливішими до зовнішнього тиску. Це призводить до негативних наслідків для безпеки, економічного здоров'я та дипломатичної свободи Європейського Союзу у зв'язку з нав'язуванням іншими державами власних преференцій. Для процвітання й підтримки незалежності в геополітичній конкуренції

європейці мають протистояти викликам у безпеці й економіці, не відмовляючись від НАТО та від порядку, що базується на правилах (rules-based international order). Це передбачатиме запровадження нової ідеї «стратегічного суверенітету», а також відповідних інституцій, і надання їм повноважень. ЄС має, наголошено в дослідженні, навчитися мислити як геополітична сила, адже здатність європейських урядів мати свій голос у світі перебуває під загрозою.

ІДЕЯ, ЩО ГЛОБАЛІЗАЦІЯ БЕЗУМОВНО КОРИСНА ДЛЯ ВСІХ, БІЛЬШЕ У СВІТІ НЕ ПОПУЛЯРНА. НАД ЄС НАВИСЛА ЗАГРОЗА ВІД КИТАЙСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО КАПІТАЛІЗМУ З ЙОГО ЗАКРИТИМИ РИНКАМИ ТА ПРИМУСОВОЮ ПЕРЕДАЧЕЮ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Погрози США покарати європейські компанії за ядерну угоду з Іраном (хоча вони дотримувалися міжнародного права) засвідчили вразливість Європи. Обмеження права голосу європейців чи його відсутність може спричинити величезні втрати. Якщо США обмежать торгівлю й інвестиції ЄС на рівні Ірану, це знизить рівень торгівлі на €190 млрд на рік з Росією і на €300 млрд — з Китаєм.

Крім наявної торгівлі величезні загрози постали й перед майбутньою. По-перше, згідно з даними PwC, штучний інтелект (ШІ) забезпечить світовій економіці понад €15 трлн до 2030 року. Яку частку цього ринку може отримати Європа, якщо правила встановить не вона, а Китай і США, запитують автори дослідження? По-друге, вартість європейської кіберзахищеності у 2018 році оцінювали в €400 млрд і вона зростатиме з освоєнням 5G та інтернету речей (див. «5G типи загроз»). По-третє, з

посиленням геополітичної конкуренції інші держави кидають виклик здатності європейських країн захищати власні інтереси й цінності, бо не відокремлюють функціонування економіки від політичної та безпекової конкуренції: Росія перетворює на зброю постачання енергії, кіберможливості й пропаганду; Китай застосовує державний капіталізм і стратегічні інвестиції для деструкції ринку; Туреччина інструменталізує міграцію; Саудівська Аравія користується енергетичними ресурсами як засобом політичного тиску; США використовують європейську залежність від долара й трансатлантичного альянсу безпеки для досягнення короткострокових політичних цілей.

ЄС має ринкову силу, достатні оборонні й дипломатичні можливості, щоб покласти край цій вразливості та відновити суверенітет держав-членів, вважають автори дослідження. Але якщо Європа найближчим часом не почне діяти, то може стати не гравцем у новому світовому порядку, а шаховою дошкою, на якій великі держави змагаються за владу. Досягнення суверенітету можливе за умови застосування конкретних інструментів міжнародної економічної політики, санкцій, штучного інтелекту (ШІ), оборонних заходів, гібридних загроз і багатосторонніх інституцій для поліпшення спроможності Євросоюзу діяти.

Усе це, йдеться у дослідженні, й становить концепцію «стратегічного суверенітету», що містить всеохопні інституційні зміни на європейському та національному рівнях, які можуть створити загальне відчуття необхідності захищати право на власний погляд. Це зрештою дасть ЄС змогу успішно пройти нову еру геополітичної конкуренції.



За даними Агентства Європейського Союзу з питань мережевої та інформаційної безпеки

У контексті глобалізації

Якщо Європейський Союз не змінить правила, США, Росія і Китай можуть перешкодити ЄС не тільки забезпечити стійкість економічного розвитку в цифрову епоху, а й використовувати власні ресурси для здійснення того, що відповідає європейським інтересам і цінностям: стабілізації африканських країн через ООН, направленню моніторингової місії ОБСЄ у Східну Європу, допомоги третім країнам через МВФ і багато іншого. А що може вдіяти ЄС, не поставивши на стратегічну автономію, якщо Росія вирішить поводитися з Польщею або Латвією так, як вона поводить з Україною, коли використовує комбінацію кібератак, дезінформації та прямих дій для дестабілізації держави й, можливо, повалення урядів?

Цікавими і, можливо, дещо несподіваними для багатьох українських читачів будуть висновки авторів європейського дослідження щодо сукупності проблем, які хвилюють європейців. Це, з одного боку, дає нам змогу глибше осягнути сучасну проблематику ЄС, а з іншого — висловити захват незаангажованим і позбавленим пропагандистського змісту поглядом шанованого дослідницького центру.

Ось, наприклад, як у дослідженні трактують нові виклики суверенітету: десятиліттями ключові завдання ЄС перебували у внутрішньому європейському просторі. Посилюючи взаємозалежність між європейськими країнами та руйнуючи фізичні й регуляторні кордони всередині Європи, європейські лідери сподівалися створити мир і процвітання. Проте все змінилося, і найважливішою проблемою в найближчі кілька десятиліть буде протилежне: вплив з-поза європейського

простору. Європа стає дедалі «провінційнішою» та «периферійнішою», а тому треба дбати про суверенітет. Колективні дії країн — членів ЄС можуть забезпечити Європі гідне місце в геополітиці, хоча традиційно, коли ці країни намагалися впливати на світ, то були роз'єднаними, їм бракувало колективної стратегії. Раніше Європа базувала політику на дотриманні трьох принципів:

1) багатосторонніх, ґрунтованих на правилах (а не на інтересах або геополітиці) економічних відносинах; 2) безпековому союзі разом зі США як його основою, що базується на спільних інтересах і цінностях; 3) вільній і справедливій глобальній торгівлі та з економічною політикою, сконцентрованою переважно на захисті споживачів, а не виробників.

Нині ці принципи зазнають зовнішніх впливів, що викликає ерозію і в суто європейському просторі, і в міжнародних відносинах загалом. Зокрема, Китай і Росія не поважають суверенітет країн ЄС і намагаються впливати на його політику, а США переглядають ставлення до СОТ, до ядерних угод і до ООН. Альянс ЄС і США дедалі менше стає геополітикою й дедалі більше — інструментом: звісно, вихід з альянсу немислимий, але намагання США поставити під сумнів у деяких питаннях суверенітет європейських країн спонукали багатьох до того, щоб переглянути умови співіснування.

Ідея, що глобалізація безумовно корисна для всіх, більше у світі не популярна. Над ЄС нависла загроза від китайського державного капіталізму з його закритими ринками та примусовою передачею інтелектуальної власності. Європа не має спроможності витримати тиск таких централізованих держав, як Росія й Китай. Тому все —

від утрати іранського контракту до захисту технологічних стандартів — засвідчило, що Європа ніколи не була суверенною. Навіть сьогоднішня геоекономічна сила ЄС є не наслідком внутрішньої його стратегії, а відсутністю в минулому таких сильних зовнішніх впливів, як тепер. Тільки-но США розпочали застосовувати жорсткіші дії, відсутність належного рівня суверенітету відразу далася взнаки.

Звертаючись до вразливості та можливостей Європи, автори констатують, що європейці дедалі більше розуміють суть своєї слабкості в різних напрямках, які перешкоджають свободі дій. Ідеться про так звані вторинні санкції (економічні санкції, що мають на меті досягнути політичних цілей); асиметричні гібридні військові дії; іноземні інвестиції в стратегічно важливі сектори європейської економіки; використання енергозалежності; втручання в політичні процеси.

Європі слід переглянути погляди на здійснення політики, що базується на правилах, спільних цінностях і спільних інтересах. Настав час розуміння необхідності стратегічної автономії. І це не протекціонізм, не розрив взаємозалежності, а розуміння потреби захищати власні інтереси й цінності, тісніше взаємодіяти з партнерами, дотримуватися єдності між країнами ЄС, щоб перешкодити третім силам установлювати для себе преференції в Європі. На шляху до цього ЄС постає перед трьома проблемами:

- 1) фрагментованим прийняттям рішень;
- 2) відсутністю ресурсів;
- 3) нездатністю захищати власні інтереси на глобальному рівні.

З погляду економіки й фінансів у ЄС довго приймали як істину те, що глобальна система за своєю природою сама створює функціональні можливості для здійснення міжнародних економічних відносин, вважаючи, що вони існують окремо від геополітики й безпеки. Але Китай і США довели, що ці політики нероздільні. США прагнуть використати глобальну важливість своєї валюти, щоб запровадити вторинні санкції проти Ірану, розв'язати питання еміграції з Мексики й перешкодити функціонуванню газопроводу «Північний потік-2» (що зрештою не вдалось). А Китай, який має повністю відмінну від США систему управління, виступає в технологічному змаганні з тими самими інструментами та не розділяє економіку й геополітику.

Оборона реальна й віртуальна

Згідно з рекомендаціями дослідження «Стратегічний суверенітет: як Європа може відновити здатність діяти», ЄС має змогу протистояти такому впливу в разі досягнення чотирьох цілей:

1) значно посилити підтримку наукових досліджень і розвитку технологій; 2) захистити активи, важливі для національної безпеки, від іноземного втручання (завдяки зміні регулювання контролю державної допомоги й інвестицій); 3) підвищити рівень конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках; 4) посилити європейську валютну й фінансову автономію. Система протидії Євросоюзом політиці вторинних санкцій США має містити не розрив взаємозалежності з цією країною, а інше: 1) запровадження власних санкцій; 2) застосування механізмів мінімізації санкцій завдяки додатковим фінансовим каналам і блокуванню регуляторних дій;

3) посилення міжнародної ролі євро; 4) застосування асиметричних контрзаходів; 5) ведення глобального діалогу щодо припинення практики використання таких санкцій.

Іншою проблемою для суверенітету, на переконання авторів, є штучний інтелект (ШІ). Визнано, що ЄС не вживає жодних заходів, на відміну від інших країн-лідерів, які вдаються до технологічного націоналізму, підтримують національних чемпіонів тощо. Європі непросто відвоювати місце в розвитку ШІ, але для початку процесу слід ужити чотири заходи:

1) розпочати збирати дані на європейському рівні;
2) збільшити фінансування R&D (research&development) у ШІ та подолати відставання від США й Китаю;

3) запровадити регуляторні норми, які створили б для технології етичні та юридичні межі відповідно до європейських цінностей;

4) забезпечити адекватне навчання ШІ тих, хто формує політику (полісімейкерів), а також населення, оскільки ця технологія найближчим часом проникне всюди.

З погляду безпеки й оборони автори дослідження переконані, що європейцям варто розширювати власну стратегічну автономію, а також нарощувати обороноздатність за умов, коли Росія демонструє м'язи на східних кордонах ЄС і на півдні, а США постійно незадоволені тим, як функціонує НАТО в Європі. І проблема криється не у відсутності технологічних чи фінансових ресурсів, а в тому, що зміни займуть не роки, а десятиліття. А тому потрібна зміна політичного наративу, який мотивував би нарощувати зусилля в цьому напрямі й водночас запобігав зняттю гарантій США щодо безпеки Європи. Досягти такого тонкого балансу можна, якщо

підкріпити європейську спроможність НАТО змогою здійснювати одну велику і три менші операції, а також забезпечити виконання функцій НАТО без участі США, де це доцільно, — наприклад, у Косово й Африці.

Крім загроз звичайної війни, наявні також гібридні загрози. Їх потрібно уникати на чотирьох фронтах:

1) політичному, інформуванню населення, але робити це слід так, щоб не провокувати паніки;

2) цифровому — шляхом створення стандартів для інформаційних платформ, що протидіятимуть кіберзагрозам, а також навчання населення кібергігієни;

3) розвідницькому, щоб служби безпеки могли адекватно реагувати на втручання у внутрішні справи ЄС;

4) дипломатичному — з погляду роботи з міжнародними організаціями.

Для протистояння звичайним і гібридним загрозам Європа має опанувати технології оборони нового типу. Це стосується передусім ШІ, який можна застосовувати для військових потреб у різних сферах, а не тільки в автономних системах з летальним ефектом.

У сфері політики й дипломатії для Європи є три виклики: США, Китай, Росія.

Нинішня плутанина в багатосторонніх відносинах дає ЄС шанс стати центром міжнародної взаємодії, оскільки члени ЄС одночасно занепокоєні атаками США на міжнародні інституції, амбіційними рухами Китаю в питанні перехоплення ролі США й діями Росії в Україні та Сирії. Потрібне ефективне функціонування багатосторонньої системи. ЄС уже продемонстрував певні спроби підвищити свої спроможності шляхом підсилення позицій у Раді Безпеки ООН, створивши ще до виходу Великої

Британії з ЄС групу Е 3 (Німеччина, Франція та Велика Британія). Також визнано необхідність створити більшу групу — Е8 та водночас потужно просувати європейську позицію щодо міграції. З метою нарощування економічної могутності ЄС має спроможність підтримати наявні фінансові й торгові міжнародні інституції, як-от СОТ і МВФ, а також запровадити унікальні правила для «молодих секторів», якими для Європи є кібертехнології та ІІІ.

Вибір політик, які потрібно спрямувати на основі цієї суміші вразливостей і рішень, схожий, на думку авторів, на лотерею. Але Європі слід розв'язувати питання комплексніше, на основі концепції стратегічного суверенітету й відповідної системи управління.

З позиції геополітичної держави

Важливо з'ясувати, як у дослідженні трактують спроможність налагодити стратегічний суверенітет. Політики можуть розглядати європейський і національний суверенітети окремо й навіть індивідуально ними керувати. Водночас кожен виклик відбиває проблему в підході ЄС до зовнішньої політики, розмита система управління якою не може захистити європейську незалежність. ЄС, кажуть автори, може відреагувати на зовнішню кризу, але не здатна передбачити проблему та підшукати набір інструментів і активів — на рівні ЄС або на національному рівні — для підготовки контрзаходів чи захисту від наступної проблеми. Тому його реакція є частковою й неефективною. У дослідженні закликають ЄС перейти до системи управління зовнішньою політикою, яка може краще захищати європейський стратегічний суверенітет. Союз має створити операційну концепцію та

започаткувати політичний процес на європейському рівні для поєднання національного й загального.

Налагодження стратегічного суверенітету, на переконання авторів, вимагає трьох елементів: 1) стратегічного процесу; 2) робочого плану з розвитку здатності до незалежних дій; 3) нових механізмів досягнення єдності європейців.

Лідерам ЄС треба навчитися мислити з позиції геополітичної держави, щоб запровадити спільний проєкт для здобуття стратегічного суверенітету, роблячи висновки з роботи над створенням Глобальної стратегії ЄС. Це ініціювало б формування «Порядку денного захисту стратегічного суверенітету ЄС» з мандатом нового вищого представника в закордонних справах та політики безпеки й складання плану у співпраці з Колегією комісарів та державами — членами ЄС, які лідируватимуть у різних сферах.

Процес і наслідки змін у мисленні є важливішими ніж зміст стратегії, вважають автори, адже остання передбачає компроміси, а тому її точний зміст передбачити важко.

Але можна визначити кілька цілей, за якими й оцінюватиметься прогрес: Стратегія потребує інтеграції геоекономічної та загальної політики, проте європейське економічне управління поки що цілеспрямовано ігнорує геополітичні міркування. Наприклад, правила державної допомоги ЄС ускладнюють спрямування підтримки молодим проривним галузям (насамперед ШІ), а отже, дають змогу отримати перевагу іншим країнам світу.

Дослідження *«Стратегічний суверенітет: як Європа може відновити здатність діяти»* особливо наголошує на потребі досягнути єдності. Коли в Європі

існує різноспрямованість інтересів, іншим державам легше нею керувати. Росія давно побачила цю можливість, потім приєднався Китай, і навіть США є загрозою для єдності ЄС. Євросоюз було сформовано на основі угод, тому остаточною гарантією стратегічного суверенітету стане розроблення широкої концепції з акцентом на колективних європейських діях і солідарності як першій лінії захисту проти національних проблем. Проєкт має відбивати всі сфери політики, починаючи від енергетичної та закінчуючи телекомунікаціями, від торгівлі — до кібербезпеки.

Наступним кроком, запропонованим у дослідженні, є узгодження робочого плану з формування потенціалу стратегічного суверенітету в різних сферах.

В економічній сфері слід:

1) створити Офіс застосування фінансових санкцій; забезпечити представництво всіх держав-членів у раді INSTEX (спеціальний інструмент, створений на початку 2019 року для забезпечення не доларових транзакцій поза межами SWIFT з Іраном для запобігання порушення санкцій США);

2) ужити асиметричних контрзаходів, зокрема забезпечити офіційний процес для запровадження «Положення про блокування» шляхом розслідування проти компаній, які реагують на неєвропейські санкції;

3) мобілізувати інструменти конкурентної політики для розширення контролю за державною допомогою за межами ЄС;

4) підвищити міжнародну роль Євро шляхом сприяння глибоким та інтегрованим ринкам капіталу й

банківських операцій і створити безпечний актив єврозонита ліній обміну валют для центральних банків-партнерів;

5) поліпшити спроможність ЄС у сфері ШІ, застосовуючи значні регуляторні можливості з використання європейських баз даних для досліджень, а також чіткої етичної позиції ЄС щодо ШІ.

У сфері оборони й безпеки ЄС має:

1) підвищити готовність до форсування підтримки безпеки у Східній Європі;

2) наростити власний оборонний потенціал;

3) узяти на себе місії в Косово й Африці для розподілу витрат у межах НАТО;

4) заснувати ефективну установу з кібербезпеки з централізованими функціями, трансформувавши Агентство ЄС з мережевої та інформаційної безпеки;

5) утворити Службу розслідування іноземних втручань.

У політико-дипломатичному напрямі ЄС необхідно:

1) розширити порядок денний реформ СОТ і МВФ;

2) почати дії з усунення розбіжностей у міжнародних установах;

3) домовитися з іншими учасниками щодо правил для надзвичайних ситуацій, щоб забезпечити торговий арбітраж, якщо Апеляційний орган СОТ припинить діяльність;

4) підготувати власні установи в разі потреби до участі за межами ЄС (Європейський механізм стабільності — для порятунку країни, якщо неєвропейські держави запровадять дефолт, завдаючи шкоди європейським інтересам);

5) Європейський інвестиційний банк і Європейський банк реконструкції і розвитку — для підтримки спроможності Європи до загального розвитку;

6) Європейський орган з реконструкції — для самостійного розв'язання проблем нестабільності на периферії Європи.

Завершальний крок — запровадити механізми усунення перешкод у застосуванні набору політик у Брюсселі з метою досягнення єдності держав-членів. Основною метою цих зусиль є створити нові форуми й організації, призначені для захисту стратегічного суверенітету на європейському та національному рівнях. Це стосується і комунікації, і утворення інституцій та надання повноважень особам, які розглядають стратегічний суверенітет ЄС як частину власної ідентичності та у своїх бюрократичних інтересах. Ідеться про:

1) комітет стратегічного суверенітету в межах Європейської комісії з постійним штатом, який об'єднує відповідних європейських комісарів (що вже спеціалізуються на зовнішній політиці та політиці безпеки, сусідстві й розширенні, торгівлі, міжнародному співробітництві та розвитку, цивільному захисту й гуманітарній допомозі, включивши також членів комісії з політики конкуренції; з економічних і фінансових справ; з досліджень, науки й технологічних інновацій);

2) робочу групу ЄС з питань стратегічних галузей і технологій у складі посадових осіб відповідних директоратів, а також представників галузей і експертів. Їхнє завдання полягає у визначенні стратегічно важливих галузей майбутнього з одночасним напрацюванням пропозицій щодо обмеження іноземних інвестицій і винятків з політики державної допомоги та політики конкуренції;

3) управління з питань виконання фінансових санкцій при Європейській комісії, що має забезпечити суворе виконання європейських санкцій і захист європейських компаній від вторинних санкцій;

4) офіс верховного представника в закордонних справах і політики безпеки, який сконцентрується на досягненні більшої самодостатності в обороні шляхом розвитку європейської частини НАТО;

5) Європейську комісію, яка повинна надати нового дихання зусиллям щодо узгодження позиції в ключових багатосторонніх перемовинах, особливо з питань прав людини, шляхом голосування кваліфікованою більшістю;

6) орган з моніторингу й передової практики стійкості суспільств, який покликаний рекомендувати стандарти найкращих практик і документувати соціальну вразливість від зовнішнього втручання.

Отже, з того, про що йдеться в рекомендаціях для Єврокомісії «Стратегічний суверенітет: як Європа може відновити здатність діяти», можна стверджувати, що Євросоюз «просинається». Нинішні геополітичні реалії однозначно засвідчили, що сконцентрованість ЄС переважно на економічних і гуманітарних питаннях фактично позбавила його суб'єктності на світовій арені. Про гостроту проблеми зокрема свідчать поки що не надто сміливі закиди на адресу США, дії яких останніми роками створили для об'єднаної Європи чимало передусім економічних, а також і політичних проблем. Тому автори дослідження не могли обійти наявність часом кардинальних суперечностей, що, безперечно, заслуговує на повагу. Та й загалом фактографічна частина дослідження, що стосується опису нинішнього становища, у якому

опинився ЄС, може слугувати компетентним джерелом для майбутніх спроб осмислення дійсності, у якій, як пишуть автори, «Європа ніколи не була суверенною».

Проте, як відомо, після фактографії як підґрунтя будь-якого дослідження, надходить черга рекомендацій. І тут автори знову вражають відвертістю, коли зазначають, що «Вибір політик, які потрібно спрямувати на основі суміші вразливостей і рішень, схожий на лотерею». Адже розуміють, що, з одного боку, неймовірно важко синхронізувати механізм з кількох десятків суб'єктів зі своїми парламентами й урядами, які мусять перейматися місцевими проблемами, а з іншого — глобальні гравці та держави поза ЄС не відмовляться від власних устремлінь, спрямованих на реалізацію потреб виживання й досягнення конкурентних переваг. Водночас автори переконані, що «лідерам ЄС треба навчитися мислити з позиції геополітичної держави, щоб запровадити спільний проєкт для здобуття стратегічного суверенітету». Ключовим у цій фразі є «з позиції геополітичної держави». Немає жодного сумніву, що ЄС позбавлений альтернативи. Тільки держава має достатній набір інструментів протидії або експансії, про що недвозначно свідчать зауваження авторів щодо ролі США, Китаю і Росії в нинішньому непростому становищі ЄС.

МІННІ ПОЛІА МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ЯК КРАЇНАМ НЕ ВТРАПИТИ В ХАЛЕПУ

Парадокс як закономірність.
Сторіччя безладу і нова
ненормальність світу

Усталене сьогодні і тривожне
майбутнє

Black Rock і майбутнє, яке вони нам
створюють. Хто сильніший за
техногігантів у новій реальності?

Світова економічна криза набирає
обертів. Що ж робити?

Ну що, полетіли? Чи можна
допомогти грошима всім без ризиків
для економіки

Зростання цін на сировину: ризики
й наслідки

Замкнене коло кризи. На які
компроміси ми готові, аби
вибратися з пастки стагфляції?

Зелена арифметика. Скільки коштує
економіці зелена трансформація?

Ложка дьогтю. Які інфляційні
проблеми можуть трапитися на
шляху до декарбонізованого
майбутнього

Економіка після теплового удару.
Ціна кліматичних змін

«Зелений» аудит. Чому населення не
уникає податку на вуглець і що
робити урядам.

Розширені повноваження. Чому
відбувається ревізія мандатів
центробанків

«Зелений лебідь» для центробанків.
Як виробництвам не потонути в
озері, де плаває «зелений лебідь»

Від Риму до Глазго. По гарячих
слідах у напрямку «Нової
планетарної політики»

Зазираючи за лаштунки. Інфляція,
високі транспортні витрати та
проблеми з продовольством — що
чекає світ у 2022-му році

ПАРАДОКС ЯК ЗАКОНОМІРНІСТЬ. СТОРІЧЧЯ БЕЗЛАДУ І НОВА НЕНОРМАЛЬНІСТЬ СВІТУ¹



Стратег Deutsche Bank Джим Рід і його колеги у вересні 2020 року опублікували дослідження, присвячене форматуванню наших уявлень про нову епоху.

Це буде епоха криз, безладу і друку грошей центробанками. «Століття безладу», або «нова ненормальність», за версією аналітиків, характеризуватимуться вісьмома тенденціями:

- погіршенням відносин США і Китаю з набуттям останнім ознак економічного лідера;

¹ Резнікова Н. Парадокс як закономірність. Сторіччя безладу і нова ненормальність світу. *Дзеркало тижня*. 19 вересня 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/paradoks-jak-zakonomirnist.html>

- загостренням політичної фрагментації у межах ЄС унаслідок економічної стагнації як результату пандемії COVID-19;

- подальшим накопиченням боргів і вливанням штучної ліквідності не у фінансовий, а у реальний сектор;

- інфляційними очікуваннями;

- зростанням податкового тиску на багатих як одним із інструментів боротьби з економічною нерівністю;

- загостренням конкуренції між поколіннями з переважанням уже до 2030 року за чисельністю міленіалів, що визначатиме глобальний порядок денний і, зрештою, запит на політику та спосіб її реалізації;

- актуалізацією екологічної тематики, зокрема, кліматичного питання з перспективою запровадження вуглецевого податку;

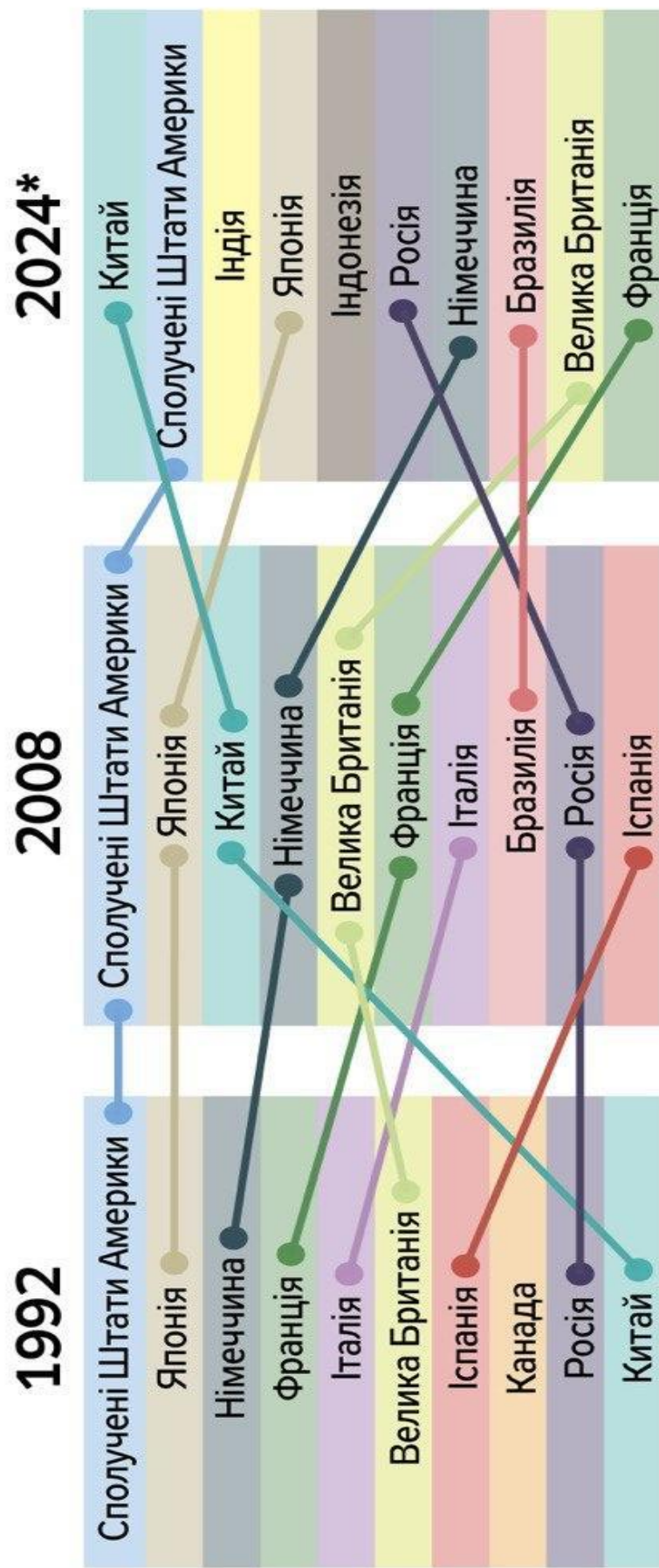
- технологічною революцією і технологічним протистоянням, що визначатиметься співіснуванням різних технологічних стандартів.

Протистояння між США і КНР — такий собі аналог холодної війни — стане реакцією на зростання номінального ВВП Китаю і проявлятиметься в ескалації економічної війни (**див. рис.**).

Використання тарифних і нетарифних обмежень на торгівлю, санкцій, блокування активів і заборона на трансфер технологій деформуватимуть уявлення про розвиток глобалізації шляхом лібералізації міжнародних економічних відносин.

Та чи є запропоновані уявлення про те, що чекатиме на світ у найближче десятиліття, унікальними?

Розподіл країн за ВВП (1992 р. - прогнозні оцінки 2024 р.)



Ще у листопаді 2012 року Національною радою з розвідки США підготовлено доповідь «Глобальні тенденції 2030: Альтернативні світи» (Global Trends 2030: Alternative Worlds). У цьому дослідженні, спрямованому на формування основних уявлень про майбутнє, оперують поняттями **«мегатенденції»** і **«чинники, що змінюють правила гри»**.

До **мегатенденцій** зараховано: розширення прав і свобод; розпорошення впливу країн; демографічну ситуацію; зростаючу нестачу продуктів харчування, води й енергоресурсів.

Схильність до криз світової економіки, дефіцит влади, потенціал наростання конфлікту, розширення меж регіональної нестабільності, вплив нових технологій і роль США визнано чинниками, що змінюють правила гри. Водночас колапс або зниження впливу США розглядались як загроза настання періоду глобальної анархії, адже поки що немає держави, спроможної замінити Штати як гаранта міжнародного порядку.

«Нова ненормальність» Джима Ріда має чимало спільного з концепцією «нової норми», запропонованою провідним економічним консультантом мультинаціональної фінансової корпорації Allianz Мохамедом Ель-Еріаном у травні 2009 року. Зокрема, це і виражене уповільнення темпів економічного зростання порівняно з попереднім десятиліттям, і наростання боргових проблем, і демографічні зрушення. Але якщо Ель-Еріан зміни у демографії розглядає крізь призму старіння населення з усіма наслідками цього процесу, то для Джима Ріда вони є проявом зростаючих можливостей для міленіалів формувати нову реальність уже 2030 року.

За обома прогнозами, провідні країни світу виходять на нову траєкторію зростання. Це стосується і темпів, і чинників, і якості зростання. Багато критеріїв, за якими оцінювали динаміку розвитку ще наприкінці ХХ — на початку ХХІ століття, потребують перегляду. Нові технології, інновації, що впроваджуються, у тому числі невеликими компаніями, радикально і швидко змінюють ринки і галузі. Це по-новому визначає поведінку на ринку, зокрема, і підхід до реалізації великих довгострокових проєктів. У сучасному світі втрачаються галузеві критерії прогресивності або відсталості: інноваційним потенціалом володіють практично всі галузі.

Демографічні відмінності між країнами Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і країнами, що не є членами ОЕСР, також впливають на ключові макроекономічні змінні, маючи довгостроковий характер свого прояву. Безперечно, такий стан речей формує зачароване коло залежності створення нових робочих місць від сукупного попиту, а той, у свою чергу, від спроб світової економіки позбутися рецесійних вад, які, безперечно, відображають структурні недосконалості національних економік. Проблема низької продуктивності праці в еру технологізації та інноватизації процесу виробництва деформує сприйняття людини як носія навичок і вмінь.

Демографічне вікно — це ситуація, за якої співвідношення працюючого населення і так званих утриманців (дітей і пенсіонерів) є оптимальним для забезпечення економічного зростання. Подібна ситуація була донедавна і в Китаї, який став центром тяжіння для багатьох багатонаціональних підприємств. Зараз

демографічне вікно відкривається в Індії. В Європі ж воно закрилося ще на початку 90-х років минулого століття. А тому європейські країни зацікавлені у припливі кваліфікованої робочої сили. Це пов'язано з бажанням отримати «перший і другий демографічні дивіденди». Суть **«першого демографічного дивіденду»** зводиться до збільшення частки працездатного населення і скорочення кількості утриманців «знизу», через падіння народжуваності. Завдяки чому зростає обсяг виробленого продукту за незначного споживання. Але з часом старіння тієї частини населення, яка забезпечувала демографічні дивіденди у працездатному віці, за тієї ж низької народжуваності «віднімає» так званий перший дивіденд.

Водночас **створюються передумови для отримання «другого демографічного дивіденду»**, який виникає через накопичення громадянами середнього віку капіталу на пенсійних рахунках. Саме такі зміни у накопиченні, як вважається, були одним із чинників попиту, що спричинив розвиток фінансових інновацій, адже свої заощадження населення бажало саме інвестувати. Тобто **негативи і позитиви демографічних змін в економіці балансуються**. І лише перспективний аналіз змін у структурі населення країни та забезпечення відповідних йому інституційних умов визначатимуть, наскільки обтяжливими або сприятливими виявляться демографічні зміни для конкретної країни.

Інша особливість «нової норми» за Ель-Еріаном або «ненормальності» за Джимом Рідом — це загострення боргових проблем, що безпосередньо пов'язане з проблемами старіння населення і безробіття. Готовність країни скорочувати свої борги знижується зі старінням

нації. Тому кредитори, радше, скоротять обсяги нових кредитів країні зі старіючим населенням.

Фіскальний простір — це різниця між поточним рівнем боргу і лімітом боргу, перевищення якого призводить до ситуації, коли борг стає нестійким, і його ефективне фіскальне управління стає неможливим. Старіння нації впливає на фіскальний простір з погляду як державних доходів, так і витрат. Це вкотре підтверджує тезу про те, що старіння нації справляє значний вплив на всі сфери життя країни і суспільства, а також потребує нових стандартів державної політики.

Наскільки ці прогнози реалістичні у майбутньому? Як зазначає В'ячеслав Бутко, історицизм не є доказовою базою в економічній дискусії. Події минулого взагалі неможливо екстраполювати на майбутнє. До того ж, на думку експерта, у прогнозах про технологічне лідерство Китаю ігнорується той факт, що на Сході немає жодного оригінального технологічного продукту, спочатку винайденого, розробленого як промисловий зразок і впровадженого у виробництво на світовому рівні. А тому зазначені прогнози є внутрішньо суперечливими і такими, що не враховують здатності західного капіталізму до відновлення.

На останньому Давоському форумі та Саміті ООН ревізії почали піддавати поняття розвитку і зростання як такого. Мовляв, це безвідповідально відносно нинішніх поколінь і неприпустимо відносно прийдешніх. В умовах пандемії COVID-19 світ немов виконав запит екоактивістів: зменшились обсяги світової торгівлі та промислового виробництва, відповідно, скоротилися перевезення, знизились обсяги споживання та, звісно, викиди CO₂. І от

саме зараз боротьбу між «реальністю» і «доповненою реальністю» впевнено виграє перша. Навряд чи на такий перебіг подій сподівалися прибічники мейнстримних течій деіндустріалізації та жорсткої спеціалізації. Виявилося, що країни, які надто сконцентрувалися на послугах, а не на виробництві, які надто поклалися на порівняльні переваги як універсальний механізм вибору спеціалізації та, відповідно, претендентів на здобуття титулу «національний переможець», втратили контроль над реальністю, що вимагає забезпечення базових потреб виживання. В умовах глобального закриття кордонів очевидною стала вразливість країн, незалежно від рівня їхнього розвитку, до руйнівних наслідків призупинення міжкраїнових взаємозв'язків та обмежень руху товарів і капіталів.

Ланцюги доданої вартості за умов епідемії COVID-19 і, відповідно, дефрагментація технологічних ланцюгів, які створили новий міжнародний поділ праці, де розвинені країни — це «білі комірці», а решта світу — підмайстри, **стали новим проявом незалежності. Це можливість для країн, що розвиваються (в тому числі й для України), реалізувати свій потенціал секторального домінування.** В умовах незалежності приреченість на відставання змінюється можливостями для розвитку.

У світі створюється єдиний простір взаємодії, структура якого дає змогу генерувати сигнали з однієї частини світу та передавати їх на іншу, що впливає на геостратегію та поведінку різних міжнародних суб'єктів. Відтак, світ глобалізується, швидше, як об'єкт, тобто об'єктивно нарощуються глобальні проблеми, котрі в методологічному плані виступають як загальнопланетар-

ні, розв'язання яких потребує планетарних зусиль. **І це ще один привід визначати неозалежність як новий етап глобалізації — всі країни залежать від зовнішніх тригерів, які найчастіше зображують у вигляді чорних лебедів чи джокерів.**

В умовах пандемії виявилось, що, попри глобалізацію, кожен опинився сам-на-сам у боротьбі з її наслідками. Проблема полягає в тому, що через застарілі традиції об'єктивна глобальність і незмінно існуюча суб'єктивна розрізненість, невміння людства виступати як єдиний планетарний суб'єкт стають однією з найзагрозливіших дисгармоній сучасності. А тому в довгостроковому прогнозі ми маємо справу з відсутністю альтернативи співіснуванню та з нарощуванням здатності окремих держав кооперуватися перед загрозами глобальних проблем, надаючи світу рис планетарного суб'єкта.

УСТАЛЕНЕ СЬОГОДЕННЯ І ТРИВОЖНЕ МАЙБУТНЄ¹



Що спільного між концепцією сталого розвитку і новою енциклікою Папи Римського Fratellitutti? Які пропоновані нам смисли поступово, але безальтернативно формують нову людину, що вимагатиме нового способу життя і нового світоустрою? Справедливість, рівність, десакралізація приватної власності, деіндивідуалізація поволі, але невпинно набуватимуть значення у новому порядку денному, сповідуваному світовою спільнотою.

Папа Римський Франциск на початку жовтня цього року в енцикліці Fratellitutti наголосив: хоча Церква не переймається політикою, проте вона не відкидає

¹ Резнікова Н. Усталене сьогодення і тривожне майбутнє. *Дзеркало тижня*. 06 листопада 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/stalij-sohodennja-i-trivozhne-majbutnje.html>

політичного виміру людського буття. Енцикліка — другий за значенням після апостольської конституції папський документ з найважливіших соціально-політичних, релігійних й етичних питань, адресований віруючим і/або єпископам. У *Fratellitutti* Папа закликає до побудови **справедливішого** і мирного світу, що потребує особливого братерства і **соціальної згуртованості**. Проблемами сучасної епохи, які потребують вирішення, названо, зокрема, маніпуляцію і деформацію понять демократії, свободи і справедливості, егоїзм і байдужість до суспільного блага, **переважання логіки ринку**, заснованої на прибутку і на культурі **величезної кількості відходів, безробіття**, расизм, злидні та інше.

Папа закликає «вийти із самих себе» і відкритися назустріч ближньому, відкинути розподіл людей «на своїх і чужинців», що означає терпимість щодо мігрантів, яким «країна, в яку вони прибувають, належить так само, як і корінному населенню». Кожен має не лише відкрити своє серце, але й відчинити двері своєї оселі. Тому природне **право на приватну власність має відійти на другий план** порівняно з **універсальним призначенням створених благ**. Такий пасаж спростовує ідеологію вільного ринку, згідно з якою «невидима його рука» роздає всім за їхніми заслугами. Крім того, **фактично проголошується курс на деіндивідуалізацію**, адже цінність людини та її життєвого шляху визначатиметься відтепер внеском у суспільно важливі справи.

Політика голоду, злиднів, нерівності, несправедливості і гноблення визнана винною у виникненні тероризму. А тому він інтерпретується як феномен,

породжений асиметріями глобального економічного розвитку.

У дослідницькому ракурсі енцикліки Fratellitutti опинилося чимало глобальних негараздів. Це і системні проблеми, які тривають роками і в багатьох випадках загострюються (зміна клімату, бідність, забруднення, вичерпання ресурсів, війни, тероризм, конфлікти) переважно через інші невирішені проблеми. Це і нагальні питання, які є в основному соціальними або політичними (безробіття, нерівність, міграція, що зростає через конфлікти, бідність і дедалі більшою мірою через зміну клімату, суспільні суперечки, які загострюються, внаслідок чого крайні політичні ідеї стають привабливішими). Нарешті, геополітичні суперечки, які також поглиблюються, відсувають розв'язання системних проблем ще далі або роздмухують їх.

«Капітал у ХХІ столітті» французького економіста Тома Пікетті (2013) помістив **проблему нерівності** у центр економічних дебатів, після чого дедалі більше політиків обіцяють виправити нерівномірний розподіл доходів і багатства. Звісно, використовуючи важелі фіскальної політики, отримуючи на це немовчазну згоду міжнародних інституцій, яку ті активно «пакують» у формі рекомендацій і/або закликів до дії. Продовження роздумів Тома Пікетті на тему «чому одні багаті, а інші — бідні» фіналізувалося у новій книзі «Капітал й ідеологія» (2020), в якій причини нерівності пояснюються політикою та ідеологією, а не географією або технологічним розвитком. За рекомендаціями популярного французького дослідника, володіння власністю понад встановлену на інституційному рівні норму може бути винятково

«тимчасовим», а ті, чиї статки перевищують кілька сотень мільйонів євро або кілька мільярдів, не зможуть лишитися осторонь вирішення глобальних проблем. Відтак, за Тома Пікетті, **статки мають виконувати суспільну функцію**, а тому світова еліта ідеологічно мусить вийти за межі капіталізму, **відмовившись від сприйняття власності як священної**.

Цікаво, що у книзі, яка, звісно, писалася не один рік, автор пропонує роздачу грошей населенню — варіант так званих **вертолітних грошей**. Тих грошей, які, за версією стратегів Deutsche Bank, у «столітті безладу» стануть одним із інструментів «ери нової ненормальності».

За словами Бена Бернанке, який у 2006–2014 роках був головою ради керуючих Федеральної резервної системи США, «вертолітні гроші» є формою реалізації експансійної бюджетної політики — **збільшення державних витрат або зниження податків за рахунок створення грошей**. По суті, це фіскальна політика, що фінансується за рахунок створення грошей. Інше формулювання пропонує Едір Тернер з **Інституту нового економічного мислення** (Institute for New economic Thinking, INET), визначаючи монетарні фінанси як спосіб управління фіскальним дефіцитом (або більшим дефіцитом, ніж був би за умови невтручання у його корекцію), що фінансується не за рахунок зростання боргів (які передбачають сплату відсотків), а за рахунок збільшення грошової маси, тобто безповоротних фіатних безвідсоткових грошових зобов'язань уряду/центрального банку.

Є кілька способів реалізації політики «вертолітних грошей». Центральний банк може перераховувати гроші безпосередньо на державний рахунок, може купувати

урядові облігації та перетворювати їх на безстрокові (без виплати основної суми і відсотків). Центральний банк також може придбати державний борг і взяти на себе зобов'язання його постійного відтермінування (на кшталт реструктуризації) і повернення накопичуваних відсотків до бюджету, що відповідає змісту поняття «кількісне пом'якшення». Реципієнтом цих грошей можуть ставати домогосподарства — так зване **людиноцентричне кількісне пом'якшення**, яке відоме також під назвою «**базовий гарантований дохід**». Одна із ідей Тома Пікетті полягає у тому, щоб надавати всім французьким громадянам після досягнення 25 років одноразову виплату в розмірі 120 тис. євро.

Прикметно, що діяльність INET, зокрема, спрямована на пошук чергової альтернативи ранжування країн за їхніми здобутками, що ставить на меті спростувати ідею про відповідність макроекономічного показника ВВП розміру економіки країни. А це означає просування альтернативних показників (подібних до індексу щастя) розуміння **нового призначення економічних систем** і формування «нової норми» людської поведінки та її впливу на навколишнє середовище.

Нагадаємо, що **базовий гарантований дохід** — одна із центральних тем обговорення членами Римського клубу — пропонується як інструмент боротьби з нерівністю та елімінування проблеми безробіття. Поступово, непомітно для нас, ми відмовляємося від сприйняття держави як такої, що повинна створити умови для отримання нами права на самореалізацію через роботу. Інакше кажучи, заміщення мислення і планування на перспективу так званим шорттермізмом (англ. short-

termism), що передбачає сприйняття себе у житті крізь призму короткострокового горизонту планування, **знімає з держави необхідність реалізовувати політику тривалого зростання, яка передбачає забезпечення максимальної зайнятості.** Вудочка у вигляді гарантованих робочих місць замінюється рибою у вигляді виплат базового гарантованого доходу, внаслідок чого особа не лише залежна від виконання умов його отримання (і хтозна, якими будуть ці умови вже у найближчому майбутньому), але фактично визначає **обмежений споживчий кошик як нову норму.** Якщо згадати зростаючі темпи збільшення заборгованості домогосподарств як наслідок використання кредитних ресурсів задля підтримки поточного споживання, проблема безробіття стає ще загрозливішою, не лише викликаючи дефіцит бюджету, а й впливаючи на стабільність банківської системи. Звісно, ідея базового гарантованого доходу та зменшення нерівності (шляхом обкладання податками заможних) повністю відповідає ідеї ощадливого ставлення до природних ресурсів і відповідального споживання як центральних тем **політики сталого розвитку, що насаджується як нова ідеологія, обов'язкова для сповідування.**

Управління економічним розвитком, на думку Римського клубу, який є одним із майданчиків пропагування ідей сталого розвитку, має бути спрямоване на зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Фактично проблеми, обрані за ключові Римським клубом, відповідають проголошеним Папою Франциском. Як і у Fratellitutti, вищий рівень безробіття і нижча плата визнані наслідками технологічного прогресу і **переважання**

логіки вільного ринку. Саме тому Римський клуб, як і INET, наголошує на **потребі нового мислення, альтернативи ідеології надмірно вільного ринку,** яка інфікувала суспільство, спотворивши його ставлення до світу різними руйнівними способами, більшість із яких уже мало хто й помічає. Оскільки ця ідеологія пропагує індивідуальну свободу і споживання, фактично **зводячи нанівець ідею соціальної згуртованості,** мінімальне втручання у ринок фіналізувалося у десоціалізації економічних відносин.

Десакралізація приватної власності простежується і в працях інших економістів, творчий доробок яких застосовують у стратегіях державотворення. Один із них — Джеф Малган, який українському читачеві відомий за працею «Мистецтво державного управління». Упродовж 1997–2004 років він був директором відділу стратегій уряду Великої Британії та радником прем'єр-міністра зі стратегічних питань в урядах Лейбористської партії (за Тоні Блера і Гордона Брауна). Будучи посвяченим у лицарі королевою Великої Британії за внесок у розробку соціальних інновацій і креативної економіки, він брав активну участь в укладанні програмного документа Лейбористської партії під час виборів 2019 року. У ньому пропозиції щодо націоналізації ключових сфер промисловості і нарощування бюджету сфери охорони здоров'я поєднувалися із закликами ліквідувати бідність (навіть на етапі працевлаштування) й платою за навчання та визнанням необхідності реалізації курсу на Зелену промислову революцію, використання банків продовольства (як варіант боротьби з бідністю) і встановлення мінімального рівня заробітної плати для всіх працівників.

Слід акцентувати на тому, що сильні профспілки (детінізація ринку робочої сили і неможливість іммігрантів скористатися власними перевагами через низькі запити на умови праці) і фіксована для всіх мінімальна заробітна плата у багатих країнах очікувано зменшать запит на малокваліфіковану робочу силу іммігрантів з бідних країн, тим самим фактично модифікуючи міжнародні потоки робочої сили. Тому створення робочих місць у країнах, де значна частка населення працевлаштовується за їхніми межами, вже сьогодні має розглядатись як першочергове завдання національної безпеки, бо завтра може бути уже пізно.

Отже, маємо парадокс, ще не осмислений і не усвідомлений: ми допустили деприватизацію нашого життя, сповідуючи ідеологію вільного ринку, і, здається, погодимося на деіндивідуалізацію, намагаючись віднайти власне місце у майбутньому.

BLACK ROCK І МАЙБУТНЄ, ЯКЕ ВОНИ НАМ СТВОРЮЮТЬ. ХТО СИЛЬНІШИЙ ЗА ТЕХНОГІГАНТІВ У НОВІЙ РЕАЛЬНОСТІ?¹



Фестиваль Burning Man (з англ. — «Палаюча людина»), як і все, що стосується індустрії розваг у США, зроблений чудово. Незвичайне місце проведення — безжиттєва пустеля Black Rock (Чорна Скеля) у штаті Невада. Незвичайні вбрання, в які одягаються учасники, — від роботів, дивовижних істот і східних божеств до предметів і творів мистецтва. Незвичайні засоби пересування-мутанти — дракони, равлики, літаючі тарілки, бабки, капкейки. Незвичайно, що кожен учасник має привезти їжу, воду, забезпечити себе електрикою, самостійно захищатися від піщаних буревіїв, 40-градусної

¹ Панченко В., Резнікова Н. Black Rock і майбутнє, яке вони нам створюють. Хто сильніший за техногігантів у новій реальності? *Дзеркало тижня*. 03 липня 2021. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/black-rock-i-majbutnje-jake-voni-nam-stvorjujut.html>

спеки вдень і холоду вночі, а після фестивалю самостійно очистити пустелю від будь-яких слідів свого перебування.

Burning Man — не просто відпочинок, а самовираження, протестний показ іншої реальності з допомогою якомога абсурдніших інсталяцій, протест проти комерційної сутності суспільства, заклик до життя за правилами вільного безгрошового обміну всіма благами. Усе це в процесі нескінченних, хоча й обтяжених реальними суворими умовами, веселощів, які традиційно завершуються спаленням величезної статуї людини. Їй немає місця в новій реальності.

Приблизно в той самий період, коли було здійснено перший ритуал Burning Man, який зібрав лише 20 чоловік, Пітер Петерсон заснував компанію Blackstone, від якої через певний час відділилося дочірнє підприємство Black Rock, що стало найбільшою у світі інвестиційною компанією, яка управляє активами понад 9 трлн дол. Це більше за ВВП будь-якої держави світу, крім США та Китаю. Black Rock має 22 інвестиційні центри, 70 офісів у 30 країнах і клієнтів у 100 країнах. Під управлінням Black Rock перебуває понад тисяча інвестиційних фондів.

Головною причиною успіху компанії є розрахунки інвестиційних ризиків з допомогою системи Aladdin (аббревіатура від Asset Liability and Debt and Derivatives Investment Network). З майже 17 тисяч співробітників компанії близько трьох тисяч зайняті в цій мережі. Вони створили щось неймовірне — те, про що каже Юваль Ной Харарі, — життя за алгоритмами. Система прийняття рішень на складних ринках, які швидко змінюються, настільки недоступна для розуміння, що рішення вже сьогодні віддаються на волю штучного інтелекту, і людина виключена з цього процесу.

Black Rock перейшла від передбачення ринків і на пряму інвестування до фактичного їхнього формування вже десятиліття тому. Вони вже тоді перейшли від аналітичної роботи людини, якій допомагає комп'ютер, до роботи штучного інтелекту, якому людина не потрібна. Точніше, людина не потрібна для аналізу та прийняття рішень, але вона поки що дуже потрібна для їхнього озвучення та просування. Тому інвестиційна компанія постійно (від самого початку свого існування, ще в рамках Blackstone) користується послугами політиків.

Black Rock стала найбільшим у світі інвестиційним менеджером на Уолл-Стріт, для якого двері між фінансами та політикою стала просто дверним прорізом. Black Rock наймала знаних політиків протягом багатьох років. Не дивно, що топ-менеджери компанії й тепер обіймають видні позиції в кабінеті президента Джозефа Байдена. Наприклад, колишній інвестиційний директор Black Rock Брайан Діз очолює Національну економічну раду Байдена, виступаючи в ролі його головного радника з економічних питань. А колишній головний інвестиційний стратег Black Rock Майкл Пайл, який до приходу у фірму працював в адміністрації Барака Обами, є головним економічним радником віцепрезидента Камали Харріс.

Black Rock наймає й колишніх працівників регулятора фондового ринку. Наприклад, багаторічна чиновниця Комісії з цінних паперів Далія Бласс стала представником компанії із зовнішніх відносин. Коріан Стефансон, який раніше працював у раді директорів ФРС, відповідаючи за банківський нагляд, працював у Black Rock радником із фінансових ринків. Нинішній голова дослідницької групи компанії Томас Донілон раніше був радником із безпеки в адміністрації Обами. Та що там, сам виконавчий директор

Black Rock Ларрі Фінк, ходять чутки, стане міністром фінансів США.

Рух фахівців високого класу з компанії на державну службу, у ФРС і назад природний, враховуючи, що з 2020 року компанія надає консультаційні послуги ФРС, а маркетинговий підрозділ Black Rock — FMA відіграв важливу роль у плануванні дій уряду США 2021 року в сфері протидії коронавірусу, а також управляв антикризовою програмою ФРС із купівлі активів.

Приватні компанії починають бачити в Black Rock рятувальне коло під час криз, що викликає тривогу в керівництва компанії, тому що монополія на позицію обов'язково зіграє поганий жарт із монополістом. Але процесу не зупинити, компанія також стала головним консультантом із активів для багатьох урядів світу, а ФРС користувалася її послугами ще під час кризи 2007–2009 років, зокрема, для того щоб упорядкувати активи проблемних Bear Stearns і AIG, коли вони перебували на межі колапсу. Це означає, що Black Rock має інформацію про те, коли та за якою ціною продаватимуться ті або інші акції, що призводить до виникнення конфлікту інтересів, чи не так? Приміром, в останньому звіті 2021 рік розглядається як дуже конструктивний для ризикових активів, де перспективними вважають, крім американських компаній, більшість акцій азійських компаній, а от щодо японських і європейських акцій очікування стримані. Звичайно ж, Black Rock зазначає, що маркетинговий підрозділ повністю відокремлено від групи з управління активами... Ну так, відокремлено...

Райдужні перспективи з досягнення напівмонопольного становища на ринку управління активами полягають і в тому, що Black Rock повністю підтримує позицію уряду

США з кліматичних питань та інклюзивного капіталізму. Компанія не лише переконує своїх клієнтів бути соціально та кліматично відповідальними, а й також відмовляється від інвестування в ті активи, які несуть ризики для боротьби зі зміною клімату. І Black Rock дуже пильно стежить за тим, щоб урахування думки всіх стейкхолдерів у сфері зміни клімату стало жорстким правилом. Інструмент для цього більш ніж достатній — голосування на зборах акціонерів. Таке голосування представників Black Rock стало більш виразним, зокрема, у нафтовидобувному гіганті Еххон, коли інвестконсультант-управляючий підтримав трьох нових директорів, висунутих не основними акціонерами, а активістами.

На відміну від Goldman Sachs — компанії, у якій високопоставлені інвестбанкіри постійно змінюють свої крісла на чиновницькі, Black Rock до минулого року не була відомою, оскільки вона заробляє більшість своїх грошей, управляючи не своїми інвестиціями, а інвестиціями своїх клієнтів — пенсійних фондів та інших інституціональних інвесторів (60 %).

Згадувана нами технологічна платформа Aladdin постійно аналізує 21,6 трлн дол. активів. Аналіз цілих портфоліо інвесторів здійснюється з 1999 року, і все для того, щоб допомагати професійним керуючим грошима зменшити ризики інвестицій. Сьогодні використання системи Aladdin стає переважаючим на ринку, нею користуються дедалі більше провідних керуючих інвестиціями: найбільша після Black Rock компанія з управління активами Vanguard and State Street Global Advisors; п'ять із десяти найбільших страхових компаній; найбільший у світі державний пенсійний фонд Японії з активами 1,5 трлн дол. Apple, Microsoft, Alphabet (компанія — власник Google)

також покладаються на систему Aladdin для управління сотнями мільярдів доларів.

Aladdin рухається до монопольного становища, стає схожою на фірму XEROX у сфері копіювальної техніки або Pampers у підгузках у період їхнього розквіту. Аналогія з Facebook і Microsoft, ми думаємо, першою спала читачу на думку, і без неї нікуди. Ми розуміємо, що до чотирьох технологігантів Facebook, Google, Amazon і Apple приєднується п'ятий, оскільки спроби конкурентів створити аналог Aladdin іншими компаніями поки що не мали успіху. До 2025 року Black Rock планує настільки агресивно просувати платформу Aladdin, що вона може стати єдиною в сфері оцінки ризиків у управлінні активами. Ставши управлінським гігантом, Black Rock продовжує розпочате ще 2006 року скуповування конкурентів (2006-го компанія купила Merrill Lynch Investment Management, а 2009-го — Barclays Global Investors). Топік вона оголосила про купівлю інвестиційного провайдера з Каліфорнії Aperio за 1 млрд дол., а 2019-го купила за 1,3 млрд долл. французький стартап eFront, що створив аналогічну Aladdin платформу.

Black Rock у найближчій перспективі стане інвестиційно-фінансовою парасолькою над технологігантами соціальних мереж, завершивши в такий спосіб створення каркасу майбутнього органу управління людством, який буде сильніший і за окрему людину, і за всі уряди, разом узяті. Чи розумітиме це геній, добрий або злий, який намірється контролювати цю чудову (без іронії) конструкцію? На нашу думку, ні. Його Величність Штучний Інтелект буде старшим у цій парі. Статуя людини готова до спалення.

СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА НАБИРАЄ ОБЕРТІВ. ЩО Ж РОБИТИ?¹



На початку 2020 року, коли **Всесвітня організація охорони здоров'я оголосила пандемію COVID-19 надзвичайною ситуацією**, прогнози передбачали, що погіршення економіки розгортатиметься упродовж трьох місяців, а вже з червня розпочнеться відновлення економічної активності. Тому впроваджені антикризові заходи, як правило, ґрунтувалися на прогнозі певного сповільнення економічної активності. Наприклад, у жовтні 2019-го Міжнародний валютний фонд прогнозував зростання світової економіки на 3,4 %, а економіки США —

¹ Резнікова Н., Панченко В. Світова економічна криза набирає обертів. Що ж робити? *Дзеркало тижня*. 30 листопада 2020. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/svitova-ekonomichna-kryza-nabiraje-obertiv-shcho-zh-robiti.html

на 2,1 %. А прогнози на 2021 рік ненабагато відрізнялися від 2020-го: світ мав би зростати на 3,6 %, а США — на 1,7 %.

Відповідно планувалися і заходи: вони були такими ж, які у попередні кризи, але повинні були мати значно більший обсяг стимулювання і високі темпи впровадження. До того ж уряди намагалися знайти баланс між подоланням криз у галузі охорони здоров'я та в економіці.

Уже на початку першої хвилі уряди розвинених країн розпочали впроваджувати безпрецедентно потужні заходи стимулювання:

- Федеральний резерв здійснив надзвичайні кроки, яких ще не запроваджували після світової фінансової кризи 2008–2009 років;

- центральні банки різко знизили відсоткові ставки і вимоги до резервів, до надання нових можливостей кредитування і фінансування, придбання активів, запровадили обмін валютних свопів, пруденційні заходи та послаблення буферів капіталу, а у деяких випадках й антициклічні буфери капіталу;

- вартість затверджених до середини червня 2020 року державних видатків на підтримку економічної діяльності становила 11 трлн дол.; зокрема, європейські лідери у липні домовилися про новий пакет пандемічної економічної допомоги на 859 млрд дол. для підтримки європейських економік;

- центральні банки виділили 17 трлн дол. на підтримку своїх економік для протидії пандемічним економічним ефектам;

- запозичення урядів у всьому світі зросло з 3,9 % світового ВВП 2019 року до 13,9 % — 2020-го;

- дефіцит бюджету розвинених економік зросте з 3,3 % ВВП 2019 року до 16,6 % — 2020-го (у США зростання з 6,3 до 23,8 %);

- Франція, Німеччина, Італія, Японія, Польща, Туреччина, Велика Британія оголосили про заходи підтримки державного сектора, які становлять понад 10 % їхнього річного ВВП;

- для економік, що розвиваються, дефіцит бюджету зросте з 4,9 до 10,6 % ВВП, істотно збільшуючи їхній борговий тягар і підвищуючи перспективи невиконання зобов'язань. При цьому МВФ дійшов висновку, що у країн, що розвиваються, високий рівень боргу може бути «некерованим» і порушити стійкість банківської системи.

Та як тільки центральні банки і монетарні органи активно зайшли на ринки державного боргу і корпоративних облігацій з метою стабілізації ринків і забезпечення ліквідності, аналітики занепокоїлися. На їхню думку, ця діяльність у майбутньому може зруйнувати здатність ринків виконувати власні традиційні функції в природний спосіб. Тому вони почали рекомендувати обережніші фінансову і грошово-кредитну політики та поєднувати їх з таким способом надання допомоги домогосподарствам, підприємствам або органам влади, який не викликав би негативних наслідків для економіки у довгостроковому періоді. Бо стало зрозуміло, що швидко ця криза не мине.

Перша хвиля мала тривати три місяці, а наступна — розпочатися восени 2020 року і бути слабшою, а в цілому пандемію, за прогнозами, повинні були подолати до кінця цього року. Тож і заходи планувалися з короткостроковим ефектом: як з позитивним, так і з можливим негативним.

Довгострокові ефекти не враховувалися або вважалося, що з початком економічного відновлення застосовуватимуться дії, які поліпшуватимуть становище.

Однак економічна криза виявилася значно глибшою, ніж передбачалося. У другому кварталі економічне зростання у ЄС скоротилося на 11,7 % порівняно з першим кварталом і на 14,1 % порівняно з тим же кварталом 2019 року. Зайнятість у країнах ЄС зменшилася на 2,6 %, або на 5,5 мільйона робочих місць (без 45 мільйонів робочих місць у Німеччині, Франції, Великій Британії, Італії та Іспанії, які охоплені програмами захисту зайнятості). У Японії економіка впала у річному вимірі на 27,8 %. Лише за два місяці з початку пандемії понад 20 мільйонів осіб втратили роботу у США, перекресливши зусилля майже десяти років зі збільшення кількості робочих місць. За пів року, із березня до вересня, 61 мільйон американців подали документи на страхування на випадок безробіття. Іноземні інвестори розпочали виводити кошти із країн, що розвиваються (майже 42 млрд дол.). Це може спричинити значну рецесію в Азії. У Латинській Америці 29 мільйонів громадян можуть зазнати бідності, що зведе нанівець десятиліття спроб зменшити нерівність у доходах. Загалом же пандемія вже знизила потенціал світової економіки на 90 трлн дол. — більше, ніж будь-коли.

Перегляд прогнозів у першій фазі кризи спричинив не лише їх погіршення, а й зміну трендів самого падіння. МВФ погіршив прогноз світової економіки на 2020 рік до мінус 3 % у квітневому звіті і вже аж до мінус 4,9 % — у червневому.

При цьому прогнози на 2021 рік пропонувалися позитивніші, ніж на кінець 2019-го, за рахунок нижчої бази

порівняння: світова економіка зросте на 4,5–4,8 %; економіка США — на 4,7 %.

Падіння у першому і другому кварталах відбувалося в умовах пристосування до нових реалій, а починаючи з червня дійсно розпочалося відновлення. В третьому кварталі був зафіксований стрибок у США — різке зростання ВВП на 7,45 % (33,1 % рік до року). Причому після рекордного падіння у другому кварталі на 9 % (33,4 % рік до року) і 1,3 % — у першому. Це обнадіює, але не переконує.

Як поводитиметься економіка надалі? Наразі задіяні майже всі резерви, уряд позичив багато грошей підприємствам і надав безповоротні і поворотні фінанси домогосподарствам. Так, це спрацювало, але ситуація з обмеженнями активності наростає. Уже з початку третього кварталу паралельно з економічним відновленням розпочалося різке зростання захворювань, а друга хвиля, яка передбачалася слабшою, ніж перша, виявилася значно сильнішою як за кількістю захворювань, так і за тяжкістю наслідків.

Водночас система охорони здоров'я адаптується до ситуації: зокрема, у світі з'являються вакцини від COVID-19, крім того, комбінуються протоколи лікування з метою різкого зменшення летальних випадків, що дало позитивний ефект. Та, попри це, чимало урядів (навіть ті, які упродовж першої хвилі змогли провести свої держави через пандемію у режимі менших обмежень, а отже, і з меншою шкодою для економіки) почали оголошувати жорсткі обмежувальні заходи. Це, у свої чергу, потребує посилення заходів протидії економічному спаду. Криза не закінчилася у червні, а розгорнулася з новою силою, замайорів конкретний ризик дефолтів банківських установ, а за ними —

урядів, які такі стимули надавали. Банк міжнародних розрахунків охарактеризував пандемію як кризу за своїм характером глобальну, яка викликала фіскальну, монетарну і пруденційну реакцію, що перевершила ефекти світової фінансової кризи 2008–2009 років.

Еволюційний і непередбачуваний характер кризи охорони здоров'я також спричиняє фінансову кризу, переходячи від кризи ліквідності на початкових стадіях до кризи платоспроможності, яка може погіршитися, якщо економічне відновлення відкладеться. Пандемія може негативно вплинути на глобальне економічне зростання більш системно та упродовж тривалішого періоду з повільним відновленням. Без термінового вжиття заходів у галузі охорони здоров'я економічна криза може тривати довше, ніж передбачали аналітики. Вона вимагатиме від урядів пошуку найефективніших комбінацій додаткових заходів фіскальної та грошово-кредитної політики без копіювання минулого досвіду, якого, коли брати до уваги нинішні реалії, не існує.

Додаткові заходи можуть знадобитися для збалансування конкуруючих потреб трьох кутів тристороннього партнерства: домогосподарств, підприємств, державних і місцевих органів влади. Вони вступають у серйозне протиріччя і у разі незбалансованих рішень можуть викликати соціальну напругу.

Під час першої хвилі подолання кризи монетарними методами сприймалося як адекватне, потрібно було лише відразу надавати значні обсяги фінансування і запроваджувати стимули дуже швидко. А вже під час другої хвилі обмежувальних заходів і, відповідно, поглиблення кризи споживання ці методи не спрацьовували. Крім того,

почали виникати ризики інфляційного зростання замість реального.

Держави розпочали вживати різні заходи національного характеру, обмежуючи діяльність і свободу дій наднаціональних органів. Наприклад, Німеччина у судовому порядку протидіяла додатковому викупу єврооблігацій ЄЦБ. Хоча, здавалося б, за існуючих обставин це правильна ідея: Єврокомісія ініціює випуск облігацій з метою фактично збору коштів на необхідну підтримку. Але національні уряди, на відміну від попередніх криз, за нинішньої бажали, щоб кошти спрямовувалися для порятунку не економіки єврозони у цілому, а конкретних країн, та обережно ставилися до порятунку південних країн, оскільки вони, на думку північних країн, нездатні ефективно використовувати кошти.

Одночасно відбувається так зване дроблення економічних політик у регіональних і глобальних об'єднаннях. Непідпорядкованість як кредиторів, так і боржників міжнародним фінансовим організаціям стає реальністю. Наприклад, африканські країни почали працювати для залагодження своїх боргових проблем із МВФ безпосередньо з Китаєм.

Відмінність у підходах країн пришвидшує вирішення їхніх конкретних нагальних питань, але може завдати довгострокової шкоди світовій економіці, погіршуючи міжнародні політичні, торгові та економічні відносини. Погляди на економічну політику щодо подолання наслідків пандемії COVID-19 і протидії наступним пандемічним кризам напружують відносини між розвиненими економіками і країнами, що розвиваються, а також між північними і південними членами єврозони,

кидаючи виклик союзам і загальноприйнятим концепціям національної безпеки. Це також порушує питання про майбутнє світового лідерства, оскільки слабші країни орієнтуватимуться на ті, які допомагатимуть вирішувати кризові питання.

У деяких країнах пандемія поставила питання охорони здоров'я нарівні із традиційними проблемами національної безпеки, як-от тероризм, кібератаки і розповсюдження зброї масового ураження. Пов'язані з цим економічні та людські витрати можуть мати довгострокові наслідки для економік через втрату життів і робочих місць. Фіскальні та грошово-кредитні заходи, що застосовуються для запобігання фінансовій кризі і для підтримання економічної діяльності, також можуть ненавмисно посилити диспропорції між доходами, актуалізуючи питання оподаткування статків (так звана ініціатива Пікетті, що наголошує на необхідності оподаткування успадкованого багатства). У деяких країнах економічні наслідки можуть посилити расові і соціально-економічні розриви та спровокувати соціальні заворушення. Тому внутрішні економічні завдання набувають пріоритетного значення серед головних питань національної безпеки.

НУ ЩО, ПОЛЕТІЛИ? ЧИ МОЖНА ДОПОМОГТИ ГРОШИМА ВСІМ БЕЗ РИЗИКІВ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ¹



Коронакриза очікувано призведе до **безпрецедентної рецесії**. На нас чекають як шок попиту внаслідок скорочення доходів домогосподарств, так і шок пропозиції через скорочення виробництва товарів і послуг. У довгостроковій перспективі це матиме драматичні наслідки, і завдання урядів і центральних банків полягає в тому, аби тисячі компаній не закрилися, мільйони людей не стали безробітними, а бідні не збідніли ще більше. Не випадково провідні економіки придивляються і частково вже використовують нетрадиційні інструменти боротьби з рецесіями, зокрема практики «гвинтокрильних грошей».

¹ Резнікова Н., Панченко В. Ну що, полетіли? Чи можна допомогти грошима всім без ризиків для економіки. *Дзеркало тижня*. 20 листопада 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/nu-shcho-poletili.html>

«Гвинтокрильні гроші» — це ідея, популяризована Мілтоном Фрідманом ще 1969 року. Фрідман запропонував уявний експеримент, який полягав у розкиданні грошей з гвинтокрила, з тим, аби проілюструвати, що такий спосіб генерування грошей в економіці призводить до інфляції, а не до зростання ВВП. На початку 2000-х років ця концепція була запропонована колишнім головою Федеральної резервної системи Беном Бернанке як один із кількох інструментів, які Банк Японії міг би використовувати для повернення інфляції до бажаного рівня, оскільки, регулюючи ключову ставку, він уже не міг досягнути економічного пожвавлення. За словами Бернанке, «гелікоптерне розкидання грошей» — це експансіоністська політика збільшення державних витрат або зниження податків, що передбачає створення грошей.

Нагадаємо, що традиційна монетарна політика передбачає, що центральний банк регулює приріст грошей в економіці або збільшенням чи зменшенням ключової ставки, або купуючи чи продаючи короткострокові державні облігації для збереження відсоткових ставок на цільовому рівні. Якщо ж обидві ці можливості вичерпалися, в хід ідуть нетрадиційні методи.

Прихильники «гвинтокрильних грошей», звісно, не закликають буквально розкидати грошові купюри з неба. Вони виступають за збільшення урядових витрат, зниження податків і спрямування прямих виплат громадянам, яке фінансувалося б з допомогою нових надрукованих грошей, а не через запозичення або підвищення податків. Кількісне пом'якшення можна віднести до «гвинтокрильних грошей» тільки у тому разі, якщо центральні банки, які купують державні облігації, обіцяють тримати їх до терміну

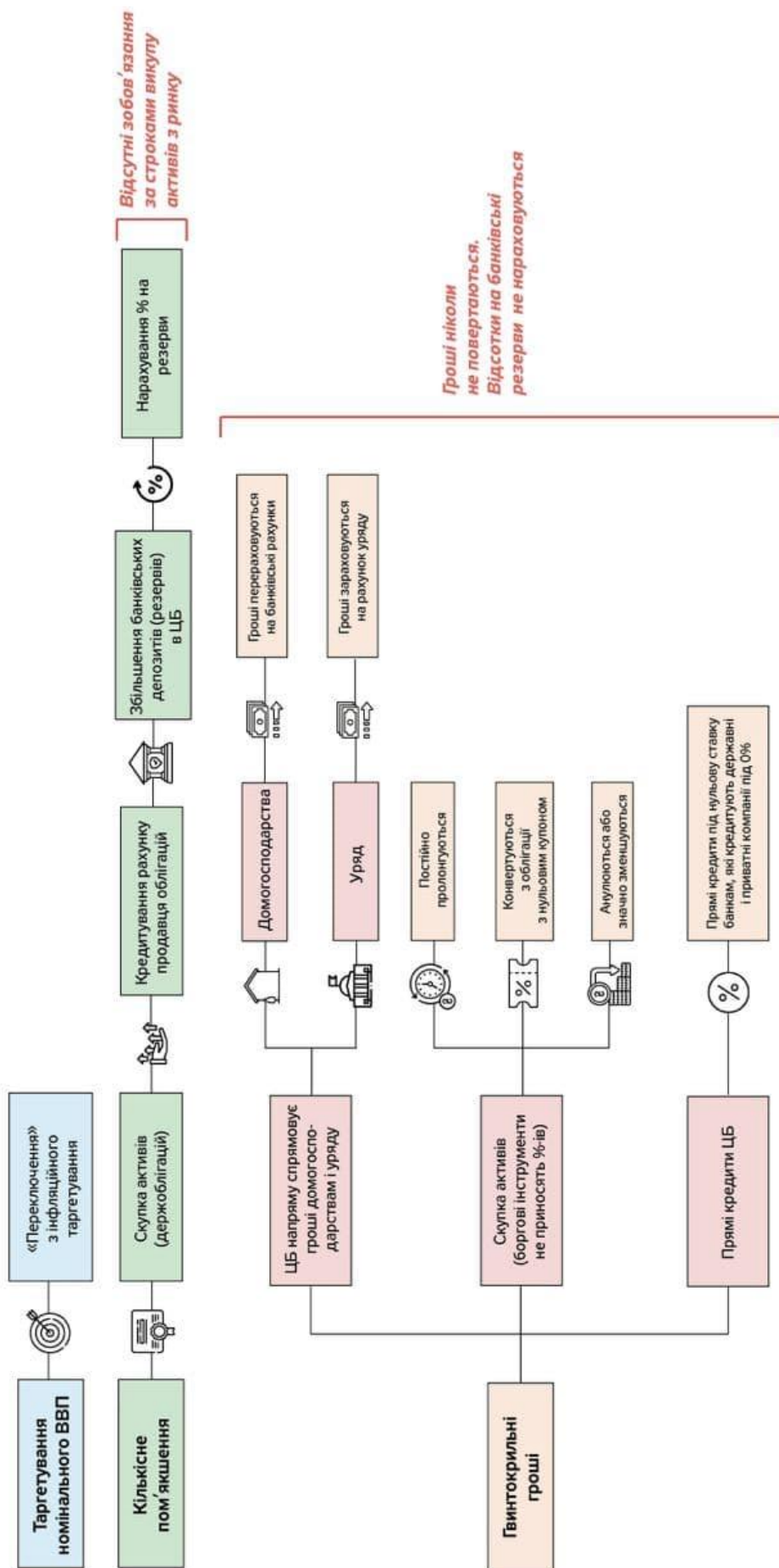
погашення, а виплати за відсотками і основну суму повертати урядам, як і будь-який інший прибуток центрального банку. Головною відмінністю «гвинтокрильних грошей» від кількісного пом'якшення і традиційного дефіцитного фінансування бюджету є комбінація екстремального монетарного пом'якшення й екстремальних бюджетних послаблень (**див. рис. «Нетрадиційні інструменти монетарної політики»**).

Є кілька способів реалізації політики «гвинтокрильних грошей». Центральний банк може: безпосередньо спрямовувати гроші в державний бюджет; купувати державні облігації та перетворювати їх на безстрокові (без виплати основного боргу або відсотків); придбати державний борг і взяти на себе зобов'язання щодо його постійного пролонгування та повернення отриманих відсотків до бюджету у вигляді прибутку, що просто означає «вічне кількісне пом'якшення». Ця політика також може набути форми постійного переказу коштів від центрального банку домогосподарствам.

Поєднання монетарних і фіскальних стимулів невинне: з одного боку, грошово-кредитна політика розв'язує проблему нестачі запозичень шляхом заміни приватних запозичень державними, з іншого — проблема надмірного боргу в бюджетній політиці може бути вирішена шляхом монетизації його частини. Таке співробітництво дає можливість одночасно скорочувати частку позичкових коштів у приватному секторі та збільшувати номінальний попит.

Рис. 1.

Нетрадиційні інструменти монетарної політики



Колишній міністр економіки Туреччини Кемаль Дервіш вказує на позитивний ефект від того, що центральний банк друкує гроші в обхід фінансового і корпоративного секторів і «доставляє їх прямо споживачам із середнім і низьким доходом». Він стверджує, що це сприяло б більшій інклюзивності в країнах із значною нерівністю. Тоді як нульові або від'ємні реальні відсоткові ставки, стаючи квазіпостійними («вічними»), підривають ефективний розподіл капіталу і створюють підґрунтя для бульбашок, криз і навіть соціальних вибухів.

Однак «гвинтокрильні гроші» — це перш за все політичний вибір, бо достеменно ніхто не зможе спрогнозувати, які наслідки ця практика матиме: зростання обсягу виробництва (в разі, якщо держава не ігнорує покладених на неї обов'язків із стимулювання економічної активності та зменшення рівня безробіття), зростання інфляції (якщо такі «гвинтокрильні гроші» буде спрямовано на проїдання та купівлю імпортованих товарів) або комбінація того й іншого.

Наразі така підтримка домогосподарств і підприємств може мати вигляд податкових пільг, відтермінування сплати заборгованості та податків, програми допомоги частково безробітним, а також збереження доходів для працівників і людей, які безпосередньо уражені вірусом.

На макроекономічному рівні цю теорію вже було підкріплено практикою. По-перше, глави держав і міністри фінансів ЄС погодилися запровадити спеціальне положення Пакту про стабільність і зростання (ПСР), згідно з яким «національні уряди можуть накачувати економіку грошима стільки, скільки їм потрібно». По-друге, Європейський центральний банк оголосив про нову

тимчасову програму кількісного пом'якшення на суму 750 млрд євро. Програма надзвичайних закупівель у разі пандемії (*Pandemic emergency purchase programme, PEPP*) триватиме до кінця 2020 року, при цьому уряди зможуть збільшити дефіцит бюджету, не стикаючись із побоюваннями спекулятивних атак з боку фінансових ринків. Завдяки Програмі надзвичайних закупівель ЄЦБ матиме багато можливостей для втручання у ринок облігацій, щоб не допустити зростання дохідності державних облігацій до непідйомних рівнів. Таким чином, ЄЦБ належним чином запобіг черговій борговій кризі єврозони, яка могла б статися на додачу до кризи у сфері охорони здоров'я.

Однак важливо розуміти, що поєднання послаблення фіскальних норм і додаткового кількісного послаблення не запобігає спаду шляхом збільшення попиту. Така стратегія увійде в протиріччя зі стратегією стримування ділової активності, яка необхідна для уповільнення поширення вірусу. На сьогодні пріоритетом є не розширення економічного зростання шляхом посилення попиту, а просто збереження бізнес-активності і підтримка вразливих домогосподарств.

Щоб утримати бізнес на плаву, майже кожна країна переглянула графік стягнення податкових платежів. Це ефективний і простий спосіб, з допомогою якого уряд може надати кредит підприємствам і домогосподарствам. Деякі країни вдалися до жорсткіших компромісів. Наприклад, **Італія та Іспанія запровадили мораторії на виплати багатьох позик**, ризикуючи, що рефінансування банками кредитів у майбутньому призведе до фінансової кризи. Центральні банки купують державні облігації, щоб підтримувати відсоткові ставки на низькому рівні, а також надають кредити банкам і безпосередньо компаніям без

обмежень і під маленький відсоток. Таким чином, центральні банки також ризикують, що ці численні кредити не будуть повернуті. Наразі центральні банки запровадили модифіковану мережу кредитування один одного, однак у цій мережі є чимало прогалин. А ринки, що розвиваються, наприклад, узагалі через це ризикують вичерпати іноземне фінансування, оскільки приватні інвестори їх залишатимуть.

Складніше питання полягає в тому, чи слід забезпечувати підприємства ліквідністю у формі кредиту чи грантів. Німеччина надає кредити, не встановлюючи обмежень щодо того, скільки фірми можуть позичати у держави, але позики мають бути повернуті, *навіть якщо на це піде багато років*. Данія схильється до грантів, уже компенсуючи компаніям до 90% заробітної плати, виплати лікарняних, оренди та інших постійних витрат.

Порівняно з фіскальною політикою, потенціал якої обмежується станом бюджетного дефіциту, «гвинтокрильні гроші» є привабливим варіантом вирішення проблеми стимулювання економічної активності. Хоча ефект від таких грошей важко прогнозувати, очікується, що виплата 1000 євро кожному громадянину у єврозоні збільшила б сукупний випуск товарів і послуг щонайменше на 1,2 %. Крім того, «гвинтокрильні гроші» в країнах ЄС сприятимуть обмеженню зростання приватного боргу, оскільки домогосподарства, що є вразливими до змін, зможуть використовувати кошти для погашення своїх боргів, споживчих кредитів, орендної плати та заборгованостей за іпотечними кредитами. Збільшення купівельної спроможності населення з допомогою прямих переказів, швидше за все, підніме рівень інфляції в країнах ЄС ближче до 2 %, навіть із помірним ризиком перевищення цього показника. Але за нинішньої кон'юнктури ринку таке

підвищення було б лише вигідним для економіки, оскільки вищий рівень інфляції «компенсував» би дефляцію попередніх років, а також сприяв би зменшенню державного та приватного боргів.

У той час як теоретичні міркування дозволяють припустити, що «гвинтокрильні гроші» особливо ефективні в екстремальних економічних умовах, вони також можуть створювати нестабільність і труднощі. Зокрема:

- *політико-нормативні*: щоб домогтися ефекту «гвинтокрильних грошей», передусім необхідно координувати обов'язки уряду та незалежного центрального банку. Хоча це не становить великих труднощів у теорії, на практиці уряд і центробанк можуть працювати за різними коротко-строковими і довгостроковими стратегіями для досягнення економічного зростання. Наприклад, координація між ЄЦБ і національними фіскальними органами вкрай складна в євроні, якщо взагалі можлива, в зв'язку з різною фіскальною політикою, різними цілями і єдиною грошово-кредитною політикою в усьому Союзі;

- *витрати і економія*: щойно гроші доходять до кінцевих споживачів, останні можуть прийняти рішення на користь економії замість витрат, і за такої поведінки вони порушують кінцеву мету «гвинтокрильних грошей» стимулювати споживання;

- *вплив на валюту*: економісти побоюються, що друк грошей може призвести до девальвації національної валюти, що перешкоджає відновленню економіки;

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

Хоча в теорії концепція «гвинтокрильних грошей» видається привабливою і правильною, існують проблеми з її реалізацією. Наскільки ефективно розподілятимуться такі гроші? Чи будуть економічні агенти, що отримали їх, зберігати або витрачати кошти? Чи призведе це до інфляційного тиску? Перелічено лише деякі з проблем їхнього впровадження.

А що буде, якщо мова піде про використання «гвинтокрильних грошей» у слабких економіках зі слабкими інституціями, до яких належить Україна? Зважаючи на високий ризик спрямування навіть кредитних коштів на спекулятивний валютний ринок через афілійовані до урядовців структури на основі корупційних зв'язків, в Україні чистий експеримент із «гвинтокрильними грошима» має ретельно прораховуватися. Ще більш важливими є шляхи спрямування цих коштів та інституції, через які вони надаватимуться. Найбільш ефективним і найменш ризикованим з погляду розкручування інфляції було б використання спеціальних структур на кшталт банку розвитку через прямі кредити Національного банку для виробничих підприємств.

ЗРОСТАННЯ ЦІН НА СИРОВИНУ: РИЗИКИ Й НАСЛІДКИ¹



Ще на початку 2005 року колишній директор Citigroup Алан Хіп попередив про настання нового , яких із кінця 1800-х років було три — під час індустріалізації США, післявоєнного відновлення Європи, за яким пішла Японія, а також індустріалізації та урбанізації Китаю, що спостерігаються з початку 2000-х років. Суперцикл визначається як тривалий, аж до кількох десятиліть, період, протягом якого широкий спектр сировинних товарів торгуються за цінами, вищими за свої довгострокові тренди. На думку Деніела Саллівана, голови відділу глобальних природних ресурсів Janus Henderson, таких суперциклів із перших днів промислової революції

¹ Резнікова Н., Панченко В. Зростання цін на сировину: ризики й наслідки. *Дзеркало тижня*. 23 жовтня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/zrostannja-tsin-na-sirovinu-riziki-i-naslidki.html

було не три, а шість. І хоча останній пік припав на червень 2008 року, нині, можливо, формується новий суперцикл. У всіх попередніх суперциклах ціни на сировинні товари, спонукувані попитом, зростали одночасно, що було очікуваним результатом дисбалансу між збільшенням запитів ринкових гравців і наявними обсягами пропозиції. При цьому пік суперциклу не обов'язково передбачав пік інфляції, хоча вони часто збігалися.

Щоб товарний цикл став по-справжньому суперциклом, має відбутися зумовлене серйозними економічними перетвореннями певне структурне зрушення в попиті, яке утримує ціни на підйомі протягом багатьох років. Останній товарний суперцикл, який тривав з 1998-го по 2008 рік і призвів до зростання цін на окремі групи сировинних товарів до 600 %, був спричинений китайськими індустріалізацією та урбанізацією, які проявляються не лише на ринках, що розвиваються, а й на ринках розвинених країн. Вважається, що саме швидке зростання Китаю (коли його частка у світовому ВВП збільшилася вдвічі, з 7 % 2000 року до 14 % 2010-го, а економічне зростання у річному вимірі іноді перевищувало 10 %) обмежило світову пропозицію сировинних товарів і спровокувало тривалий період зростання цін. Ще одна тенденція, яка заслуговує на увагу, — підвищення рівня життя, а отже, й попиту на товари різних груп майже на всіх ринках, що розвиваються.

Одним із чинників становлення товарних суперциклів, за версією аналітиків Goldman Sachs Global Investment, є перерозподіл доходів і багатства у світових масштабах. І якщо реальні ціни на метали є показником доходу, а частка капіталовкладень у світовому ВВП — показником

багатства, то останні два суперцикли сировинних товарів (один досягнув піку 1980 року, а другий 2008-го) відображають саме ці процеси. При цьому в абсолютному вираженні багато товарів нині коштують дешевше, ніж 120 років тому, якщо вимірювати їх у реальних цінах (цінах товарів відносно агрегованого показника цін; цін, скорегованих з урахуванням інфляції). Ба більше, якщо порівнювати ціни на сировинні товари зі зрослими через надлишкову пропозицію грошей або штучно роздутими спекулянтами на акції деяких компаній цінами, то вони виявляться найнижчими за останні сто з гаком років.

Нині ж відновлення попиту в поєднанні із безпрецедентним рівнем підтримки податково-бюджетної (зростання державних видатків), грошово-кредитної (низькі процентні ставки, програми кількісного пом'якшення і **вертолітних грошей**) політик і підвищеною увагою до зміни клімату призвело до одного з найбільш різких стрибків цін на сировинні товари за тривалу історію спостережень.

Позначається і навмисне обмеження пропозиції з боку країн-виробників, що збільшило, серед інших, ціни на карбонат і гідроксид літію внаслідок зниження пропозиції сподумену (мінералу, що є основною сировиною для одержання літію, який широко застосовується в акумуляторах) на спотовому ринку. Цей мінерал, згідно із середньозваженими прогнозами, зросте в ціні до 800 дол. за тонну 2022 року й утримається на позначці 700 дол. за тонну 2023-го. При цьому аналітики RBC Capital Markets очікують підвищення цін вище 1000 дол. за тонну. На тлі ж зростання виробництва китайських електромобілів майже на 250 % за рік спотова ціна на карбонат літію в Китаї до кінця цього року може досягнути в середньому 19,5 тис. дол.

за тонну. Morgan Stanley очікує, що ціна нормалізується хіба що в другій половині 2022 року на рівні 13 тис. дол. за тонну.

Із початку жовтня Індекс Bloomberg Commodity Spot (кошик із 23 контрактів на енергоносії, метали й сільськогосподарську сировину) піднявся до рекордно високого рівня, перевершивши піки, досягнуті 2011 року. Це сталося, попри падіння цін на залізну руду, яке компенсується зростанням цін на енергоносії, такі як природний газ і сира нафта, тоді як ціни на енергетичне вугілля зросли до рекордних значень. У Європі ціни на вугілля перевищили 230 дол. за тонну, тим самим подолавши 23-річний максимум. Зростання цін на газ змушує споживачів переходити на іншу сировину, внаслідок чого очікується підвищення попиту на нафту до 500 тис. барелів на день.

Пандемія, сповільнивши темпи зростання світової економіки й порушивши логістичні мережі, змусила багато гірничодобувних компаній зосередитися на скороченні витрат. І хоча споживання збільшується за рахунок щедрих пакетів заходів із оздоровлення бюджету, недостатні інвестиції у видобуток і нездатність швидко нарощувати виробництво призводять до підвищення цін. І поки інвестування в галузі не приведе до зростання виробництва й усунення дефіциту, період високих цін може розтягнутися, за різними оцінками, на період від трьох до десяти років. Ціни зростають як на сталь, так і на паладій, а ціна міді вперше за десятиліття перевищила позначку у 10 тис. дол. Ціни на сільськогосподарську продукцію також різко збільшилися, при цьому ціни на сою і кукурудзу досягли восьмирічного максимуму. У

короткостроковій перспективі вже прогнозується значна нестача деревини.

Новий суперцикл може бути спровокований як **енергетичним зеленим переходом**, анонсованим провідними країнами й ключовими ринковими гравцями, так і Четвертою промисловою революцією з її новим підходом до виробництва, заснованого на масовому впровадженні енерговитратних інформаційних технологій у промисловість. Прихильність країн до 2050–2060 рокам зменшити викиди вуглецю (і досягти кліматичної нейтральності) та знизити енергоемність потребує серйозних інвестицій в інфраструктуру, які спричинять значні витрати на сировину. Даються взнаки і наслідки затяжного періоду недостатніх інвестицій у гірничодобувну промисловість і розвідку нафти. Дороги, мости, залізничні колії, сонячні й вітряні електростанції провокують попит на промислову продукцію, а також на деякі дорогоцінні метали, такі, як, наприклад, срібло. А якщо додати до цього масивні пакети державних стимулів, спрямованих на реалізацію інфраструктурних проєктів, а також відновлений після пандемії попит, настання нової ери сировинних товарів стає дедалі більш очевидним.

Декарбонізація, або «зелена» революція, передбачає підвищення попиту на мідь, нікель, літій, кобальт і рідкісноземельні елементи. Згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства, для приведення викидів у відповідність із Паризькою угодою слід значно розширити масштаби впровадження чистої енергії. Щорічне встановлення сонячних фотоелементів, вітряних турбін і електричних мереж до 2040 року має збільшитися втричі порівняно з нинішнім рівнем, а продажі

електромобілів повинні зрости в 25 разів за той же період. Це означатиме чотириразове збільшення потреби в мінералах для екологічно чистих технологій до 2040 року. Директор з інвестиційної стратегії ETF в Aberdeen Standard Investments Роберт Мінтер наголосив: попри те, що середній час введення мідного рудника в експлуатацію становить від п'яти до десяти років, запуск деяких із них відстрочено на п'ять і більше років через підвищення екологічних стандартів і необхідність зосередитися на соціальних питаннях (**ESG-критерії інвестування**). Для досягнення цілей зі скорочення викидів вуглекислого газу також активно обмежується виробництво алюмінію, оскільки воно дуже енерговитратне.

Також є думка, що для глобальної економіки, яка тоне в боргах, знищення більшої їхньої частини стає єдиною можливим виходом із сформованої ситуації. «Врятувати» можуть дефолт або інфляція. І якщо варіант дефолту болісний і непередбачуваний своїми наслідками, то інфляція стає меншим із двох лих. На думку аналітиків Goldman Sachs, більшість сировинних товарів ефективніші з погляду хеджування інфляційних ризиків, ніж дорогоцінні метали. Тому нинішнє підвищення цін на сировину багато в чому визначене передбачуваною реакцією на зростаючу інфляцію і бажанням хеджувати цей ризик.

ЗАМКНЕНЕ КОЛО КРИЗИ. НА ЯКІ КОМПРОМІСИ МИ ГОТОВІ, АБИ ВИБРАТИСЯ З ПАСТКИ СТАГФЛЯЦІЇ?¹



Компроміс — це завжди не те, що нам хотілося б. Хоча й близьке до бажаного, та все ж не повністю. Якщо, наприклад, у житті віддаємо перевагу червоному кольорові, але купуємо чорний автомобіль, бо у пропозиції доступний лише чорний, це і є компромісом бажання з можливістю... Так і з інфляцією. Теоретично інфляція є платою за зростання, а високий рівень безробіття та інші заходи стагнації — це компроміс, на який ми згодні, щоб утримати інфляцію на низькому рівні. Обидва засоби одночасно — це жах, бо хоч би до чого ви вдавалися, аби

¹ Резнікова Н., Панченко В. Замкнене коло кризи. На які компроміси ми готові, аби вибратися з пастки стагфляції? *Дзеркало тижня*. 31 жовтня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/zamknene-kolo-krizi.html

уповільнити інфляцію, наприклад, підвищуєте відсоткові ставки або збільшуєте податки, це лише посилює стагнацію. А все, що застосовуєте для стимулювання зростання, погіршує інфляцію. Замкнене коло та й годі.

Нам відомо чимало прикладів мезальянсів, в економіці прикладом такого шлюбу застою й інфляції є стагфляція — поєднання високої інфляції з кволим зростанням. Стагфляція — однозначна причина економічних негараздів.

Історичний контекст визначає багато що, якщо не все. Зараз, на відстані років, ми бачимо чимало спільного між 1970-ми роками і сьогоденням. Якби ми склали фоторобот причин економічної млявості сімдесятих, то, зокрема, побачили б:

1) нафтові шоки, «приправлені соусом» із шоку попиту та шоку пропозиції під впливом жорсткої монетарної політики;

2) зниження темпів продуктивності (як праці, так і капіталу);

3) вплив профспілок на стримування зниження заробітних плат, що унеможливлювало їхнє коригування в умовах падіння попиту, а отже, позбавляло роботодавця доцільності утримувати такого працівника;

4) низьку довіру до центробанків із боку населення;

5) високу роль нафти як у виробництві, так і у споживанні.

Підвищення цін на нафту вплинуло на зниження темпів технологічного прогресу та відтермінування впровадження інновацій.

Існує два види інфляції: спровокована зростанням попиту і зростанням витрат. Інфляція попиту зазвичай

виникає, коли центробанк збільшує грошову масу чи знижує податки. І коли ми всі одночасно починаємо щось купувати, ціни зростають. До того ж зниження податків і доступність грошей (адже відсоткова ставка — це фактично ціна грошей і ціна можливості вести бізнес) вирішують проблему відкладеного попиту. І якби існувало таке поняття, як «хороша інфляція», то це була б історія про неї.

Інфляція витрат — це вже із жанру драми, результат обмеженого споживання внаслідок підвищення цін на ресурси та фактори виробництва під впливом різних причин (зміни світових цін, девальвації національних валют, (не)тарифних обмежень, процесів стандартизації та ін.) і викликаного цим зростання витрат виробництва.

Різноманітність підходів до визначення причин стагфляції у США у 1970-х не дозволяє в рамках короткого огляду згадати про кожен із них. Але практично всі дослідники зараховують до їхнього числа:

- інфляцію попиту через м'яку політику ФРС і державні витрати на нові соціальні програми та війну у В'єтнамі;
- інфляцію витрат, викликану нафтовим ембарго та загальним зростанням цін на сировинні товари;
- кризу існуючої моделі промислового розвитку та початок процесів деіндустріалізації через підвищення конкуренції з боку Японії та інших країн.

Тоді нафтове ембарго спровокувало збільшення фінансування альтернативних джерел енергії та перегляд національних енергетичних стратегій. Дехто обмежував імпорт енергоресурсів і просував розвиток національної енергетичної галузі, дехто стимулював інвестиції в

енергоефективність, паралельно залишаючись у лещатах залежності від імпорту енергії та нарощуючи промисловий експорт з метою заробити на модернізацію. Були й ті, хто зробив вибір на користь державного регулювання ринків енергоресурсів і податкових канікул чи підтримки постраждалого бізнесу.

А як справи з «фотороботом 2020-х»? Тільки ледачий не згадує про кризу продуктивності (до речі, саме її вважають дамокловим мечем, що навис над економікою країн ЄС) і зниження ефективності інновацій. Римський клуб відносить їх до розряду «інновацій заради самих інновацій», якими надто захоплюються великі компанії та уряди, що стимулюють розробки, у спробі неперебірливого нарощування інвестицій з метою застовпити за собою найласіший шмат високоприбуткового ринку. Це і сировинний суперцикл із одночасним підвищенням цін на газ та інші ресурси, критично важливі для реалізації стратегій цифрового та зеленого переходу; і підтримка непрацюючого під час локдауну населення та бізнес-секторів; і нерозуміння наслідків запаморочливої політики «гвинтокрильних грошей», а отже, втрата довіри до центробанків з боку як великого бізнесу, так і населення.

Сьогодні у нас так само спостерігається значна інфляція попиту через низькі відсоткові ставки та зусилля по боротьбі з COVID-19. Суми «ковідних» виплат у багатьох країнах частково знижують стимули для пошуку роботи. «Привид підвищення зарплати» однозначно блукає розвиненими країнами. Згадайте кризу пропозиції робочої сили у Великій Британії, де «розбещені» мігрантами роботодавці звикли до зарплат, на які не збирається

погоджуватися корінне населення, яке при цьому чинить опір підвищенню цін унаслідок збільшення частки зарплати в ціні товарів і послуг.

Тим часом інфляція витрат загострюється і через руйнацію ланцюжків поставок, логістичні проблеми та подорожчання контейнерних перевезень. Наприклад, вторинний ринок автомобілів відреагував значним підвищенням ціни на новину про збільшення терміну відвантаження нових автомобілів. Украї скрутно почуватиметься айтішник, який зводить будинок, — подорожчали і деревина, і мікрочипи. І навіть оптимісти вже замовляють подарунки до Різдва.

Що ж виходить? Якщо хочеш зберегти роботу, погоджуйся на компромісне рішення заробляти менше, тим самим зробивши внесок у зниження інфляції. До того ж процеси автоматизації у виробництві та зростання попиту на робототехніку не дають змоги особливо розслабитись. Якщо хочеш споживати, то навчися чекати, доки не відновляться ланцюги поставок і не «здуються» ціни. «Натиснути» на ОПЕК, як у 1970-х, не вийде, але енергетична геополітика однозначно призведе до ребалансування ринку. Це змусить уряди диверсифікувати джерела поставок і переглянути національні енергетичні стратегії, тим самим впливаючи на економічний розвиток і зростання у тому числі. Та й підхід до «зростання» як такого стрімко змінюється за умов руху у напрямі кліматичної нейтральності.

Виходить, щось подібне вже колись було. А історія доводить, що, швидше за все, на нас чекає якийсь компроміс між тим, чого хочемо насправді, і тим, чого категорично не хочемо.

ЗЕЛЕНА АРИФМЕТИКА. СКІЛЬКИ КОШТУЄ ЕКОНОМІЦІ ЗЕЛЕНА ТРАНСФОРМАЦІЯ?¹



Електроенергетиці докоряють за створення половини глобальних викидів CO₂. На тлі загального тренду цифровізації й електрифікації, яку характеризує міжгалузеве «перетікання» вуглецю з традиційних секторів до нових, проблема вуглецевого навантаження електроенергетики стає однією з ключових у контексті ініційованого переходу країн на моделі «зеленого» зростання. Наприклад, під час експлуатації електромобілів справді зменшуються викиди CO₂, порівняно з викидами двигунів внутрішнього згорання, але водночас ці авто потребують електрозарядки. Отже, порівнювати викиди потрібно не з нулем, як некваліфіковано заявляють активісти, а з викидами у процесі отримання додаткової

¹ Резнікова Н., Панченко В. Замкнене коло кризи. На які компроміси ми готові, аби вибратися з пастки стагфляції? *Дзеркало тижня*. 31 жовтня 2021. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/252639>

електроенергії для електрозарядки, а також брати до уваги викиди при виготовленні й утилізації акумуляторних батарей і добуванні додаткової кількості міді, алюмінію й інших матеріалів, потрібних для створення інфраструктури електротранспорту.

Як це порахувати

Ризики для макроекономічних показників від переходу до економіки з низьким і врешті нульовим вуглецевим слідом можна описати простою формулою, яка пояснює чинники, що спричиняють викиди парникових газів (див. «Формула ризиків»).

Формула ризиків

$$\text{Викиди CO}_2 = \text{Кількість населення} \cdot \frac{\text{ВВП}}{\text{Кількість населення}} \cdot \frac{\text{Обсяг спожитої енергії}}{\text{ВВП}} \cdot \frac{\text{Викиди CO}_2}{\text{Обсяг спожитої енергії}}$$

«Обсяг спожитої енергії/ВВП» — це показник енергомісткості ВВП економіки, «ВВП / кількість населення» — відомий усім показник «ВВП на душу населення», «викиди CO₂ / обсяг спожитої енергії» — коефіцієнт викидів для різних видів виробленої енергії. Прибічників ідеї кліматичної нейтральності ця формула може вразити безапеляційністю висновків: зменшення викидів вуглецю начебто передбачає необхідність скорочення населення та зменшення ВВП. Альтернативою є зниження енергомісткості економіки шляхом ефективнішого енергоспоживання, а також зменшення вуглецевого вмісту в електроенергії шляхом отримання її з чистіших джерел. Але водночас зменшення енергоспоживання на 10 % таки знижує обсяг виробництва на 1 %.

У ситуації, коли економіка поки що дуже залежить від невідновлюваних енергетичних ресурсів, неминуче

зниження їх доступності вплине на загальний обсяг виробництва, споживання, а також накопичення капіталу. Водночас зниження обсягів виробництва на деякий час можна було б уникнути завдяки зростанню обсягів інвестицій в основний капітал. Але малоімовірно, що власники капіталу інвестуватимуть у видобувні сектори, якщо віддача від них стрімко падатиме на тлі зниження доступності необхідних невідновлюваних джерел енергії. Це непорушний закон капіталізму — ринкова економіка. Наявні моделі зростання засвідчують, що без нарощування віддачі від капіталовкладень і технічних змін споживачі й інвестори зрештою побачать скорочення споживання й виробництва до нуля. Загалом такий сценарій — це проста математика, однак якщо не з'ясувати, як замінити невідновлювані енергетичні ресурси на відновлювані, а також як забезпечити сталість технічних новацій (тобто їх одночасний позитивний результат — й екологічний, і економічний), то так і станеться.

Можливі побічні ефекти

Причина переходу до інвестицій у поновлювані джерела енергії та відмова від інвестицій у невідновлювані криється не тільки в горизонті планування (адже вважають, що наявні технології мають поточний, короткостроковий ефект, а поновлювані можуть забезпечити виробничі вигоди в довгостроковій перспективі). Інституційний тиск на виробників не менше важливий. Підвищення довгострокової продуктивності компенсуватиме економічні витрати, пов'язані зі скороченням поточного виробництва. У майбутньому. Отже, підвищення довгострокової норми прибутку від

видобутку в підсумку простимулює інвестиції та зростання. Неминучість перехідного періоду й міжчасового компромісу, перед якими доводиться поставати при відновленні природного капіталу, очевидна. Неефективне, нестале й надмірне використання ресурсів у минулому — очевидний факт. Парадокс полягає в тому, що країни, які пройшли етап бурхливої індустріалізації XIX—XX століть («несталої», згідно з сьогоднішніми термінами Цілей сталого розвитку ООН) і сповна скористалися її вигодами, тепер перекладають відповідальність за глобальне потепління на інші держави, попри нинішній рівень і потреби їхнього розвитку. І внесок, який країни мають забезпечити задля зменшення викидів CO₂, розраховують як «середню температуру по палаті». Адже в Паризькій хартії з клімату зазначено, що «країни складають амбітні плани щодо запобігання зміни клімату». Відповідно до цього всі країни разом мають зменшити викиди CO₂ на планеті на 50 %: хтось більше, хтось менше. Але обов'язково — амбітно! Уряди, які підбурюють амбіції потрапити до топу «країн — зелених трансформаторів», відмовляються від серйозних розрахунків соціально-економічних, гуманітарних наслідків «зеленого переходу». А також не аналізують обсяги інвестицій, необхідних не тільки для адаптації до нової реальності господарювання, а й для пом'якшення наслідків переходу, зважаючи на галузеву специфіку країни. І що менш розвинена країна економічно, то важчі економічні наслідки на неї чекають від зайвої амбіційності.

Необхідно визначати й побічні ефекти політики в процесі впровадження моделі «зеленого зростання», що виникають у ситуації, коли політичне втручання у

функціонування одних секторів економіки фундаментально змінює тип компромісів в інших. У такому разі «проблеми координації» в масштабах усієї економіки можуть бути серйозною перешкодою для зростання. І питання полягає не тільки у здатності країни продукувати нові технології, впроваджувати їх у виробничий процес і просувати застосування на зовнішніх ринках, щоб не залишатися в статусі вічного заручника споживання імпортованих технологій, «бідного родича», обмінюючи на них свої сировинні товари у жахливих пропорціях. Проблема в тому, що під пропонованими нововведеннями на шляху «озеленення» промисловості нерідко маскують необхідність створити абсолютно новий тип виробництва, що можна порівняти із закриттям наявного, а отже, насильницькою відмовою від спеціалізації країни. Саме тієї сировинної спеціалізації, яку фактично нав'язував країнам другого і третього світу глобальний ринок, коли просував ліберальні й неоліберальні теорії порівняльних переваг.

Джерела ризику

Не викликає сумнів, що в разі зменшення викидів CO₂ завдяки переходу до рентабельного енергопостачання з низьким і нульовим вмістом вуглецю та підвищення енергоефективності, посилення заборонної політики щодо викидів CO₂ менше впливатиме на зростання. Мається на увазі, що переходу до низьковуглецевої економіки можна досягти й без значного негативного шоку пропозиції, якщо на початковому етапі буде здійснено достатні інвестиції в низьковуглецеві джерела енергії. Підкреслюємо: на початковому етапі. Якщо країна цього не зробила, зростання буде сповільнюватися й переходити до

мінусових показників. Також може зрости волатильність темпів інфляції під час зростання частки біоенергетики, оскільки на ціни на енергію та на продукти харчування можуть вплинути одні й ті самі погодні шоки. Хоча такий ефект можна пом'якшити шляхом поступового зменшення частки продуктів харчування й енергії у споживчому кошику населення (і отже, впливу на індекс споживчих цін) у міру того, як країни стають багатшими. Проте в бідних країнах зміщення в бік біоенергетики очікувано спричинить інфляційний тиск і ще суттєвіше зубожіння населення. Ба більше, в умовах зміни клімату, який впливає на погодні умови, питання продовольчої безпеки взагалі ставатиме ключовим.

Основним джерелом ризику для макроекономічної стабільності країни стає популістська екологічна політика й політика у сфері клімату. Деякі з пропонованих екологічними популістами інструментів, зокрема втручання, наприклад, у ціноутворення на викиди CO₂, накладають тягар на економічну діяльність щонайменше в короткостроковій або середньостроковій перспективі. Оскільки дотримання екологічних норм змушує компанії обмежувати виробництво або спрямовувати певні ресурси на зменшення викидів, це негативно впливає на прибутковість, продуктивність, зайнятість і, зрештою, на ВВП. З погляду грошово-кредитної політики, кліматична політика, що впливає своїми фіскальними інструментами на кінцеві ціни виробників, очікувано спровокує негативний шок з боку пропозиції. Коли регуляторні органи встановлюють ціну на вуглець, вони прагнуть перешкодити виробництву й споживанню товарів з

високим рівнем викидів. Ціну на вуглець встановлюють через податок на викиди вуглецю або через систему обмеження викидів, зокрема систему торгівлі викидами парникових газів (Emissions Trading System, ETS). ETS працює за принципом cap-and-trade (обмеження й торгівля). Уряд встановлює верхню межу або обмеження на загальний обсяг викидів в одному чи кількох секторах економіки. Компанії повинні мати дозволи на кожну одиницю викидів, які вони можуть отримати безплатно або придбати в держави, а також в інших компаніях через спеціально створений ринок.

Від амбіцій до прогнозів

Питання криється в обсягах коштів і їхніх джерелах. Країни, обтяжені борговим навантаженням (ті, що сидять «на кредитній голці»), бюджетним дефіцитом і нерозвиненим фондовим ринком, спочатку набувають статусу аутсайдерів. І тиражовані водночас кліше про «досконалу конкуренцію», «ринкову економіку», «рівні можливості» стають зброєю, що стріляє на ураження. За таких умов амбітний план щодо клімату уряду України не бере до уваги стартових умов країни й необхідних темпів зростання. Відомо, що після істотних зауважень від бізнес-асоціацій з приводу допустимого рівня зменшення уряд озвучував позицію щодо коридору значень НВВ-2 (національно визначений внесок) — діапазону значень, у межах яких українська економіка й бізнес будуть здатними виконати свої зобов'язання щодо дотримання Паризької угоди при паралельному зростанні добробуту населення. Український уряд достеменно знає про те, що держава залишалася одним із сумнозвісних лідерів зі зменшення

викидів упродовж останніх 30 років через критичне падіння економіки, а не через розвиток енергозаощадження. Аналітична група Центр економічного відновлення, яка є основним консультантом Кабінету Міністрів України з розробки Стратегії-2030, заявляла про необхідність чітко визначити фінансові інструменти для досягнення цілей зі зменшення парникових викидів. Центр стверджував, що підготовлений урядом проєкт НВВ-2 не містить розрахунків, чи зможе бізнес і населення потягнути «зелений» перехід самостійно з погляду фінансування. За різними оцінками, для досягнення запропонованої цілі зменшити викиди парникових газів вимагатиме від \$38 млрд до \$50 млрд додаткових інвестицій. Урядовий проєкт не передбачає реальних джерел і конкретних механізмів надходження коштів, у ньому лише згадано про необхідність доступу до міжнародних кліматичних фінансів, фінансування проєктів кліматичної модернізації приватного сектору й МФО, залучення додаткового кліматичного фінансування у формі грантів і пільгового кредитування як умови можливого створення окремого кліматичного фонду. Потрібно не тільки затвердити цифру НВВ-2, а й мати план досягнення цих цілей, а також фінансові механізми, які цьому сприятимуть. Чимало країн, навіть економічно розвиненіших за Україну, заявили про коридори цілей. Наприклад, США встановлює коридор у 50–52 %, відштовхуючись від стану економіки й викидів у 2005 році, Канада — 40–45 %, теж у прив'язці до 2005-го. У 2015 році такий коридор визначали Бразилія, Казахстан і багато інших країн.



Нагадаємо, що спочатку, наприкінці 2020 року, президент України заявив про коридор у 36–42 %. Але потім, у супереч планам розвитку (Національною економічною стратегією на період до 2030 року, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України № 179 від 3 березня 2021 року, зростання реального ВВП до 2030 передбачено не менше ніж удвічі) й базуючись на усереднених прогнозах розвитку (на рівні 3 % зростання ВВП), було підготовлено проєкт постанови Кабінету Міністрів, у якому мету за НВВ-2 встановили на рівні 35 % відносно 1990 року. Міністерство навколишнього середовища пропонувало розглянути ще амбітнішу мету. Після незгоди бізнесу планували таки встановити коридор у 35–42% з поки що неопублікованими, а тому незрозумілими умовами.

Хоча амбітним для України був би насправді й план досягнути 45 % від 1990 року. Це могло б принести в економіку додатково від \$ 2 млрд до \$ 6 млрд на рік для кліматичної модернізації в разі активної політики

використання квот. Ціну на вуглецеві викиди встановлює безпосередньо регуляторний орган у формі податку. У межах системи торгівлі квотами ціну на викиди вуглецю встановлюють побічно: регуляторний орган визначає дозволену загальну кількість викидів, а потім ціну на вуглець встановлюють через ринок квот. Одноразове підвищення ціни на викиди зазвичай лише тимчасово впливає на рівень інфляції, якщо агенти визнають, що це разова зміна. Така політика впливає на підвищення рівня цін, а рівень інфляції швидко повертається до початкового рівня. Водночас відносна ціна вуглецемістких товарів буде постійно вищою. До того ж витрати на викиди майже повністю перекладають на гуртові ціни на електроенергію. Згідно зі спостереженнями за впливом системи ETS на гуртові ціни на електроенергію у 20 європейських країнах і розрахунками європейських учених, було встановлено, що значну частку витрат на квоти на викиди CO₂ (які вільно розподіляють) перекладають на вартість електроенергії, внаслідок чого ціни для споживачів зростають. Коефіцієнт перенесення ETS був особливо високим у вуглецемістких електроенергетиці й металургії, які характеризує обмежена внутрішня конкуренція.

Оскільки запровадження цін на вуглець одноразово й тимчасово впливає на інфляцію, органи грошово-кредитної політики зазвичай відстежують цей ефект, щоб уникнути підвищення відсоткових ставок і депресії економіки. І фізичні аспекти зміни клімату, і перехід до низьковуглецевої економіки є серйозними структурними змінами, які вимагатимуть системного переходу та інновацій у багатьох секторах економіки. Фізичні ризики й ризики перехідного періоду, пов'язані зі зміною клімату,

потенційно можуть вплинути на довгострокове зростання, а отже, потребують перегляду спроможності центрального банку забезпечувати цінову та фінансову стабільність інструментами монетарної політики.

Для моделювання впливу зміни клімату на ВВП монетарні органи розвинених країн намагаються «вловити» складні взаємодії між фізичними й економічними аспектами зміни клімату. Одні з них активно застосовують «модель комплексної оцінки» (Integrated Assessment Models, IAM), яка передбачає оцінку «соціальної вартості вуглецю». Інші, як, наприклад, у США, спираючись на кліматологію й економетричні дослідження, оцінюють, як зміна клімату впливає на ключові сектори економіки. Вплив клімату в дослідженні моделюють дуже деталізовано, підкреслюючи регіональні варіації такого впливу. Подальші кількісні дослідження, що базуються на таких детальних даних і знаннях про клімат, потенційно можуть дати змогу особам, які визначають грошово-кредитну політику, краще оцінювати довгострокові фізичні наслідки зміни клімату. Банк Англії вже давно оцінює короткостроковий вплив аномальних погодних явищ на економічну діяльність. Наприклад, моделює вплив зими (залежно від рівня снігового покриву) на роздрібну торгівлю, будівництво й готельний бізнес. Аналітики JP Morgan в оцінці економічного зростання Німеччини враховують, наприклад, рівень води в Рейні та інших основних річках. Вони встановили прямий зв'язок між впливом екстремальної спеки у 2018 році і зниженням темпів економічного зростання. Експерти Bloomberg упевнені, що відхилення погоди від сезонних норм істотно впливає на макроекономічні показники, такі як зайнятість у США.

Оскільки в майбутньому екстремальні погодні умови частішатимуть, може виникнути необхідність регулярно застосовувати такі ефекти в стандартних макроекономічних моделях прогнозування темпів економічного зростання або в прогнозуванні центральними банками. Сподіваємося, що український уряд, усвідомлюючи важливість імплементації рішень, які ухвалюють на мегарівні міжнародної політики у сфері запобігання негативним наслідкам кліматичних змін, не лише проголошуватиме амбітні цілі для отримання ситуативних схвалень з боку світових лідерів, а й ретельно прогнозуватиме соціальні, гуманітарні та безпекові наслідки для українців.

ЛОЖКА ДЬОГТЮ. ЯКІ ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ МОЖУТЬ ТРАПИТИСЯ НА ШЛЯХУ ДО ДЕКАРБОНІЗОВАНОГО МАЙБУТНЬОГО¹



Після 300 років індустріального розвитку, коли кожен наступний за рівнем технологічний уклад супроводжувався переходом до нових джерел енергії, політика світових лідерів розвернулася у зворотному напрямку. Вперше за свою історію людство переходить від більш ефективних джерел палива до менш ефективних, проте тих, які спричиняють менші викиди CO₂, встановлюючи для виконання цього грандіозного завдання досить амбітні терміни.

Наприклад, лише Європейський зелений курс (The European Green Deal) передбачає щонайменше €1 трлн

¹ Резнікова Н., Панченко В. Ложка дьогтю. Які інфляційні проблеми можуть трапитися на шляху до декарбонізованого майбутнього. *Український тиждень*. 26.11.2021–02.12.2021. – 48 (732). С. 98–102. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253776>

інвестицій упродовж наступних десяти років. А інвестиції, необхідні для секторів водопостачання, сільського господарства, телекомунікацій, енергетики, транспорту, будівництва, промисловості та лісового господарства, згідно з поточними прогнозами ОЕСР, становлять приблизно \$ 5 трлн на рік. Це порушує питання про те, чи спричинить грінфляцію (greenflation) в Європі курс на декарбонізацію, адже фінансові аналітики, не помічені в моралізаторстві на тему «зеленого» переходу, вже давно розглядають останній як інструмент не лише ринкового стимулювання, а й спекулятивного зростання цін.

Заохочення «зелених» державних і приватних інвестицій, а також справедливих кліматичних інвестицій домогосподарств, без сумніву стане додатковим тригером економічного зростання на тлі освоєння масштабних стимулювальних пакетів із подолання наслідків пандемії. Водночас дехто справедливо зауважить, що, мовляв, нинішній «товарний суперцикл», коли широкий спектр сировинних товарів торгується за цінами, вищими за довгострокові тренди, лєвова частка яких критично важлива для здійснення «зеленого» та цифрового переходу, вже додав ложку дьогтю в «бочку» цінової стабільності. В опублікованому торік документі Європейського центрального банку (ЄЦБ) зазначалося, що зміна клімату та заходи щодо боротьби з нею можуть мати непередбачувані наслідки для інфляції, навіть настільки, що вони можуть підірвати зусилля грошово-кредитної політики щодо підтримання стабільності цін. Хоча більшість аналітиків переконана в тому, що стрибок цін на газ не має нічого спільного з кліматичною політикою та набагато більше пов'язаний з обмеженнями на видобуток

нафти, запровадженими ОПЕК+ у спробі утримати ціни на високому рівні та відшкодувати збитки після того, як пандемія вдарила по нафтових ринках торік, є й ті, хто покладає відповідальність за цінове піке на недолуге планування процесів декарбонізації.

В ІНТЕРПРЕТАЦІЇ ТОГО, ЩО НАСПРАВДІ МОЖНА ВВАЖАТИ «ЗЕЛЕНИМ», ОДНОСТАЙНОСТІ НЕМАЄ. НАЙЧАСТІШЕ ПІД ТЕРМІНОМ «ЗЕЛЕНІ СТИМУЛИ» МОЖУТЬ ПРИХОВУВАТИСЯ «СТИМУЛИ НА РОЗБУДОВУ ДЖЕРЕЛ ЧИСТОЇ ЕНЕРГІЇ», «СТИМУЛИ НА РОЗБУДОВУ СТАЛОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ» ТА «НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВІ СТИМУЛИ»

Феномен чи маніпуляція

Термін «грінфляція» слугує поясненню «цінових перипетій», які можуть статися на шляху до спрямованого на довкілля майбутнього (як результат підвищеного попиту на вибрані ресурси), а також витрат, пов'язаних зі скороченням джерел викидів вуглецю (як частина «зелених» пакетів інвестицій та фінансування відповідних проєктів, які збільшують грошову масу), або як результат обмеження пропозиції товарів внаслідок кліматичних катастроф чи деградації навколишнього середовища. Іншими словами, грінфляція може виникати: 1) як реакція на безвідповідальне господарювання (де економічні агенти активно творили таку реальність, у якій деградація навколишнього середовища та кліматичні проблеми призводять до продовольчої, сировинної, енергетичної та інших криз, що зменшує пропозицію та провокує зростання цін); 2) як реакція на спробу в обмежені часові межі реалізувати масштабні проєкти, спрямовані на декарбонізацію (де економічні агенти та споживачі стають «жертвами» монетарної й фіскальної політик урядів); 3) як

реакція на посилення стандартів ведення бізнесу, за що прийдеться заплатити кінцевому споживачеві (ціна на корисні копалини, необхідні для «зелених» технологій — від вітряних турбін та сонячних панелей до електромобілів — вимагатиме «зеленої надбавки» (greenium) як через відносно вищий попит на них при обмеженій пропозиції, так і через те, що видобуток корисних копалин зазвичай пов'язаний із вищими ековитратами, які будуть «каратися» податками).

Але чи варто маніпулювати «озелененням» інфляції та чи не наражатимемося ми на хибні висновки, дозволивши привабити себе новомодним терміном?

На ранній стадії пандемії та глобального відновлення більшість урядів обґрунтовано спрямували першу хвилю стимулювальних заходів на нагальні пріоритети: підтримку сфери охорони здоров'я та надання прямої допомоги домогосподарствам, підприємствам і рядовим працівникам. Але потім, коли криза почала переростати в довгостроковий економічний спад, уряди спробували скористатися «зеленим» порядком денним як способом стимулювання національного розвитку та анонсували нарощування обсягів фінансування «зеленого» переходу. Насправді ж «зелений» перехід руйнує звичні моделі ведення бізнесу, піддає ревізії «портрет» країн щодо їхніх порівняльних переваг і переформатовує міжнародний поділ праці.

В інтерпретації того, що насправді можна вважати «зеленим», одностайності немає. Найчастіше під терміном «зелені стимули» можуть приховуватися «стимули на розбудову джерел чистої енергії», «стимули на розбудову сталої інфраструктури» та «низьковуглецеві стимули».

Стимулювання «чистої енергії» зазвичай включає інвестиції у відновлювані джерела енергії та енергоефективність, але іноді й інші інвестиції, які впливають на використання енергії, такі як залізничний транспорт та електромобілі. «Зелені» стимули можуть передбачати й природоохоронні заходи, такі як захист та відновлення лісів та інші корисні для довкілля заходи, які скорочують забруднення повітря, покращують якість води та водопостачання або сприяють пом'якшенню наслідків зміни клімату, адаптації чи стійкості. «Низьковуглецевий» стимул зазвичай повністю зосереджений на обмеженні викидів. Утім, різні країни можуть вибирати відмінні стратегії декарбонізації, як, наприклад, однакові інвестиції в лінії електропередач можуть бути «екодружними» — якщо вони підключають відновлювані джерела енергії до мережі, або «еконедружними», якщо вони підключають електростанції, що працюють на викопному паливі. Тому в багатьох випадках уряди мають власні визначення того, є проєкт «зеленим» чи ні. Для одних «зеленою» є велика гідроенергетика, природний газ, ядерна енергія, зберігання вуглецю, для інших таке тлумачення неприпустиме.

Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) закликала вважати розробку, впровадження та інтеграцію чистих енергетичних технологій наріжним каменем планів відновлення економіки. МЕА та інші експерти стверджують, що зростання частки «зелених» стимулів у пакеті заходів із відновлення дасть змогу створити нові робочі місця. Фатіх Бірол, виконавчий директор МЕА, назвав нинішню кризу випробуванням для урядів з погляду прихильності до проблеми зміни клімату та переходу на чисту енергію, що на різних міжнародних

майданчиках декларується як першочергове для світової спільноти. За розрахунками експертів МЕА, інвестування \$1 млн у підвищення ефективності будівель, чистий для довкілля міський транспорт або сонячні фотоелектричні системи створить у понад удвічі більше робочих місць, ніж вкладення \$1 млн у вугільну чи газову енергетику. Стале лісокористування, інфраструктура для заряджання електромобілів, пішохідна та велосипедна інфраструктура, біопаливо та переробка також визначили як фактори підвищення зайнятості. Тим, хто ставить під сумнів оптимістичність висновку про те, що загалом чиста енергія здатна створити більше робочих місць, ніж інші інвестиції в інфраструктуру в найближчому майбутньому, у дискусіях зазвичай відповідають, що, мовляв, екоактивності, такі як встановлення сонячних панелей або насадження дерев, більш трудомісткі, ніж високоавтоматизовані капіталомісткі проєкти з видобутку нафти, газу, вугілля та інших природних копалин. Утім, забувають уточнити, що в «зелених» проєктах може бути залучена менш кваліфікована робоча сила або ті, хто належить до представників так званої гіг-економіки (сукупність незалежних підрядників, працівників онлайн-платформ, працівників контрактних фірм, працівників за викликом та тимчасових працівників).

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС (THE EUROPEAN GREEN DEAL) ПЕРЕДБАЧАЄ ЩОНАЙМЕНШЕ €1 ТРЛН ІНВЕСТИЦІЙ УПРОДОВЖ НАСТУПНИХ ДЕСЯТИ РОКІВ. А ІНВЕСТИЦІЇ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ СЕКТОРІВ ВОДОПОСТАЧАННЯ, СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА, ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ, ЕНЕРГЕТИКИ, ТРАНСПОРТУ, БУДІВНИЦТВА, ПРОМИСЛОВОСТІ ТА ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА, ЗГІДНО З ПОТОЧНИМИ ПРОГНОЗАМИ ОЕСР, СТАНОВЛЯТЬ ПРИБЛИЗНО \$5 ТРЛН НА РІК

Аналітична платформа Rhodium Group відстежила витрати на стимулювання «зеленого» переходу чотирьох найбільших у світі регіонів за викидами парникових газів: США, ЄС, Китаю та Індії. З'ясувалося, що ЄС лідирує за цим показником: загальний обсяг «зелених» витрат на початок 2021 року становив \$ 249 млрд (майже 20 % загальної суми заходів щодо відновлення економіки об'єднання). Реалізації «зелених» ініціатив сприяло активне використання потенціалу дискреційної фіскальної політики, під якою розуміють те, що відбувається внаслідок ухвалення урядових рішень, цілеспрямованого маніпулювання державними закупівлями, податками та трансфертами для стабілізації економіки. За дискреційної фіскальної політики задля підтримки економічної активності під час кризи цілеспрямовано створюють дефіцит державного бюджету, а в період економічного буму свідомо формують профіцит. Утім, між здійсненням заходів фіскальної політики та проявом їхнього економічного ефекту існує часовий лаг, і, за оцінкою експертів, він становить один-два роки. Тому здійснення ефективної дискреційної фіскальної політики передбачає досить точний прогноз економічних процесів, ґрунтуючись на якому уряд зміг би налаштувати інструменти — державні закупівлі, податки та трансферти — на майбутню економічну кон'юнктуру. У випадку ж «зеленого» переходу глобальна кон'юнктура твориться фактично в ручному режимі.

Сполучені Штати Америки посідають друге місце з \$ 26 млрд, що на сьогодні становить лише 1,1 % від загальних фондів стимулювання США. Ще на початку березня 2021 року президент США Джо Байден підписав документ про спрямування на відновлення економіки \$ 1,9

трлн. Відразу після запуску стимулювального пакета актуалізували розгляд питання про обсяг інфраструктурного фінансування, і вже 31 березня подали відповідний план на \$ 2,3 трлн, розрахований на наступні вісім років, у межах якого витрати на «зелену» енергетику посідають друге місце (24 %). В Індії частка чистих для довкілля інвестицій більш як удвічі вища, ніж у США (2,4 %), але загальний масштаб витрат становить лише \$830 млн. А «зелені» витрати Китаю оцінюють в \$ 1,43 млрд, що становить лише 0,3 % від загальних коштів на стимулювання економіки.

Читайте також: Занепад чи поштовх

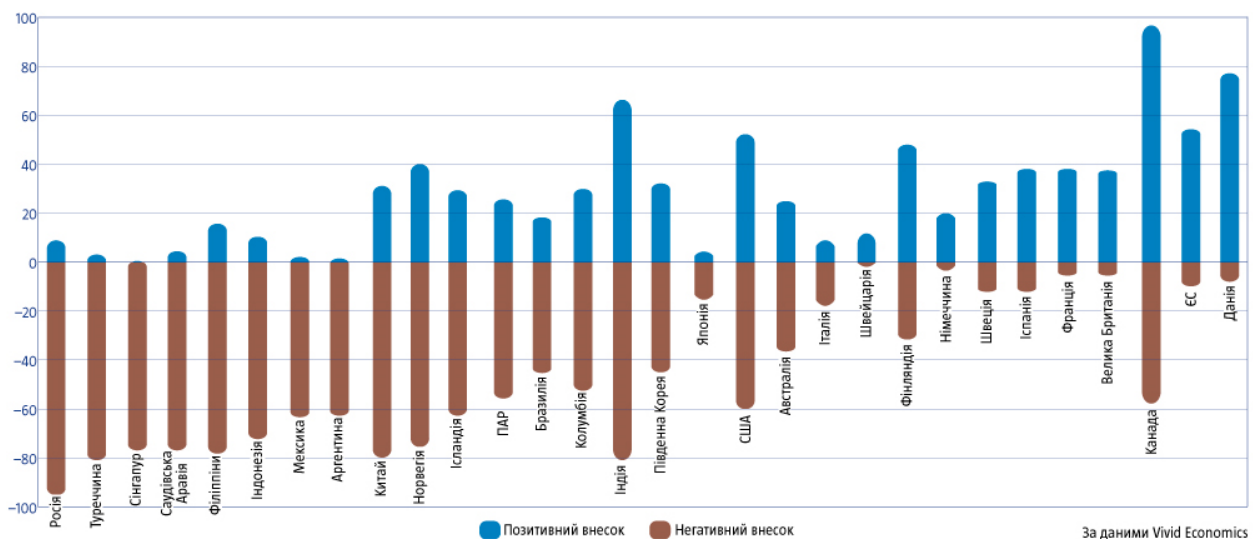
До речі, експерти SUERF (Société Universitaire Européenne de Recherches Financières) — незалежної некомерційної мережевої асоціації центральних банків, наглядових органів, фінансових установ, академічних інститутів і практиків від фінансового сектора — можливим тригером «грінфляції» вважають такі варіанти «зелених стимулів», що потенційно впливають на «озеленення» інфляції та ймовірність впливу яких сьогодні зростає: коригування податково-бюджетної бази, що дає змогу отримувати додаткові запозичення для інвестування в «зелені» проєкти; дії ЄЦБ щодо стимулювання зеленої активності (див. Тиждень № 29/2021); «зелений» перехід у політиці Німеччини, який може відкрити можливості для зростання «зелених» інвестицій на 1% ВВП; запровадження державних гарантій — ключового механізму фінансування Європейського зеленого курсу — для розширення екопроєктів тепер, коли нові поновлювані джерела енергії за критерієм конкурентоспроможності наближаються до викопного палива в умовах жорсткого регулювання ринку останнього.

На думку експертів SUERF, декарбонізація приховує щонайменше два ризики в регулюванні та оподаткуванні: по-перше, вона може стримувати інвестиції та завдати шкоди зростанню, посилюючи стагнацію; по-друге, вона об'єктивно створює більше бар'єрів для торгівлі, що є проблемою для експортозалежної європейської економіки. Нарощування виробничих витрат у Європі через дорожчу енергію потребуватиме постійних коригувань податків на імпорт і субсидій на експорт для захисту промисловості. На галузевому рівні енергомісткі галузі (сталеливарна, хімічна та цементна) можуть постраждати від високого екооподаткування ЄС, податків на викиди вуглецю та екорегулювання, а потім можуть опинитися під загрозою переміщення до юрисдикцій із нижчими енерговитратами. З цих позицій інфляція навряд чи «позеленіє». Водночас перегляд податково-бюджетної бази, що дає змогу отримувати додаткові державні позики для інвестування в «зелені» проєкти, може набути форми звільнення інвестицій у такі активності від базових критеріїв 3 % дефіциту бюджету або 60 % рівня боргу. Це може трапитися, наприклад, якщо дозволити спрямувати ще 1 % ВВП на інвестиції у відповідні «зелені» проєкти та виділити додаткову суму — майже 5 % ВВП — на нарощування «зелених» боргів.

Тут варто зазначити, що наднаціональний вплив на фіскальну сферу в межах ЄС нагадує практику регулювання економіки, яку застосовують національні уряди. Ідеться не про пряме регулювання (держзакупівлі, продаж держвласності), а про непрямий вплив (регулювання дефіциту, державного боргу, а як наслідок — видатків та доходів бюджету). Розглядаючи варіант «запозичення для

інвестування», варто зазначити, що за історично низьких витрат на позики дехто вбачає доцільною підтримку державних інвестицій, а не нарощування поточних витрат. Наприклад, у Великій Британії збільшили допустимий рівень чистих державних інвестицій з 2 % до 3 % ВВП, тоді як витрати на обслуговування боргу становлять менше, ніж 6 % державних витрат. Оскільки більшість облігацій єврозони мають негативну прибутковість, уряди можуть брати позики фактично безкоштовно, що збільшить прибутковість будь-яких державних інвестицій.

Зелені й не дуже
Індекс «зеленості» стимулів у деяких країнах світу



Данія та Канада доклали найсерйозніших спільних зусиль щодо переорієнтації економік коштом витрат на стимулювання розвитку. Канада оголосила про план «Здорове довкілля та здорова економіка» (Healthy Environment and Healthy Economy Plan), який охоплює енергоефективність, транспорт із низьким і нульовим рівнем викидів, перехід на чисту енергію, низьковуглецеве сільське господарство та природоохоронні ініціативи. План містить 64 заходи щодо розбудови «зеленої інфраструктури» та спрямування «зелених» інвестицій в інфраструктуру тощо. Поряд із фінансуванням системи

охорони здоров'я та домогосподарств у Канаді також надають значну підтримку бізнесу завдяки низці специфічних заходів, пов'язаних із навколишнім середовищем: субсидії, що стимулюють зайнятість (субсидії до заробітної плати); прямі виплати; відтермінування сплати податків або зменшення суми податків. Більшість «зелених» стимулів спрямовують в енергетичний сектор. Ураховуючи, що політика дерегулювання енергетики має більший негативний вплив, ніж низка позитивних екозаходів, реалізація цього плану не провокує розгортання гріфляції.

«Зелені» витрати Європейської комісії та пакети стимулів, запроваджені у Великій Британії, Нідерландах, Австрії, Франції, Німеччині, Фінляндії, Іспанії та Швеції, також масштабні. Нідерланди й Австрія — перші країни ЄС, що приєдналися до ініціативи регіонального відновлення REACT-EU (Recovery Assistance for Cohesion and the Territories of Europe). Участь у програмі фінансування дасть змогу збільшити обсяг інвестицій у «зелений» і цифровий переходи в окремих регіонах країн. Зокрема, на півночі Нідерландів програма підтримуватиме довгострокові інвестиції в сталі інноваційні проєкти у сферах виробництва замкненого циклу, відновлюваної енергії, цифровізації та охорони здоров'я. На сході країни програма підтримуватиме подальший розвиток і вихід на ринок інноваційних технологій і процесів, а також інвестиції, які зміцнюють інноваційну екосистему. Сфери інвестицій для «зеленого» переходу міститимуть, крім того, сталу енергетику й застосування матеріалів. На півдні підтримуватимуть проєкти, спрямовані на впровадження сталих інновацій у межах п'яти сфер: енергетики, сировини, клімату, сільського господарства й продовольства.

Варто наголосити, що заходи щодо «зеленого» відновлення економіки у Нідерландах здійснює не лише держава, а й бізнес. Наприклад, у 2020 році Голландська коаліція зі сталого зростання ініціювала Заяву про «зелене» відновлення, до якої приєдналися понад 250 найбільших компаній країни. Бізнес-спільнота прагне відновити економіку після пандемії, що узгоджується з цілями сталого розвитку ООН. Нідерланди — також активний учасник багатосторонніх ініціатив щодо співпраці у сфері ековідновлення та надання відповідної допомоги найменш розвиненим країнам. На засіданні Комітету з розвитку Групи Світового банку у квітні 2020 року представниця країни акцентувала на важливості фінансування міжнародними організаціями планів відновлення економік країн, що розвиваються, які містять положення щодо фінансування відновлюваної енергії, сталих водних ресурсів і продовольчих систем з одночасним скороченням витрат на викопне паливо. Зусилля Нідерландів у сфері глобального відновлення зосереджені на країнах із низьким рівнем доходу й найбільш вразливих країнах, нестабільних державах у зонах конфліктів. У 2020–2021 роках Нідерланди підтримували «зелені» проекти післякризового відновлення в Африці, на Близькому Сході, у Південній Америці та Азії. Крім того, оголосили про намір й надалі заохочувати країни з довгостроковими національними екостратегіями, попри наслідки пандемії.

У Річному плані Союзу Бенілюксу на 2021 рік (Benelux Union Annual Plan 2021) стверджується, що Зелена угода Бенілюксу (Benelux Green Deal) повинна стати моделлю для наслідування в масштабах ЄС. Угода передбачає, що

країни співпрацюватимуть у реалізації національних енергетичних і кліматичних планів до 2030 року відповідно до положень Регламенту Європейського Союзу щодо управління Енергетичним союзом (EU Governance of the Energy Union Regulation). Якщо конкретніше, країни Бенілюксу зобов'язалися включити до національних планів післякризового відновлення відповідні «зелені» положення. Основними сферами співробітництва визначено трансформацію енергетичного ринку (перехід на водневе паливо) і сталу мобільність. Наприклад, до кінця нинішнього року країни Бенілюксу запровадять процедуру реєстрації операторів пунктів зарядки електромобілів, що відповідає «зеленим» амбіціям ЄС щодо розгортання інфраструктури для альтернативних видів палива. Крім того, планують розвивати транскордонну інфраструктуру для вантажних автомобілів із нульовим викидом, а також для транскордонних суден на водневому пальному. А ось Японія, Південна Корея, Італія та Австралія, хоч і доклали зусиль щодо «озеленення» власних стимулювальних заходів, так і не змогли досягти трансформаційних зрушень у бік «зеленого» переходу.

Але інтеграція клімату та чистої енергії у великомасштабні інвестиції задля стимулювання економіки — це лише один із показників відданості боротьбі зі зміною навколишнього середовища. З одного боку, для країн, які не мають міцної політичної основи для стримування викидів парникових газів, стимули можуть бути одним із найбільш перспективних інструментів просування екопріоритетів. З другого боку, там, де кліматична політика вже обмежує основні джерела викидів (у ЄС та багатьох його державах-членах), витрати на

стимулювання можуть стати прискорювачем прогресу, але не основним засобом зниження викидів. А, наприклад, в Індії низка проєктів із прискорення впровадження чистої енергії перебуває поза межами стимулювальних планів післяпандемійного відновлення економіки.

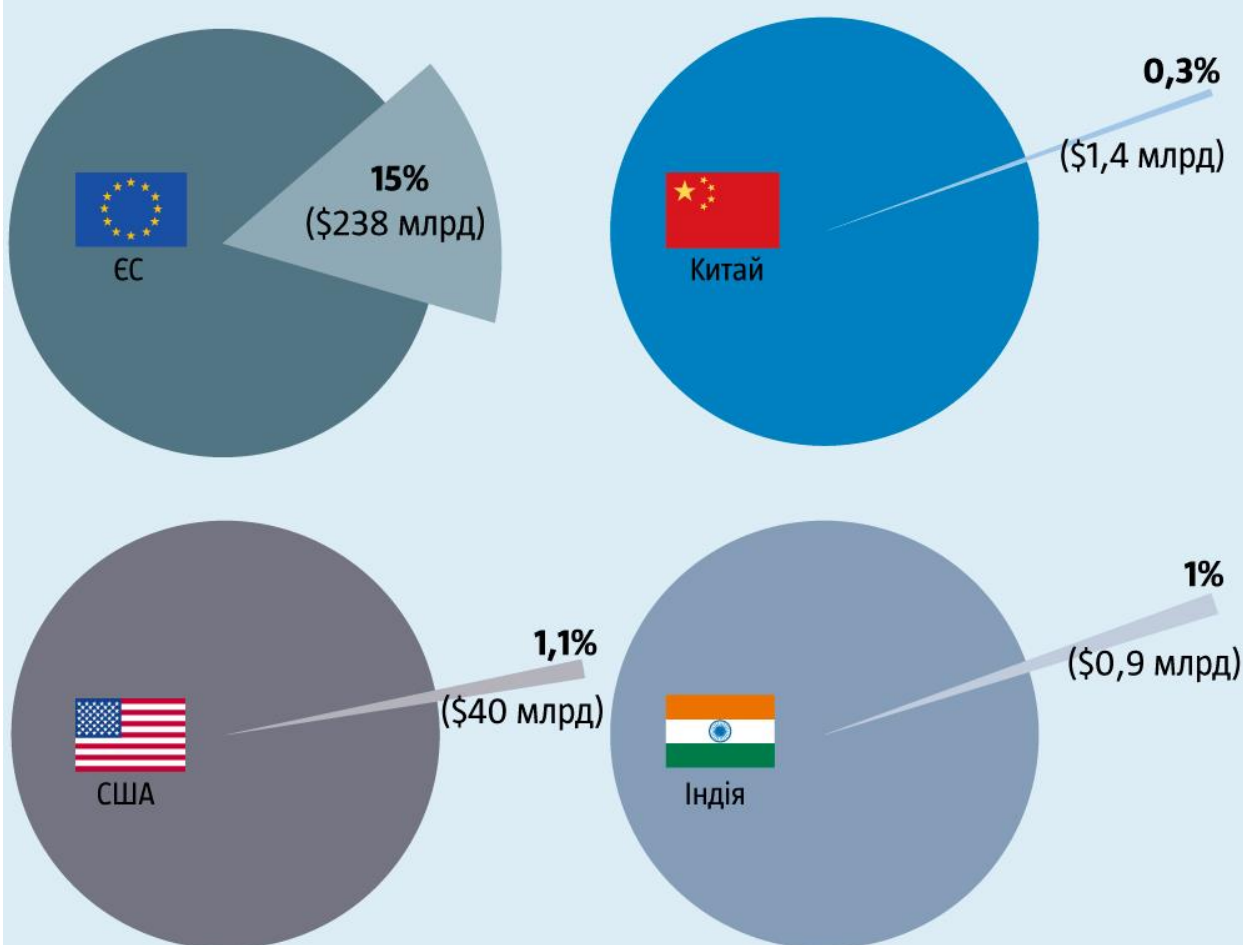
Згідно з останнім звітом Індексу «зеленості» стимулів (Greenness of Stimulus Index, GSI) від аналітичних центрів Vivid Economics і Finance for Biodiversity (F4B), майже третина (\$4,6 трлн) стимулів, наданих урядами G20 та інших країн (скандинавські країни, Колумбія, Швейцарія, Іспанія, Сінгапур і Філіппіни) власним корпораціям на початок 2021 року (\$14,9 трлн) припадала на сектори, які могли б відіграти важливу роль у забезпеченні більш сталого розвитку, включаючи сільське господарство, енергетику, транспорт, утилізацію відходів і важку промисловість. Та лише \$1,8 трлн із цього фінансування або були спрямовані безпосередньо на проєкти з низьковуглецевого розвитку та поліпшення довкілля, або містили критерій «екологічності» для визначення потенційних реципієнтів такого стимулювання (див. **«Поза касою»**). Менш як десять проаналізованих економік інвестували в так звані природоохоронні проєкти, як-от висаджування дерев, захист лісів і регенеративне (відновлювальне) сільське господарство.

Китай узяв зобов'язання стати вуглецево-нейтральним до 2060 року та визначив проміжну мету — скоротити вуглецемісткість на 65 % до 2030, як порівняти з базовим рівнем 2005 року. Але GSI демонструє, що Китай і далі зосереджує стимулювальну підтримку великих вугільних і промислових виробництв без урахування умов довкілля, хоча й задекларував плани щодо розвитку сонячної та вітрової енергії. Інші азійські країни разом із Японією та

Індією, хоча й спрямували значну частку стимулювального фінансування на конкретні низьковуглецеві сектори, як-от адаптація до зміни клімату, виробництво поновлюваної енергії та зберігання енергії, теж продовжують активно підтримувати вугільну промисловість.

Поза касою

Зобов'язання, які країни взяли щодо витрат на екостимули у 2020 році, та їхня частка в загальному обсязі пакетів підтримки



За даними Rhodium Group

Особливість національних планів із забезпечення стійкості та відновлення ЄС (National Resilience and Recovery Plans, див. Тиждень № 19/2021) ілюструє важливість того, щоб окремо оцінювати вплив «зеленого» стимулювання на клімат і природу. Хоча 37% із €672,5

млрд Фонду відновлення і забезпечення сталості передбачено інвестувати в екоініціативи, аналіз десяти планів країн-членів ЄС на суму €500 млрд, проведений експертами GSI, засвідчив, що природі завдано більше шкоди, ніж користі. Експерти розширили методологію GSI, щоб розрізняти вплив на клімат і вплив на природу, і з'ясували, що хоч 98% витрат, пов'язаних із кліматом, здатні скоротити викиди, але більш ніж половина витрат, пов'язаних із природою, насправді для неї шкідливі.

Ба більше, серйозний дисбаланс між розміром витрат, що впливають на природу, і кліматом значною мірою поставив природу в не вигідне становище й не зміг повністю задовольнити екоамбіції пакета відновлення, запровадженого Європейською комісією. Аналізовані країни інвестували лише 1% у рішення, орієнтовані на збереження природи, водночас, за різними оцінюваннями, знехтували потрібною змогою отримати істотну вигоду для ринку праці (не забезпечивши створення робочих місць) та економіки, скорочення викидів і поліпшення природи та біорізноманіття.

Та все ж експерти заспокоюють: вплив «зеленої» інфляції буде не виразним, бо існують обмеження щодо нарощування темпів розгортання нових проєктів. Можуть виникнути непіднімні з позицій бюджетного «маневру» додаткові витрати, пов'язані з додатковою інфраструктурою, як-от лінії електропередач, резервні потужності, акумулятори енергії або сховища для пального. Крім того, поява конкурентоспроможних за вартістю технологій застосування відновлюваних джерел енергії надає урядам незвичну можливість стимулювати інвестиції та зростання приватного сектору, пропонуючи умовні гарантії, а не прямі субсидії.

ЕКОНОМІКА ПІСЛЯ ТЕПЛОВОГО УДАРУ. ЦІНА КЛІМАТИЧНИХ ЗМІН¹



У квітні цього року Європейська комісія прийняла пакет пропозицій із здійснення політики Євросоюзу в сфері клімату, енергетики, землекористування, транспорту та оподатковування для **скорочення чистих викидів парникових газів як мінімум на 55 % до 2030 року** порівняно з рівнем 1990-го. Досягнення такого скорочення викидів зробить Європу першим у світі кліматично нейтральним континентом до 2050 року та втілить у життя Європейський зелений курс.

До 2035 року Європейський Союз задекларував досягнення кліматичної нейтральності в секторах землекористування, лісового й сільського господарства, включаючи

¹ Резнікова Н., Панченко В. Економіка після теплового удару. Ціна кліматичних змін. *Дзеркало тижня*. 01 серпня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/ekonomika-pislja-teplovoho-udaru.html

також сільськогосподарські викиди, не пов'язані з CO₂, наприклад, від використання добрив і від тваринництва. Лісова стратегія ЄС спрямована на розвиток біоекономіки, що базується на лісах і зберігає стабільність лісозаготівель та використання біомаси. Розробляється і план посадити три мільярди дерев по всій Європі до 2030 року.

На виробництво й використання енергії припадає 75 % викидів у ЄС, тому прискорення переходу до більш зеленої енергетичної системи має вирішальне значення. Директива про відновлювані джерела енергії встановить підвищену мету з виробництва 40 % енергії з відновлюваних джерел до 2030 року, а всі держави-члени будуть зобов'язані впроваджувати проєкти з використання відновлюваних джерел енергії в транспорті, опаленні й охолодженні, будинках і промисловості.

Однак **руйнування, спричинені останньою повінню в Німеччині**, чітко показали, що екстремальні погодні явища, передбачені вченими, які досліджують зміни клімату, відбуваються вже зараз і потребують негайного реагування.

Після смертельних повеней у Німеччині та Бельгії щонайменше 188 людей загинули, сотні пропали безвісти, при цьому є **високий ризик, що нещастя повториться**. Австрія, яка також відчула на собі наслідки непогоди, вже активно намагається зменшити масштаб катастрофи, що насувається.

Уряд Німеччини планує надати пакет екстреної допомоги на суму не менш як 300 млн євро на ремонт зруйнованих будинків, доріг і мостів, а компаніям, що постраждали від повені, — короткострокову виплату в розмірі 10 тис. євро. За висловом Ангели Меркель, «те, що відбулося, шокує, і в німецькій мові немає слів, щоб

позначити руйнування, що було спричинене». Канцлер також заявила: «Одна повинь не є прикладом зміни клімату, але якщо ми подивимося на збитки останніх років, десятиліть, то вони збільшуються в результаті частіших погодних катастроф, і саме тому ми зобов'язані докласти більше зусиль у боротьбі зі зміною клімату».

Кліматологи кажуть, що **зв'язок між екстремальними погодними умовами та глобальним потеплінням** очевидний, а необхідність вжити термінових заходів через зміною клімату незаперечна.

Доцент кафедри географії та екологічних наук Університету Редінга доктор Ліз Стівенс зазначила: «Повінь у Європі — протверезна демонстрація того, що навіть найрозвиненіші країни не готові до впливів зміни клімату». Тим часом експерти-метеорологи закликали створити єдину систему попередження в Європі, щоб зменшити наслідки, викликані екстремальними погодними умовами.

Згідно з дослідженням, підготовленим журналом Nature Climate Change ще 2018 року, економічні збитки від прибережних повеней у Європі можуть сягнути майже трильйона євро щорічно до 2100 року без нових інвестицій в адаптацію до зміни клімату. Серед іншого, у дослідженні розглядається, як підвищення рівня моря при збереженні соціально-економічного розвитку вплине на ризик прибережних повеней у 24 європейських країнах. Звичайно, три роки тому дослідники не могли передбачити рецесію внаслідок пандемії коронавірусу, яка зумовила пакет відновлення економіки на 750 млрд євро, а отже, кошти, які можна було б спрямувати на боротьбу з кліматичними змінами.

Тобто нині зрозуміло, що буде виділено менше. Британський веб-сайт CarbonBrief, що пропонує підхід до кліматичних змін з позицій не тільки екології, а й

оптимальної політики з протидії їм і відповідної реакції на виникаючі зміни, прогнозує безпрецедентне зростання втрат. Згідно з дослідженнями, опублікованими на платформі, найбільше постраждає Велика Британія, якщо до 2100 року не поліпшить захист прибережних районів, оскільки щорічні збитки становитимуть до 236 млрд євро в нинішніх цінах, а затоплення прибережних районів зачепить 1,1 мільйона жителів.

Ризики зміни клімату проявляються у вигляді економічних потрясінь, визначених як непередбачувані події, що спричиняють значні зміни в економіці. Шоки з боку пропозиції впливають на виробничий потенціал економіки: у результаті фізичних кліматичних ризиків можуть виникнути, наприклад, волатильність цін, зумовлена нестачею товарів, таких як продукти харчування та енергія, або пошкодження основних капітальних фондів і інфраструктури через екстремальні погодні явища. Ризик із боку пропозиції від **переходу до низьковуглецевої економіки** представлено компромісом між потребою обмежити майбутні збитки від підвищення глобальної температури й нинішніми витратами на зниження викидів, що додатково скорочує ресурси, доступні для економічного зростання в найближчій перспективі.

Однак уявлення про фізичний ризик і ризик переходу від зміни клімату як про шоки винятково з боку пропозиції є занадто спрощеним. Збитки, що виникають у результаті екстремальних кліматичних явищ, таких як повені й шторми, також призводять до потрясінь із боку попиту, наприклад, через скорочення добробуту домашніх господарств, а значить, приватного споживання.

Хоча відновлення пошкодженої інфраструктури може призвести до збільшення державних інвестицій, що знижує

ефективність економіки, значно вищими можуть виявитися негативні удари по інвестиціях у бізнес внаслідок невизначеності та фінансових втрат у результаті кліматичних бід. Прогнозовано, що стихійні лиха, пов'язані з погодними змінами, з великою ймовірністю призведуть до негативного шоку попиту через змушений перерозподіл грошей на відновлення після повеней і стихійних руйнувань. На роботу в умовах нової реальності слід переорієнтуватися ринку страхових послуг, що об'єктивно вплине на ціну страхових полісів, роблячи володіння нерухомістю ще дорожчим задоволенням, ніж зараз.

Крім того, стихійні лиха впливають і на двосторонню торгівлю, порушують виробничі й логістичні процеси. Нарешті, потрясіння з боку попиту також можуть бути зумовлені переходом до низьковуглецевої економіки не просто через необхідність збільшити витрати шляхом інвестування в модернізацію, про що ми говорили вище. Посилення кліматичної політики може викликати кардинальні порушення в секторах із високим вмістом вуглецю, включаючи різке скорочення інвестицій у них. Ба більше, оскільки вже пораховано, що приватні компанії не впраються із цим самотійно, держава вже вибудувала програми підтримки. Але, як і всі форми державних інвестицій, державні інвестиції в низьковуглецеві технології можуть призвести до витіснення приватних інвестицій у «зелені» технології, знеструмлюючи при цьому інші сфери господарської діяльності, які нині фінансуються.

Таким чином, світова економіка має справу з такими додатковими макроекономічними ризиками, пов'язаними зі зміною клімату:

- переспрямування ресурсів із виробничих інвестицій і інновацій на адаптаційні проекти;

- зменшення робочого часу через сильну спеку;
- фізичні ризики від екстремальних погодних явищ;
- підвищений ризик затоплення об'єктів критичної інфраструктури, виробничих об'єктів, нерухомості;
- порушення імпорتنих/експортних потоків через стихійні лиха;
- зменшення кількості відпрацьованих годин через стихійні лиха;
- нестача продуктів харчування й інших ресурсів;
- прямі і непрямі збитки через екстремальні погодні умови;
- зміни ринків через асиметричну кліматичну політику країн-партнерів;
- ризики для енергопостачання;
- невпевненість у темпах здійснюваних інновацій і прийняття екологічно чистих енергетичних технологій.

Закономірно, що боротьба з наслідками природних катастроф і адаптація до підвищення температури відволічуть ресурси, доступні для досліджень і розробок, що безпосередньо потягне за собою подорожчання процесу виходу інновацій на ринок. Ба більше, якщо адаптація потребує більших інвестицій, які слід спрямувати на ремонт і заміну зруйнованої інфраструктури, вона вплине на приріст продуктивності, що позначиться на темпах зростання ВВП. Стихійні лиха можуть суттєво підірвати довіру бізнесу й спровокувати паніку на фінансових ринках, що, своєю чергою, може збільшити вартість фінансування нових інвестицій і, таким чином, знизити інвестиційний попит у недалекому майбутньому.

«ЗЕЛЕНИЙ» АУДИТ. ЧОМУ НАСЕЛЕННЯ НЕ УНИКНЕ ПОДАТКУ НА ВУГЛЕЦЬ І ЩО РОБИТИ УРЯДАМ¹



Одним із найактуальніших питань сьогодні стає захист довкілля та заходи, яких має вжити людство для покращення ситуації на планеті. Разом із тим, крім запланованого ефекту на довкілля, такі перетворення можуть мати вплив на інші сфери людського життя, зокрема економіку. Процес декарбонізації таких важливих галузей, як сталеливарна, цементна та хімічна, не лише зачіпає стратегічні інтереси учасників ринку, а й впливає на споживачів, які своїм гаманцем відчуватимуть соціально-економічні наслідки «зеленого» переходу. Наприклад, у ЄС майже 80 % усіх виробництв потребуватимуть істотної модернізації. Європейські

¹ Резнікова Н., Панченко В. «Зелений» аудит. Чому населення не уникне податку на вуглець і що робити урядам. *Український тиждень*. 26.11.2021–02.12.2021. № 47 (731). С. 22–25. URL: <https://tyzhden.ua/Magazine/731>

експерти вважають, що їхня промислова політика донедавна мала винятково оборонний щодо конкурентів характер і не була далекоглядною. Уряди ухилялися від інтервенцій, які могли завдати шкоди конкуренції між фірмами, що вже існують на внутрішньому ринку, а тому відстали в індустріальних перегонах на зовнішньому ринку. Водночас податки на енергоресурси (що становить майже 60% податків у Євросоюзі на розвиток довкілля) для важкої промисловості зберігалися на низькому рівні завдяки низці складних преференційних тарифів і пільг. Широкий спектр допомоги, як-от: субсидії, інвестиційна підтримка, гранти на дослідження та розробки — надавали без чітких умов або довгострокового планування.

Переваги лідерства

Утім, ситуація починає змінюватися. Нідерланди та Німеччина оголосили про низку нових кліматичних цілей і законів, включно з кількісними цільовими показниками промислових викидів. Досі німецький підхід до стимулювання «зеленого» переходу ґрунтувався здебільшого на субсидуванні науково-дослідних і дослідних конструкторських робіт (НДДКР) та інвестуванні в розвиток нових ринків екологічно чистих продуктів. Нідерланди зробили вибір на користь поєднання «батоба та пряника»: комбінації субсидій, підвищення цін на викиди вуглецю та перегляд політики оподаткування різних видів енергії. Прийняте політико-економічне «парі» в обох країнах схилялося до компромісу, що коригування ринку в поєднанні з непрямыми та прямими заходами підтримки мають сприяти озелененню економіки. Деякі країни, зокрема Бельгія, зробили ставку на повномасштабний індустріальний перехід, і єдиний її основний виробник

сталі отримає істотну державну підтримку для модернізації виробничих потужностей. У багатьох європейських країнах змінюється риторика: від сприйняття клімату як тягара, виклику та небезпеки до просування ідеї про переваги, які можна набути, отримавши статус лідера «зеленого» переходу.

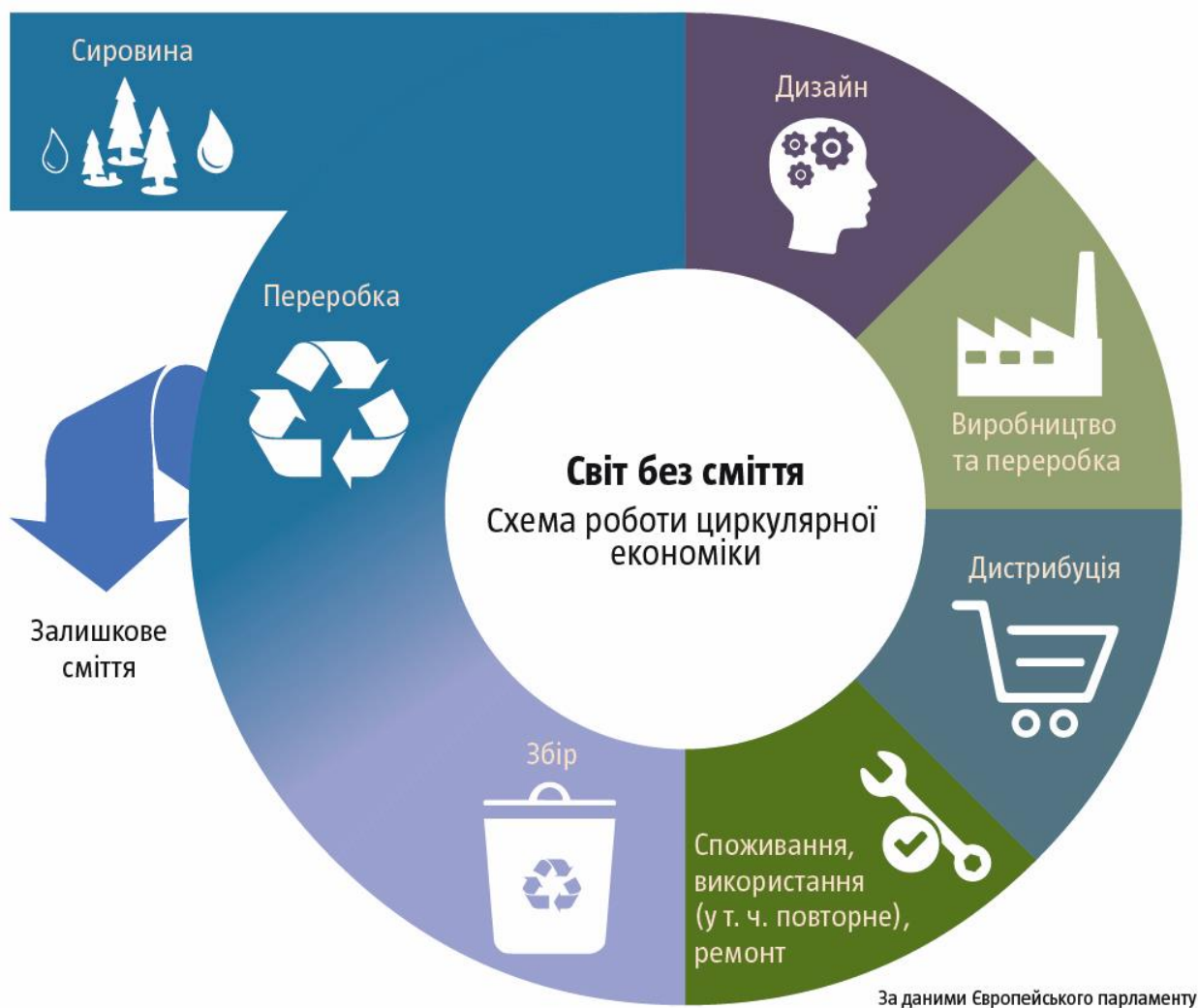
У ЄС уже визнали, що економічний підхід, згідно з яким приватні інвестиції визначають напрями розвитку без втручання в те, що, як і, власне, навіщо компанії (заводи та фабрики) виробляють, втрачає актуальність. А тому державам доведеться сформулювати й закріпити відповідними правовими актами чітке та всеосяжне уявлення про секторальні кліматичні цілі з подальшим включенням цих цілей у процес ухвалення економічних рішень. Створення нових ринків за поступового закриття тих, що вже існують, передбачає розробку прозорих правил гри: затвердження вимог до інструментів субсидування, оподаткування, дозвільних процедур, надання грантів на НДДКР, а також розробку нових інфраструктурних рішень і механізмів державного фінансування. Отже, урядам, а не «стихійним» ринкам, доведеться взяти на себе повноваження узгодити механізми ціноутворення, а також розробити принципи залучення інвестицій та застосувати єдині правила регулювання господарської діяльності.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПЕРЕХІД НА НИЗЬКОЕМІСІЙНІ ВИДИ ТРАНСПОРТУ ПОКЛАДУТЬ НА СПОЖИВАЧІВ. ОТЖЕ, СТВОРЕННЯ НОВОГО ВУГЛЕЦЕВОГО РИНКУ ЄС ДЛЯ ОПАЛЕННЯ ТА ДОРОЖНЬОГО ТРАНСПОРТУ НЕ ЛИШЕ ЗАГОСТРИТЬ НАЯВНІ СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ, А Й СПРИЧИНИТЬ ПОЛІТИЧНУ ЕСКАЛАЦІЮ

Безумовно, це вимагатиме демонстрації політичної волі та апелювання до національних інтересів. Саме на цьому етапі можуть виникнути демаркаційні лінії, які продемонструють різноспрямованість стратегічного планування на рівні країн-членів ЄС та складність приведення до спільного знаменника запропонованого способу реалізації ініціатив щодо «зеленого» переходу. Зрештою, вже сьогодні доведеться зазирнути за лаштунки майбутнього та визначити перелік виробничо-збутових ланцюжків, які потенційно можуть мати попит із позицій національної безпеки у 2050 році. Ба більше, мінімізація соціальних наслідків «зеленого» переходу передбачає повернення до чіткого планування та розробки превентивних заходів для приборкання потенційно можливих заворушень у суспільстві.

Завчасна підготовка

Одним із прикладів такого стратегування є План дій з економіки замкненого циклу (Circular Economy Action Plan). Циркулярна економіка передбачає радикальну зміну організації виробництва та споживання: від лінійної моделі зростання (видобуток, виробництво, утилізація) до сталої альтернативи (переробка, повторне використання, переробка, спільне використання), коли відходи стають ресурсом (див. **«Світ без сміття»**). Але оскільки економічно виправданої вигоди від запобігання створенню відходів за умови наявності ресурсів, які можна видобувати та освоювати, немає, національним і місцевим урядам доведеться субсидувати таке циркулярно орієнтоване виробництво та заохочувати повторне використання відходів.



Не вдасться уникнути конкуренції й між способами переробки відходів на енергію, яким віддаватимуть перевагу в різних країнах ЄС некоординовано між собою. Наприклад, заводи з переробки відходів на енергію (ПВЕ) вимагають значних інвестицій, і тому приватні оператори зазвичай змушують муніципалітети брати на себе зобов'язання переробляти відходи впродовж кількох десятиліть, нерідко це триває до 50 років. На думку експертів Німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ), ПВЕ не можна розглядати як єдине розв'язання проблем відходів, але потрібно вбудовувати в єдину систему управління твердими відходами, адаптовану до конкретних місцевих умов з урахуванням структури таких

відходів, особливостей їхнього збирання та вторинної переробки, частки тіньового сектора економіки, проблем із довкіллям, способів фінансування, вартості ресурсів та інших аспектів.

Водночас Програма Організації Об'єднаних Націй з довкілля попередила, що ПВЕ може створити ефект блокування: для роботи заводів потрібна певна кількість відходів, що зі свого боку не стикується із запобіганням їхньому утворенню. У цьому зв'язку дедалі частіше лунають заклики повернутися до державної власності, адже тоді прибуток не ставитимуть вище за екологічні міркування. Циркулярною столицею Євросоюзу вважають Люблян у Словенії, де завод із переробки відходів, що працює за технологією ПВЕ, фінансується та керується державою. Водночас обробку відходів здійснюють разом із заходами щодо мінімізації утворення відходів та муніципальною системою їхнього збирання, яка стимулює сортування відходів для вторинної переробки в домашніх умовах.

Зрозуміло, що «зелений» перехід може призвести до втрати конкурентних позицій європейськими компаніями за ціновим критерієм. Тому для допомоги їм задля захисту від зовнішньої конкуренції вже розробили низку інструментів, як-от: «Механізм регулювання вуглецевих кордонів через систему торгівлі квотами на викиди» (ETS, але з огляду на пропозиції щодо доповнення цієї системи її вже позначають як ETS1), пакет заходів «Наступне покоління ЄС» (Next Generation EU) і «Готовність 55» («Fit for 55» proposals, 55 — це відсоток зниження викидів до 2030 року згідно з Паризькою угодою, який на себе взяв ЄС).

Конкретні кроки

Пакет законодавчих ініціатив «Fit for 55» передбачає такі цілі:

- до 2030 року 40 % виробленої енергії потрібно забезпечити з відновлювальних джерел енергії (попередня ціль — 32 %);
- до 2030 року потрібно скоротити частку первинного та кінцевого споживання енергії до 39–41 % та 36–37 % відповідно;
- до 2030 року викиди вуглецю новими автомобілями потрібно скоротити в середньому на 55 % проти 2021 року, а з 2035-го в ЄС зовсім припиниться продаж автомобілів із двигуном внутрішнього згоряння, натомість збільшиться кількість зарядних станцій для електрокарів;
- з 2023 року авіаційний і судноплавний сектори повинні залучити до розширеної схеми торгівлі викидами ЄС, зокрема на авіаперельоти пропонують запровадити так званий гасовий податок, що може вплинути на вартість квитків. Авіаційна ініціатива ReFuelEU має на меті скоротити викиди вуглецю завдяки збільшенню кількості «зеленого» реактивного пального, яке застосовуватимуть у Євросоюзі.

Для нарощування сталого авіаційного пального (SAFs) Брюссель має намір запровадити мандат на його змішування. Усі літаки, що прямують з аеропортів ЄС, потрібно буде заправляти «зеленим» авіапальним, мінімальна частка якого у 2025 році має становити 2 %, а у 2030 році — 5 %. Подібно ж і Морська ініціатива FuelEU стимулюватиме застосування сталого морського пального та технологій із нульовими викидами шляхом запровадження цілей щодо зниження вуглецевого вмісту паль-

ного, яке використовують судна, що заходять у європейські порти. Згодом ці обмеження будуть жорсткішими, а тому актуалізуватиметься будівництво суден, орієнтованих на застосування альтернативних джерел енергії, а також будівництво сталої морської інфраструктури (заправних комплексів, сервісної мережі для переобладнання та технічної експлуатації суден).

НА ВЖЕ НАЯВНОМУ ВУГЛЕЦЕВОМУ РИНКУ ЄС (ETS1) ЦІНА CO₂ КОЛИВАЛАСЯ ВІД €5 ДО €60 ЗА ТОННУ ВПРОДОВЖ ОСТАННІХ П'ЯТИ РОКІВ. ЗА РОЗРАХУНКАМИ, ЦІНА CO₂ У €100 ЗА ТОННУ ПРИБЛИЗНО НА 25 % ЗБІЛЬШИТЬ РАХУНКИ ЗА АВТОМОБІЛЬНИЙ ТРАНСПОРТ ТА ОПАЛЕННЯ

«Fit for 55» передбачає, що з 2023 року розпочинається перехідний трирічний етап впровадження механізму прикордонного вуглецевого коригування (СВАМ), що застосовуватимуть до імпорту сталі, добрив, алюмінію, цементу та електроенергії, а вже з 2026 року очікують на його повноцінне впровадження. Цей захід спрямований на захист європейського бізнесу від екологічного демпінгу та запобігання «витоку вуглецю» в ситуаціях, коли європейські підприємства, наприклад, запланують переміщення за межі Євросоюзу, щоб не платити за викиди CO₂. Механізм СВАМ фактично імперативно заохочує міжнародних партнерів ЄС робити кроки в цьому ж напрямі. СВАМ діятиме як доповнення до європейської системи торгівлі викидами, але замість квот запровадять спеціальні СВАМ-сертифікати, які купуватимуть у Євросоюзі імпортери продукції відповідно до обсягів викидів. Ціни сертифікатів розраховуватимуть на основі середньої аукціонної ціни квот у межах EU ETS.

ETS (по суті ETS1) охоплює викиди парникових газів великих підприємств енергетичного та виробничого секторів. Ці підприємства повинні вимірювати й повідомляти про викиди на своїх виробництвах і відповідно використовувати вуглецеві кредити (квоти). Вони або купують такі «вуглецеві кредити» на ETS1, або використовують квоти, видані їм безкоштовно, як це відбувається в багатьох промислових секторах, наприклад, у виробництві сталі та цементу.

Соціальний вимір

Утім, у будівництві та на автомобільному транспорті Євросоюзу 70 % викидів припадає саме на домогосподарства. Це й стало приводом створення нового вуглецевого ринку ЄС для опалення та дорожнього транспорту (ETS2). Враховуючи складності, які неодмінно виникнуть у процесі примусу 200 мільйонів родин надавати звітність про викиди від опалення їхніх житлових будинків та використання автомобілів, зобов'язання звітувати та контролювати відповідно до новостворюваного ETS2 покладатимуть на постачальників викопного палива. А тому відповідно до ETS1 та запропонованої ETS2 компанії перекладають витрати за власні викиди на кінцевих споживачів. Та у випадку ETS2 інвестиційні рішення значною мірою залежатимуть від споживачів, оскільки, наприклад, відповідальність за перехід на низьковуглецеві системи опалення, підвищення енергоефективності будинків та перехід на низькоемісійні види транспорту покладуть саме на них. Водночас альтернативи викопному паливу можуть бути недоступні для всіх сімей, наприклад, через нестачу фінансових ресурсів для енергетичної модернізації, поганий доступ до громадського транспорту (віддаленого або

якісного), відсутність зарядної інфраструктури в малонаселених районах, не кажучи вже про доступність електро-мобілів. Отже, зрозуміло, що створення нового вуглецевого ринку ЄС для опалення та дорожнього транспорту не лише загострить наявні соціальні проблеми, а й спричинить політичну ескалацію.

Ринковий механізм ETS тягне за собою цінову невизначеність, оскільки вартість вуглецю залежить від попиту на квоти на його викиди. На вже наявному вуглецевому ринку ЄС (ETS1) ціна CO₂ коливалася від €5 до €60 за тонну упродовж останніх п'яти років. У ЄС 10% родин із найнижчим доходом витрачають майже 10% власного доходу на енергію без урахування транспортних витрат. За розрахунками, ціна CO₂ у €100 за тонну збільшить рахунки за автомобільний транспорт та опалення приблизно на 25 %. Це може мати драматичні наслідки для тих, хто покладається на викопне паливо, або для тих, хто мешкає в сільських чи приміських районах, які значною мірою залежать від бензинових і дизельних автомобілів для повсякденного пересування.

Сьогодні як мінімум 35 млн (7 %) європейців не можуть дозволити собі належного теплового комфорту в приміщеннях, а 90 млн (20 %) громадян ЄС постають перед труднощами із доступом до громадського транспорту. Тому задекларований «зелений» перехід, щоб він був ще й «справедливим», вимагатиме глибших структурних змін, наприклад, завдяки збільшенню обсягів «зелених» інвестицій для малозабезпечених або сімей із низьким доходом. Саме тому й запропонували започаткувати Фонд соціального клімату (Social Climate Fund).

Цей Фонд підтримуватиме членів ЄС у фінансуванні заходів щодо пом'якшення наслідків ETS2 для населення як у вигляді соціальної компенсації (тимчасова підтримка доходів), так і у вигляді «зелених» інвестицій для найбільш уразливих громадян і мікропідприємств. Для отримання доступу до фінансування держави-члени повинні будуть подати плани щодо соціального клімату на затвердження Європейській комісії та взяти на себе зобов'язання співфінансувати не менше 50 % заходів та інвестицій.

Фонд розпочне роботу у 2025 році (за рік до запуску пропонованої ETS2) і, як очікується, працюватиме з € 10 млрд на рік, виходячи з розрахункової ціни на вуглець у € 48 за тонну. Загалом на соціально справедливий перехід Фонд соціального клімату планує мобілізувати до 2032 року € 144,4 млрд. Фонд фінансуватиметься коштом бюджету ЄС, а з 2026 року в нього надходитимуть також 25 % доходів від торгівлі квотами для компаній, які платитимуть за викиди, пов'язані з опаленням будинків викопним паливом, та від автомобільного транспорту, що контролюватиме нова система ETS2. Початок соціальної компенсації до впровадження ETS2 — важливий складник ініціатив із підвищення соціальної прийнятності «зеленого» переходу. Але з урахуванням тимчасових меж, які прогнозують для Фонду соціального клімату, існують сумніви в тому, що «зелені» інвестиції, спрямовані на захист вразливих сімей від зростання цін, досягнуть мети, адже робити це всього за рік до запровадження ETS2 уже пізно.

Для реалізації зазначених планів потрібно залучити потенціал макроекономічного регулювання (грошово-кредитної та податково-бюджетної політики), переглянути

«стелю» допустимого бюджетного дефіциту та визначити пріоритетні сфери для здійснення капітальних інвестицій. Водночас зниженню внутрішньоевропейської конкуренції сприятиме узгодження стратегій індустріального розвитку країн-членів ЄС, а отже, й обсягів надання державної допомоги та субсидій, пов'язаних із функціонуванням ETS1 і ETS2. Такі масштабні урядові інтервенції на національному та наднаціональному рівнях ЄС дадуть змогу запуснути «зелений» перехід, адже створювати «нову зелену реальність», покладаючись на ринок, не вдасться нікому.

РОЗШИРЕНІ ПОВНОВАЖЕННЯ. ЧОМУ ВІДБУВАЄТЬСЯ РЕВІЗІЯ МАНДАТІВ ЦЕНТРОБАНКІВ¹



Ми живемо в час безпрецедентних експериментів з політикою центральних банків. У 1980-х роках поява моделі незалежних (від урядів) центральних банків (ЦБ) стала реакцією на інфляційні процеси у світовій економіці, які розгойдували політики, що прагнули популярності. Але починаючи з 2008 року ЦБ було активно залучено до боротьби з кризами, їхні мандати не змінилися, а спектр діяльності суттєво розширився. Сьогодні ЦБ країн з розвиненою економікою, а також економікою, що розвивається, активно здійснюють політику широкомасштабного скуповування активів — дії, що раніше піддавали анафемі. Ба більше, для них на перший

¹ Резнікова Н., Панченко В. Розширені повноваження. Чому відбувається ревізія мандатів центробанків. *Український тиждень*. 23.07.2021–29.07.2021. № 29 (713). С. 16–18. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/252495>

план вийшли питання соціальної нерівності та зміни клімату.

Із середини середини ХХ століття до 1980-х років центральні банки країн з розвиненою економікою зазвичай використовували різні форми «кредитного керівництва» — політику, спрямовану на регулювання розподілу кредиту на користь певних секторів для підтримки промислових стратегій своїх урядів. Така практика досі залишається звичайним явищем у низці країн з ринковою економікою, таких як Китай, Індія і Бангладеш. Водночас питання відродження координації між центральними банками і урядами по всьому світу підштовхує кліматичний порядок денний і необхідність досягти цільових показників зменшення викидів СО₂. Концепція «зеленого центробанку» може привести до часткового оновлення мандатів ЦБ і потребуватиме нової координації між грошово-кредитними й податковими органами, щоб забезпечити незалежність центральних банків.

Спочатку мета ЦБ полягала в забезпеченні економічних інтересів нації загалом відповідно до економічної політики, яку сповідував уряд. Поступово багато ЦБ почали брати на себе відповідальність за розвиток фінансового сектора, нагляд за платіжною системою й за роботою грошового, валютного, боргового ринків та ринків капіталу. Серед цілей, які найчастіше згадують, у мандатах ЦБ сьогодні такі: пов'язані з реалізацією грошово-кредитної політики (цінова стабільність); пов'язані з забезпеченням фінансової стабільності; зайнятість, економічне зростання й добробут населення; підтримка загальної економічної політики

уряду (щоправда, з позначкою «без шкоди забезпечення стабільності цін»). У деяких випадках у мандатах ЦБ досягнення фінансової стабільності має на меті сприяння безпечної, стабільної або надійної фінансової системи (як-от Грузія, Угорщина, Ісландія, Мексика, Нігерія, Сінгапур, Словенія, Туреччина і Зімбабве). У низці випадків відповідальність ЦБ за загальну фінансову стабільність ще ширша й визначається як «сприяння фінансовій стабільності або діям інших органів, що мають на меті фінансову стабільність» (наприклад, Австралія, Чеська Республіка, Японія і Швейцарія). Іноді відповідальність за фінансову стабільність безпосередньо пов'язана з виконанням функції банківського нагляду (наприклад Нова Зеландія) або функції кредитора останньої інстанції (наприклад Португалія). А в інших випадках у центрі уваги закону перебуває стабільність банківської системи, а не фінансової системи загалом (наприклад Болгарія, Оман).

Зрозуміло єдине — фінансова стабільність, що не має загальноприйнятого способу вимірювання, не є абсолютною метою — вона спрямована на підтримку одного чи кількох факторів, які від неї залежать. Більшість економістів погодяться, що фінансові змінні мають бути гнучкими й можуть змінюватися. Питання в тому, як сильно й за яких обставин.

Зміна тренду

Дедалі частіше експерти переймаються питанням, чи ще не втратила актуальності незалежність центрального банку від уряду? Наприклад, на японських виборах у 2012 році Банк Японії було представлено як ключовий елемент ширшої державної стратегії. У Європі зросла підтримка популістських партій, які загалом не підтримують

незалежність центрального банку й виступають за повернення до національних валют. Політичний тиск на Резервний банк Індії нібито призвів до відставки його керівника у 2018 році й заступника у 2019-му. У Туреччині, закликаючи до зниження відсоткових ставок для боротьби з інфляцією, президент країни змістив керівника центрального банку, згодом було відсторонено від посад ще кількох високопоставлених співробітників. Де-юре незалежний Національний банк Мексики (Banco de México) у 2008 році був змушений переглянути цілі політики й зосередити свою увагу на досягненні економічного зростання.

У 2018 році Резервний банк Нової Зеландії, у політиці якого переважав акцент на таргетуванні інфляції, додав до своїх цілей повну зайнятість, а в лютому 2021 року вніс нову мету. Так, багатьох дивує, що йдеться про стабільність цін на житло. При розробленні грошово-кредитної політики ЦБ зазвичай зосереджуються на цінах на товари й послуги, але вже давно лунають заклики використовувати відсоткові ставки як інструмент для запобігання утворення фінансових бульбашок на активи фондового ринку або нерухомість. Ця дискусія не нова: ще у 2000 році саме вона стала ключовою темою глобального обговорення другого женецького звіту «Ціни на активи та політика центрального банку». А за два роки Бен Бернанке прямо звернувся до ідеї про те, що Федеральна резервна система (ФРС) повинна безпосередньо втручатися в ціни на активи й приборкувати цінові бульбашки за допомогою традиційних інструментів грошово-кредитної політики: «Думаю, ФРС не бажано виступати як «арбітр спекуляцій» з цінними паперами або іншими активами. Однак ціни на

активи можуть суттєво вплинути на реалізацію поставлених ФРС цілей щодо забезпечення повної зайнятості та стабільності цін, а також на його спроможність запобігати настанню фінансових криз, а тому центральний банк не може ігнорувати цінові зміни на цих ринках».

У СЕРПНІ 2020 РОКУ ФЕДЕРАЛЬНА РЕЗЕРВНА СИСТЕМА США ВСТАНОВИЛА ЦІЛЬОВИЙ ПОКАЗНИК ІНФЛЯЦІЇ НА РІВНІ 2% У ДОВГОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ ТА ПОЯСНИЛА, ЩО САМЕ ТАКИЙ ПОКАЗНИК НАЙБІЛЬШЕ ВІДПОВІДАЄ МАНДАТУ ФРС ІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКСИМАЛЬНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ ТА СТАБІЛЬНОСТІ ЦІН

Тож маємо анекдотичну ситуацію: робити, звісно, не можна, але якщо дуже хочеться, то можна. У серпні 2020 року Федеральна резервна система США встановила цільовий показник інфляції на рівні 2 % у довгостроковій перспективі та пояснила причини свого рішення тим, що саме такий показник інфляції найбільше відповідає мандату ФРС із забезпечення максимальної зайнятості та стабільності цін. Яке в цьому нововведення? Упродовж багатьох років інфляція в США опускалася нижче цільового показника у 2 %. Занадто низька інфляція послаблювала економіку, знижуючи стимули до споживання. Адже якщо інфляційні очікування падають, знижуються й відсоткові ставки. Водночас це означає, що під час економічного спаду буде менше можливостей для зниження відсоткових ставок для збільшення зайнятості. Навесні 2021 року Банку Англії доручили переглянути політику, зважаючи на питання зміни клімату. У березні 2020 року Резервний банк Австралії вирішив услід за Банком Японії прийняти «контроль кривої прибутковості»

та обмежив зростання середньострокових витрат на позики.

На сторожі Єврозони

Ще у 2020 році Крістін Лагард майже відразу після свого призначення на пост голови Європейського центрального банку (ЄЦБ) анонсувала необхідність переглянути принципи здійснення грошово-кредитної політики в ЄС. Пандемія внесла свої корективи в терміни здійснення запланованого, але 8 липня 2021 року ЄЦБ виступив з короткою заявою про політичний режим банку. Багато експертів вважають представлене громадськості підсумкове комюніке поверхневим, зважаючи, що востаннє такий перегляд здійснювали 18 років тому. Тим цікавіше розглядати аспекти діяльності ЄЦБ, які не було включено в офіційно представлену доктрину. Централізовану грошово-кредитну політику, яку здійснює ЄЦБ, протиставляють децентралізованому фіскальному апарату, у якому відповідальність за дефіцити й борги лежить на національних державах, що породжує взаємні «закиди та підозри».

Європейська система центральних банків (ЄСЦБ) є системою певних відносин, що складаються між ЄЦБ і національними центральними банками в рамках досягнення ними цілей і завдань, поставлених перед ЄСЦБ. Водночас панівна роль у цих відносинах належить ЄЦБ, а національні центробанки держав — членів ЄС відіграють у ній досить підпорядковану роль. Власне, комюніке починається з визнання того, що покладатися лише на політично детерміновані відсоткові ставки вже недостатньо. Але також нічого не згадано про політику кількісного пом'якшення й ту неоднозначну роль, яку вона

відіграє у відновленні економічної активності. Адже економісти, як і раніше, розходяться в думках щодо того, як працює кількісне пом'якшення, але достеменно відомо, що одним з основних каналів є передача сигналів про довгострокові очікування щодо цін на облігації і, отже, відсоткових ставок. Також не згадано ЄЦБ як кредитора останньої інстанції, що особливо важливо, зважаючи на ту роль, яку він відіграв у підтримці стабільності боргового ринку, особливо у 2010 і 2012 роках. Низка експертів відзначає, що зайвий екскурс у недавню історію Єврозони відсутній у наданому звіті, бо він міг би призвести до необхідності визнати той факт, що ЄЦБ виходить за рамки свого мандата. Адже попри величезне зростання боргу у 2021 році, Греція та Італія можуть і далі претендувати на кредити за ставками, близькими до нуля, або навіть з негативною прибутковістю для короткострокового боргу, що абсолютно немислимо для більшості країн світу.

Усі звикли, що центральним у мандаті ЄЦБ залишалася цінова стабільність, точніше, стримування інфляції в Європі. У 2003 році таку мету було зафіксовано як «інфляція нижче, але ближче до 2 %». Виходячи з цього, ЄЦБ виступав за жорстку фіскальну дисципліну. Це означає, що в разі перевищення видаткової та дохідної статей бюджету країн ЄС включалися наднаціональні процедури регулювання, які наполягали на скороченні надмірного дефіциту бюджету. Важливим елементом бюджетної компоненти фіскального регулювання є «Пакт стабільності та зростання», який вимагає від країн-учасниць дотримуватися бюджетної дисципліни й передбачає спеціальний режим примусу до виконання цих приписів. Одним з елементів цієї системи є механізм «Європейського семестру» (The European

Semester) — інструменту, за допомогою якого наднаціональні органи здійснюють моніторинг національних бюджетів і надають конкретні рекомендації наднаціональних органів Євросоюзу для держав — членів ЄС для здійснення національних реформ.

Після кризи Єврозони, яка стала й реакцією на глобальну фінансову кризу 2008–2010 років, і результатом непередбачених деформацій економічних механізмів, що виникли після запровадження єдиної валюти, з'ясувалося, що набагато серйознішим макроекономічним ризиком була дефляція. Маріо Драгі, який очолив ЄЦБ з листопада 2011 року, навіть у розпал кризи Єврозони у 2011 році, замість того, щоб зосередитися на ринках суверенного боргу, вирішив підняти ставки, щоб протистояти ймовірному ризику зростання інфляції. За це Драгі часто називали «фіскальним яструбом». Але з 2014 року ЄЦБ переосмислив свій мандат щодо забезпечення стабільності цін: тепер його основне завдання полягало в тому, щоб не допустити зниження цільового показника інфляції в 2 %, і саме недопущення дефляції визначали як основне завдання. Підвищення відсоткових ставок було перевіреним інструментом зниження інфляції, проте що робити в умовах дефляції та чи є поріг зниження ставок — не очевидно. Адже якщо раніше вважали, що ставки не можуть пробити нульову позначку, то життя продемонструвало зворотне. За логікою, якщо за умов наявності інфляції одним з інструментів економічної політики був активний фіскальний складник (і саме тому ЄЦБ довгий час виступав за бюджетні обмеження), то в умовах дефляції вибір слід робити на користь пом'якшення податково-бюджетної політики. Зазначене комюніке не додає ясності в цьому

напрямі, хоча експерти наполягають, що «бюджетна стриманість» глибоко вкоренилася в архітектурі ЄС, бо в її основі — прихильність Німеччини до політик «боргового гальма» й «чорного нуля». «Чорний нуль» (Schwarze null) — політику жорстко збалансованого бюджету німецького уряду — часто називають політичною умовністю, але якщо слідувати її правилам, то майже не залишається місця для таких необхідних державних інвестицій, як, наприклад, інвестиції в інфраструктуру: будівництво мостів, доріг, шкіл, транспортної мережі або програми зі скорочення викидів CO₂. Водночас «боргове гальмо» є частиною основного закону Німеччини. І хоча критики ратують за його скасування, адепти вважають його гнучким інструментом, що дає змогу в разі необхідності значно розширювати можливості для інвестицій і заходів з підтримки економічного циклу. За їхніми словами, у міру старіння населення боргове гальмо забезпечує фіскальну свободу дій для майбутніх поколінь. Для його скасування також буде потрібно змінити конституцію країни, а відмова від «чорного нуля» — це лише питання зміни політичних пріоритетів. Уже зараз стає зрозуміло, що ставлення до політики «боргового гальма» й «чорного нуля» буде серед обговорюваних напередодні виборів у Німеччині.

Кліматичні зміни

Де-факто у 2020 році дію Маастрихтських критеріїв, які передбачають, серед іншого, інфляцію не вище від 1,5 %, було призупинено, а фіскальна політика та грошово-кредитна експансія працювали пліч-о-пліч. Але в огляді про це немає ні слова, хоча член правління ЄЦБ Фабіо Панетта та член виконавчої ради ЄЦБ Ізабель Шнабель запевняють, що досягнення цінової стабільності вимагає

використати потенціал фіскального (а отже, співпраця з урядом неминуча) і монетарного регулювання. Єдина незаперечна сфера, де в Європі досягнуто консенсусу, — це енергетичний перехід. Саме такою є перспектива Next Generation EU — пакету допомоги, покликаного «вселити довіру та підтримати відновлення регіонів, що економічно постраждали від пандемії, який потенційно може змінити правила гри», і залучити близько € 750 млрд на фінансових ринках. Крістін Лагард використовувала кліматичний порядок денний, щоб переглянути принципи ЄЦБ, хоча ще два роки тому зелений центральний банк залишався поза полем суспільної дискусії. І ось у липневому «Огляді стратегії грошово-кредитної політики» міститься відсилання до додатка з кліматичної політики, яку визначено як «основу турботу» ЄЦБ. Адже кліматичні проблеми можуть спровокувати дестабілізацію цін і фінансову нестабільність шляхом знецінення активів, які перебувають на балансах банків. Зрозуміли? Ще раз іншими словами: якщо раніше клімат вважали клопотом Грети Тунберг і відчайдушних активістів (ну й, звісно, інноваторів, які прагнуть літати на Марс або облаштовувати «цифровий концтабір»), то тепер він стає звичайним економічним фактором — наприклад, «той, що впливає на вартість активів», або на попит і пропозицію. Економічна теорія сприймає цей факт уже давно, тепер спокійно сприймаємо зелені центробанки. Не дивною стала й заява глави українського центробанку Кирила Шевченка про те, що НБУ вже увійшов у зелену політику.

Якщо бути точними, то з появою кліматичного наративу мета полягає не в збереженні, а в перетворенні економіки. З погляду ЄЦБ, ключовим моментом є

комплекс заходів політики, необхідний для здійснення трансформації, водночас центральні банки, як запевняє Лагард, таки ще не повинні займатися промисловою політикою. Іншими словами, державні інвестиції слід поєднувати з приватними інвестиціями. Таке формулювання завдання вимагає створити європейські ринки капіталу для зелених облігацій і апелювати до понять «хороші витрати» (спрямовані на досягнення кліматичної нейтральності та цифровізації економіки) і «хороші борги» (ідеться про зелені облігації). Вважається, що акцент на них розв'яже проблему дефляції. Так ЄЦБ розкриває скриньку Пандори «ринкового нейтралітету», який раніше обмежував його участь у розв'язанні економічних завдань, а тепер передбачає розгляд кліматичного питання.

В експертних колах вважають, що перегляд стратегії ЄЦБ став не тільки результатом технократичних міркувань, а й заслугою активістів, які наполягають на необхідності переглянути цілі та принципи здійснення грошово-кредитної політики, зважаючи на виклики часу. Адже грошово-кредитна політика не зможе досягти навіть своїх стандартних цілей (цінової стабільності й боротьби з безробіттям) без активної фіскальної політики, не кажучи вже про забезпечення енергетичного та зеленого переходу Європи. Ми так не думаємо. Навпаки — вважаємо, що ЄЦБ з переходом до обліку кліматичних цілей перевів клімат на рутинні рейки щоденної фінансово-економічної роботи. Адже нас не дивує, що ФРС вже давно стурбована зайнятістю? І тут справа вже за бізнесами з нових зелених галузей, які повинні сповна скористатися новим ринком.

«ЗЕЛЕНИЙ ЛЕБІДЬ» ДЛЯ ЦЕНТРОБАНКІВ. ЯК ВИРОБНИЦТВАМ НЕ ПОТОНУТИ В ОЗЕРІ, ДЕ ПЛАВАЄ «ЗЕЛЕНИЙ ЛЕБІДЬ»¹



Актуалізація ідеї сталого розвитку не оминає й зміни ролі центральних банків (ЦБ). Більшість ЦБ уже визнали негативні наслідки неконтрольованої зміни клімату для фінансової стабільності. Можливо, саме центробанки візьмуть на себе роль «рятівників клімату в останній інстанції». І в цьому справжня інтрига. З одного боку, зміст **«зеленого переходу» та його наслідки**, що впливають на бізнес-моделі та моделі споживання, відчують абсолютно всі. З іншого ж — з різним ступенем драматизму, бо дедалі більше експертів називають рух до кліматичної нейтральності «зеленим лебедем».

¹ Резнікова Н., Панченко В. «Зелений лебідь» для центробанків. Як виробництвом не потонути в озері, де плаває «зелений лебідь». *Дзеркало тижня*. 7 грудня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/zelenij-lebid-dlja-tsentrobankiv.html

Поняття «зелений лебідь» походить від терміна «чорний лебідь», що став популярним завдяки Насіму Талебу, який стверджує, що саме «чорні лебеді» — події з непередбачуваними наслідками і масштабною дією — рухають історію та змінюють наше уявлення про ризик. Кліматична криза дуже схожа на подію «чорного лебедя», адже наслідки зміни клімату, безперечно, будуть серйозними та екстремальними, як і наслідки його стримування.

У червні 2021 року керівники провідних центральних банків, представники Банку міжнародних розрахунків (BIS), Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Організації з підвищення екологічності фінансової системи (Network for Greening the Financial System, NGFS), політики і вчені провели Глобальну віртуальну конференцію «Зелений лебідь-2021» (Green Swan 2021). Згідно з комюніке, міністри і керівники центробанків зобов'язалися «належним чином керуватися міркуванням зміни клімату та втрати біорізноманіття у процесі розробки економічних і фінансових рішень, включно з усуненням макроекономічних наслідків, та оптимального застосування низки політичних важелів для визначення цін на вуглець».

Події, інспіровані «зеленими лебедями», істотно впливають на стан фінансової системи, змушуючи банки запроваджувати політику «зеленого» кількісного переходу. Адже аби гарантувати, що «зелений перехід» не вплине негативно на фінансову систему, центробанки повинні привести грошово-кредитну і регуляторну практику у відповідність до екологічної політики. У цій ситуації ЦБ могли б відіграти ключову роль, допомагаючи фінансовій системі шляхом купівлі знецінених під

впливом швидкої зміни клімату активів, але за умови, що заходи з порятунку спрямовуватимуться на фінансування проєктів екологічної сталості або «зелених» виробництв.

«Зелений» кількісний перехід є аналогічним політиці кількісного пом'якшення, реалізованій Банком Японії ще на початку 2000-х, а пізніше — Федеральною резервною системою та Європейським центральним банком (ЄЦБ) у відповідь на фінансову кризу 2007–2008 років, а з часом — на кризу євро і пандемію коронавірусу.

Кількісне пом'якшення, по суті, є вливанням ліквідності в економіку шляхом **купівлі активів у фінансових установ**. І «зелене» кількісне пом'якшення буде реалізоване на тих же принципах, але спрямоване на стримування зміни клімату. Центробанки випускатимуть також цінні папери, щоб отримати вигоду від банків розвитку з метою гарантувати, що установи зможуть фінансувати проєкти, необхідні для «зеленого» переходу, не стикаючись із перешкодами, що пов'язані із приватним кредитним ринком.

Посилаючись на мандат ЄЦБ, який визначає стабільність цін як основну мету, але при цьому фіксує, що ЄЦБ «повинен підтримувати загальну економічну політику в Союзі з метою сприяти досягненню цілей Союзу за умови, що такі дії не завдадуть шкоди стабільності цін» (стаття 127.1 Договору функціонування ЄС, ДФЄС), дослідники знаходять докази того, що ЄЦБ інституційно готовий відігравати активну роль у пом'якшенні наслідків зміни клімату. Адже цілі Союзу передбачають, що внутрішній ринок ЄС повинен «працювати на сталий розвиток Європи на основі збалансованого економічного зростання і стабільності цін, спрямованих на повну

зайнятість і соціальний прогрес, а також на високий рівень захисту і поліпшення довкілля» (ст. 3.3 ДФЄС). Тому ці статті ДФЄС надають ЄЦБ чималий простір для підтримки «зелених» цілей Євросоюзу.

Швидше за все, ЦБ доведеться застосувати бразильський досвід створення компаній (на кшталт компанії Emgea Asset Management Company) для управління обміном фінансових активів, пов'язаних зі старими технологіями (так званих коричневих активів), на «зелені» активи. Адже інвестори, затиснуті у корсет ESG-критеріїв (аббревіатура від англ. environment, social, governance) щодо відбору проєктів згідно з принципами відповідального фінансування, фактично знеструмлюють «брудні» виробництва, які без фінансових впливань **не зможуть модернізуватися**.

Створення таких компаній дасть змогу центробанкам рятувати фінансові установи, що потрапили у скрутне становище під час перехідного періоду, й одночасно висувати умови їхньої подальшої діяльності у межах ререгулювання фінансового ринку. Інакше кажучи, центробанки могли б врятувати фінансові установи від проблем з неокупними активами, спрямовуючи діяльність на «зелені» проєкти, визначаючи умови обміну активами і навіть націоналізуючи приватні фінансові установи, якщо їхня фінансово-кредитна діяльність зайшла у глухий кут. А от уряд через «зелений» кількісний перехід міг би фінансувати «зелену» промислову політику та інновації з метою виробничого переоснащення, застосовуючи фіскальну політику як інструмент стимулювання технологічних та інноваційних змін. Але такий намір потребуватиме перегляду макроекономічної політики.

Основна відповідальність за реагування на ринкові збої, викликані кліматичною проблемою, лежить на урядах. Вони уповноважені приймати відповідні рішення, здатні докорінно змінити економічний і соціальний ландшафт, мають у розпорядженні широкий спектр політичних важелів, серед яких визначення необхідної ціни на викиди вуглецю, запровадження нормативної бази для скорочення викидів, здійснення необхідних інвестицій і надання гарантій. Отже, державне планування, його інститути і запроваджувані політики — бюджетно-податкова, грошово-кредитна, валютна і промислова разом із кредитною — мають забезпечувати сталість «зеленого» переходу. Тільки так можна гарантувати стабільність та ефективність фінансової системи, а також технічне переоснащення виробничого сектора, орієнтованого на нові технології і збереження показників його продуктивності.

Регламент (ЄС) 2020/8521 (Регламент таксономії) визначає основу для розвитку системи класифікації ЄС (таксономія ЄС) екологічно сталої економічної діяльності в інвестиційних цілях. Хоча регламент забезпечує загальну основу для економічної діяльності, що кваліфікується як екологічно стала, він надає Європейській комісії право визначати фактичні критерії ефективності такої сталості. У Регламенті таксономії — шість екологічних цілей:

- пом'якшення наслідків зміни клімату;
- адаптація до зміни клімату;
- стале використання та захист водних і морських ресурсів;
- перехід до економіки замкненого циклу;
- запобігання і контроль забруднення;

- захист і відновлення біорізноманіття та екосистем. Регламент визначає, що економічна діяльність має:
- робити істотний внесок в одну із шести екологічних цілей;
- не завдавати значної шкоди (DNSH-критерій, від англ. *do no significant harm*) іншим п'яти цілям;
- дотримуватися мінімальних соціальних та управлінських гарантій;
- відповідати певним технічним критеріям відбору, що передбачають істотний внесок у вирішення шести цілей і відповідність DNSH-критерію здійснення економічної діяльності.

Хоча регламент має непрямі посилання на питання ядерної енергії (включно з ядерними відходами), законодавці, зрештою, залишили це питання у підвищеному стані. Важливо наголосити, що невключення сектора або діяльності у таксономію де-юре не перешкоджає поточним або майбутнім фінансовим інвестиціям у сектор (наприклад, в ядерній енергетиці для підвищення безпеки або зняття з експлуатації існуючих атомних станцій). Регламент також не відносить сектор або діяльність до категорії «коричневих»; це лише означає, що фінансовий сектор не може містити інвестиції у сектор/вид діяльності як такі, що відповідають критеріям таксономії, а тому позначені як «зелені».

Враховуючи, що таксономія ЄС може застосовуватися як своєрідний дороговказ з короткострокового фінансування у межах оновленого Багаторічного фінансового плану ЄС на 2021–2027 роки (Multi-annual financial framework, MFF 2021–2027) і Next Generation EU (за визначенням ЄК, «тимчасовий інструмент постковідного

відновлення з допомогою масштабної фінансової підтримки реформ на суму 750 млрд євро з тим, щоб Європа після COVID-19 стала «зеленішою», більш цифровою, сталішою і могла краще реагувати на поточні та майбутні виклики»), відповідь на запитання про те, яка економічна діяльність отримає фінансові ресурси, стає очевидною. Розуміння ситуації, що склалася, і підштовхує ЦБ до запуску «зеленого» кількісного пом'якшення з метою врятувати виробництва, що тонуть в озері, де плаває «зелений лебідь». І таку практику підхопить багато хто.

ВІД РИМУ ДО ГЛАЗГО. ПО ГАРЯЧИХ СЛІДАХ У НАПРЯМКУ «НОВОЇ ПЛАНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ»¹



По гарячих слідах у напрямку «Нової планетарної політики»

На Саміті G20 у Римі, який відбувся 30–31 жовтня 2021 його лідери підтвердили свою прихильність до ключової мети Паризької угоди — обмежити глобальне потепління на 1,5 °C вище доіндустріального рівня, при цьому не досягнувши домовленості за нульовими викидами. Заявлена готовність до відмови від фінансування вугільних електростанцій вже до кінця 2021 року супроводжувалася визнанням невиконання раніше взятих зобов'язань із мобілізації \$100 млрд для країн, що розвиваються, на витрати по адаптації до зміни клімату.

¹ Резнікова Н., Панченко В. Від Риму до Глазго. По гарячих слідах у напрямку «Нової планетарної політики». Український тиждень. 02.11.2021. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253529>

Безумовно, прогрес у реалізації задекларованого не обійдеться без реформування міжнародної податкової системи та запровадження до 2023 року нових правил гри, що потребуватимуть запровадження глобального мінімального корпоративного податку у розмірі 15 %. Під прицілом опинилися цифрові інтернет-гіганти Amazon, Alphabet (Google), Meta (раніше Facebook) і Apple, які звинувачуються у використанні регуляторної конкуренції за принципом «перегони по низхідній»: розташовуючись у країнах з низькими податками та фактично «оптимізуючи» оподаткування, вони свідомо обмежували свій внесок у вирішення кліматичної проблеми.

Раніше в угодах, що зачіпають кліматичну проблематику, 2050 був визначений як рік «складання іспиту з реалізації глобального екологічного проєкту». А ось у комюніке, підготовленому за результатами Саміту в Римі, така дата жорстко не фіксувалася, її було описано формулюванням «до середини століття або близько того», що викликало особливу критику та невдоволення з боку експертів.

Незважаючи на те, що G20 активно закликали відповідні робочі групи в рамках ОЕСР до швидкої розробки єдиних правил та багатосторонніх інструментів кліматичного регулювання для того, щоб ті набули чинності на глобальному рівні у 2023 році, вони одночасно виключали квапливе скасування національних заходів із стимулювання процесу постпандемічного відновлення національних економік. Серед іншого, лідери G20 визнали використання механізмів ціноутворення як можливий інструмент протидії викидам вуглецю. Все б нічого, якби тижнем тому у американському виданні The Foreign Affairs

не вийшла стаття, яка закликає до формування «Нової планетарної політики» та до перегляду міжнародного порядку як такого, бо у тому вигляді, в якому він існує зараз, питання клімату, на думку її авторів, є приреченим на довічне вирішення. А отже, Саміти на кшталт того, що пройшов у Римі, і чергова Конференція сторін ООН зі зміни клімату (COP26), яка триватиме в Глазго з 31 по 12 листопада 2021 року, не здатні запропонувати комплексний підхід до вирішення екологічних проблем та згенерувати дієві заходи щодо протидії новим викликам та ліквідації накопичених загроз.

Передумовами формування «Нової планетарної політики» стали визнання «надзвичайної екологічної ситуації» як загрози для біорізноманіття та загалом для нашого виживання (адже звідси й проблема відсутності продовольчої безпеки, надійного водопостачання та розповсюдження нових небезпечних вірусів), а також безапеляційне звинувачення багатосторонньої системи прийняття рішень у нездатності згенерувати дієвий план з декарбонізації і навіть контролювати взяті країнами на себе зобов'язання.

Існуючий розрив між міжнародною системою, поділеною на 195 незалежних країн, кожна з яких діє відповідно до своїх власних імперативів, та глобальної катастрофи, яку не можна призупинити поодинці, має бути подолано. Запит на новий світогляд передбачає зміну парадигми у зовнішній політиці та міжнародних відносинах США, а екологічний реалізм, що пропонує «нову етику екологічного менеджменту», має вивести співпрацю з питань спільних для всіх екологічних загроз на перший план. Ключовим національним інтересом має

стати виживання біосфери, що спричинить ревізію розуміння обов'язків суверенних держав, доповнюючи їх відповідальністю за захист спільного в масштабах планети надбання. При цьому технологічні інновації та ринкові стимули не здатні звільнити нас від ресурсних обмежень. Оскільки екологічна криза змінила саму природу загроз, національним урядам доведеться переглянути та зміцнити інституційні та правові основи міжнародного співробітництва в галузі навколишнього середовища. Ну, а Сполучені Штати повинні очолити цю атаку, бо «будь-які зусилля зазнають невдачі, якщо Вашингтон не опиниться в авангарді» руху у бік глобальної солідарності та колективних дій. Тим більше, що президент Джозеф Байден у перші дні після своєї інавгурації оголосив зміну клімату головною загрозою для Сполучених Штатів, а Евріл Гейнс, директорка національної розвідки США, підтвердила, що зміна клімату «має бути в центрі національної безпеки та зовнішньої політики».

Основна проблема, на думку авторів статті, полягає в тому, що більшість країн продовжують розглядати екологічні проблеми як пріоритети зовнішньої політики «другого рівня», фокусуючись насамперед на питаннях геополітичної конкуренції, контролю над озброєнням та міжнародної торгівлі, що породжує масу неузгоджених національних обіцянок, що виходять із короткострокових внутрішньополітичних та економічних міркувань. Як результат, те, що вважається на сьогоднішній день глобальним екологічним керівництвом, є клаптевою ковдрою із слабких галузевих угод, контрольованих недостатньо впливовими органами, які не можуть забезпечити дотримання взятих на себе країнами зобов'язань,

та ігнорують фундаментальне право людини на чисте та здорове довкілля.

Це означає, що глобальна екологічна криза актуалізує нове державне управління, засноване на припущенні, що всі інші турботи держави — від національної безпеки до економічного зростання — залежать від здорової та стійкої біосфери. І хоча запропонована нова структура глобального управління не відмовляється від основної концепції національних інтересів, вона доповнює її новим розумінням екологічної безпеки та імперативом збереження біорізноманіття.

ЗГІДНО З ПРОЄКТОМ «НОВОЇ ПЛАНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ» КРАЇНИ ПОВИННІ ПОГОДИТИСЯ ВІДМОВИТИСЯ ВІД УСІХ ДІЙ, ЯКІ ЗАГРОЖУЮТЬ ЦІЛІСНОСТІ БІОСФЕРИ, ВІДКРИТИ СЕБЕ ДЛЯ ЗОВНІШНЬОГО КОНТРОЛЮ, ДОЗВОЛИТИ ІНШИМ КОНТРОЛЮВАТИ ТА ПЕРЕВІРЯТИ СТАН ЇХНЬОГО ДОТРИМАННЯ ВЗЯТИХ НА СЕБЕ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ТА БУТИ ГОТОВИМИ ЗІТКНУТИСЯ З САНКЦІЯМИ ТА ІНШИМИ РЕСТРИКЦІЙНИМИ ЗАХОДАМИ У РАЗІ ВІЯВЛЕННЯ ПОРУШЕНЬ З ЇХНЬОГО БОКУ.

Озвучене формує запит на ревізію традиційних концепцій суверенітету: країни будуть визнаватись відповідальними за захист Землі, а отже, повинні утримуватись від будь-якої діяльності, яка може докорінно змінити або завдати шкоди екологічним системам. Іншими словами, якщо раніше країни володіли природними ресурсами, то тепер вони будуть визнані їхніми «зберігачами», бо «територіальний суверенітет не повинен сприйматись як порожній чек для розкрадання колективних ресурсів». До речі, адміністрація Байдена вже працює над переговорами про багатомільярдну угоду із Бразилією щодо збереження частини тропічних лісів

Амазонки. Отже, новий міжнародний підхід повинен скоротити відстань між «політичним світом», розділеним на незалежні територіальні одиниці (позначені на картах точними лініями, кожна з яких пофарбована окремо від сусідніх) та «світом природи» (зображеним на карті у вигляді багатьох екосистем, що переходять одна в іншу), що символізує правильне уявлення про планету. Бо криза біосфери оголила напругу між інтегрованим світом природи та розділеними державами і потребує їхнього негайного примирення.

У випадку, якщо країни не будуть достатньо активними у вирішенні екологічних викликів, вони можуть втратити право уникнути іноземного втручання в національні справи. При цьому на сьогоднішній день залишається невизначеним поняття «транснаціональних екологічних збитків», а відтак не сформовано й механізмів заохочення та покарання за недотримання зобов'язань держав по незавдаванню шкоди навколишньому середовищу за межами їхньої юрисдикції. У той же час, поняття «глобального надбання» має бути розширене та інтерпретуватися як загальна спадщина людства, що включає всі критично важливі екосистеми та природні цикли. Також потрібно переглянути нинішнє розуміння багатства, включивши до нього вартість світових природних активів і безліч переваг, які вони надають. Звідси і визнання нездатності ВВП, що не враховує природний капітал та екологічні активи, відображати істинний рівень добробуту та перспективи довгострокового розвитку виробничого потенціалу. Зрозуміло, такі ініціативи вже авансом перетасовують колоду країн, змінюючи критерії першості.

Таким чином, країни повинні погодитися відмовитися від усіх дій, які загрожують цілісності біосфери, відкрити себе для зовнішнього контролю, дозволити іншим контролювати та перевіряти стан їхнього дотримання взятих на себе зобов'язань та бути готовими зіткнутися з санкціями та іншими рестрикційними заходами у разі виявлення порушень з їхнього боку. При цьому урядам доведеться: приймати нормативні акти і створювати стимули для підприємств брати на себе екологічні витрати; використовувати галузеві ринкові механізми для заохочення збереження довкілля; вводити податки та збори, щоб гарантувати, що ціни на товари та послуги точно відображають соціальну цінність природних активів, задіяних у їхньому виробництві; інформувати інвесторів про вразливість компаній перед екологічними потрясіннями; провести інвентаризацію своїх активів природного капіталу та прийняти політику та закони для їхнього захисту.

Успіх запропонованої «Нової планетарної політики» не можливий без створення багатосторонніх інститутів та глобального управління, які стимулюють масштабні інвестиції в наземні та морські екосистеми, здатні служити сховищами вуглецю. Але одним із першочергових завдань стане реформування правил глобальної торгівлі, щоб дозволити країнам-прихильницям декарбонізації, оминаючи Світову організацію торгівлі (СОТ), в альтернативний спосіб дискримінувати країни, які наполягають на веденні бізнесу у звичайному режимі. У зв'язку з цим найбільш ефективним рішенням для членів СОТ пропонується ухвалення загальної відмови від кліматичних вимог у формі податків на імпорт та знижок на експорт, що дозволило б

країнам ЄС, наприклад, накладати штрафи на вуглецевомісткий імпорт та заохочувати (щоправда, не вказується як саме) торгових партнерів, які використовують більш екологічні методи виробництва. Така домовленість сприятиме формуванню «кліматичних клубів», що складаються з країн, прихильних до скорочення викидів і, таким чином, таких, що мають право на недискримінаційний підхід по відношенню до них.

При цьому Сполучені Штати та інші багаті країни можуть заохочувати екологічно чистий розвиток, виділяючи велику частку двосторонньої та багатосторонньої допомоги на глобальні зусилля щодо збереження біорізноманіття, обумовлюючи свою допомогу стійкою екологічною політикою за прикладом Корпорації «Виклики тисячоліття США», доступ до фінансових ресурсів якої повністю залежить від належного керування.

«У всякої проблеми завжди є рішення - просте, зручне і, звичайно, помилкове», – говорив Генрі Луїс Менкен. Але за першими двома позиціями ми можемо бути спокійними: «просто» і «зручно» вже не вийде. І, сподіватимемося, помилок планетарного масштабу від «Нової планетарної політики» вдасться уникнути.

ЗАЗИРАЮЧИ ЗА ЛАШТУНКИ¹



Інфляція, високі транспортні витрати та проблеми з продовольством — що чекає світ у 2022-му році

Міжнародний валютний фонд (МВФ) й Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) дотримуються обережних прогнозів глобального зростання у 2022 році. У доповіді «World Economic Outlook» МВФ прогнозує уповільнення зростання світової економіки з 5,9 % у 2021 році до 4,9 % у 2022-му, тоді як ОЕСР прогнозує 5,7 % за підсумками поточного року та 4,5 % в наступному. Аналітики дослідницької групи Conference Board (ConBoard) прогнозують скромніше зростання світового ВВП — на 3,9 % у 2022 році та на 2,8 % у 2023 році, що надалі відповідатиме очікуваній довгостроковій тенденції до кінця десятиліття. У США,

¹ Резнікова Н., Панченко В. Зазираючи за лаштунки. Інфляція, високі транспортні витрати та проблеми з продовольством — що чекає світ у 2022-му році. *Український тиждень*. 19.11.2021–25.11.2021. № 46 (730). С. 16–19. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253663>

наприклад, достатнім вважається зростання на 1,8 % наступного року, а ConBoard прогнозує зростання на 3,8 % — фактично вдвічі більше, ніж зазвичай, не в останню чергу з причини безпрецедентних витрат на інфраструктуру. На темпи зростання європейських країн вплинуть масштабні інвестиції з фондів ЄС наступного покоління (the Next Generation EU funds). Україні ж, за прогнозами МВФ, перепаде 3,6% зростання, що дорівнює середньому показникові за групою «Нова Європа, що розвивається» (Emerging and Developing Europe), до якої наша країна належить відповідно до нової класифікації від 2019 року. «Середній показник» у групі може тішити: на Польщу очікує 5,1%, тоді як на Білорусь — 0,5 %.

В умовах зростання світового попиту потужнішим буде ціновий тиск, особливо це стосуватиметься енергетичних ринків і ринків продовольчих товарів. Виразний глобальний інфляційний тиск, імовірно, триватиме довше, ніж протягом наступного року, оскільки ринкові збої через пандемію спричиняють невчасні постачання у зв'язку з помилками у виробничих процесах, логістичні затримки через брак робочої сили та дефіцит транспортних контейнерів.

«Золоті» перевезення

Тарифи на контейнерні перевезення й далі зростають. Попри зусилля глобальних агентств із конкуренції у сфері морських перевезень та зобов'язання деяких перевізників заморозити тарифи, дехто з гравців вважає, що ціни навряд чи повернуться до норми не лише до середини 2022 року, а й узагалі будь-коли. Ставки на контейнерні перевезення з Китаю та Східної Азії в США, як і раніше, перевищують \$20 тис. за 40-футовий контейнер. Для порівняння: вартість контейнера тим же маршрутом у цей час торік становила

близько \$ 4,5 тис. Підвищення цін на послуги транспортування та конкуренція за контейнери неминуче позначилися на вартості продукції сільськогосподарського виробництва й харчової промисловості. За оцінками Bloomberg, цим пояснюється брак харчових продуктів, оскільки вони концентровані не там, де треба. Не виправило ситуацію навіть скорочення часу на завантаження в контейнери. Ба більше, високі фрахтові ставки змушували ритейлерів скасовувати контракти або відкладати гуртові закупівлі доти, доки ціни не врівноважаться.

За останні чотири роки зникли вісім із двадцяти найбільших судноплавних компаній: дев'ять, що вижили, прагнули уникнути балансування на межі банкрутства, організувавшись у три альянси, що конкурують між собою. Такі судноплавні об'єднання діють аналогічно до альянсів в авіаційній галузі, у яких перевізники по черзі співпрацюють і конкурують. Для великих перевізників така стратегія обернулася рекордними прибутками: Maersk повідомив про \$ 2,7 млрд прибутку за перші три місяці цього року в порівнянні з \$ 185 млн за аналогічний період минулоріч. За даними S&P Global, у перші місяці пандемії судноплавні альянси скасували понад 400 рейсів, що дало змогу уникнути руйнівних втрат від обвалу цін та відповідно прибутків, але спричинило зростання цін на транспортовану продукцію.

Економічні маневри

Країни, що розвиваються, загалом стикатимуться з високим рівнем боргу та інфляцією, яка зростає, що вимагає неабиякого маневрування. Набір заходів макроекономічної політики залежатиме від економічного розвитку в кожній країні: одні робитимуть ставку на грошово-кредитну політику, інші покладатимуться на інструменти фіскальної

політики та на своєчасну підтримку уряду. Згідно з експертними висновками в зазначених раніше прогнозах, керівники підприємств мають очікувати на вищі відсоткові ставки вже найближчим часом, оскільки центральні банки (ЦБ) переходять до менш гнучкої грошово-кредитної політики для протидії інфляції. Дії ЦБ включатимуть підвищення відсоткових ставок на ринках, що розвиваються. У країнах із розвиненою економікою слід очікувати поступового скорочення програм кількісного пом'якшення та потенційного підвищення відсоткових ставок. Очікується, що чинники, які значною мірою стимулювали глобальне зростання в останні два десятиліття, у тому числі збільшення пропозиції робочої сили та швидке зростання обсягу основного капіталу на одного працівника, упродовж наступного десятиліття істотно послабляться.

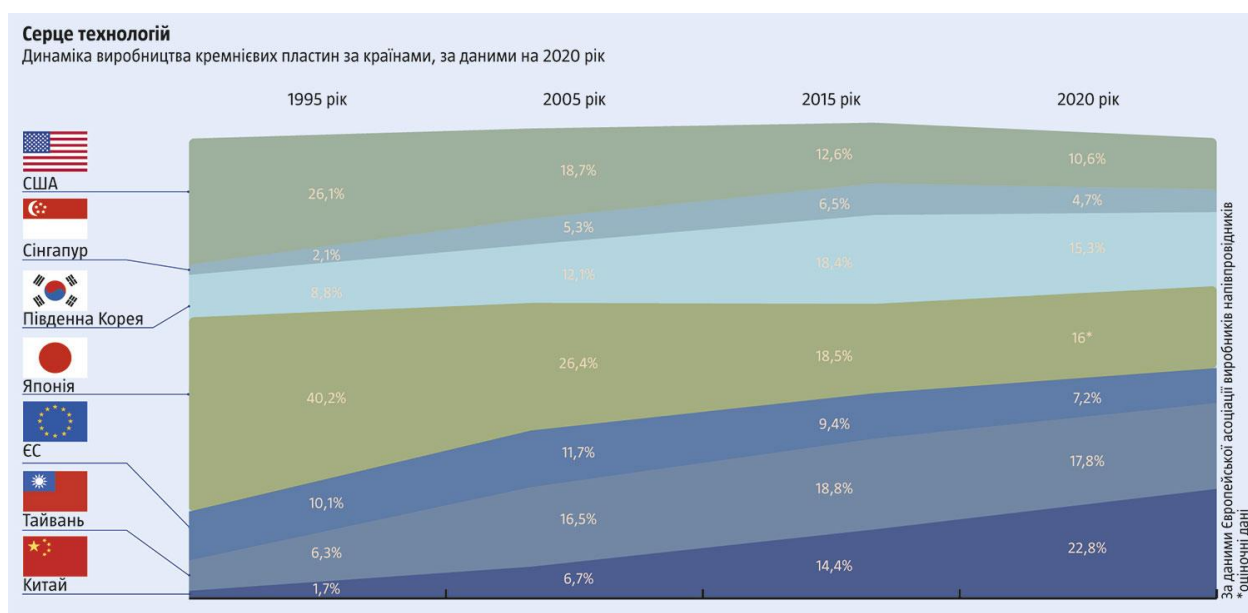
Головним завданням на майбутнє десятиліття для більшості підприємств, згідно з експертними оцінками ConBord, буде реалізація стратегій зростання, що ґрунтуються на інноваціях і підвищенні продуктивності. Це пов'язано з настанням періоду відчутної нестачі робочої сили (в умовах решорингу, повернення виробництв) та жорсткіших дій у грошово-кредитній політиці з боку основних ЦБ у відповідь на істотні інфляційні ризики, які обмежать доступ до капіталу в міжнародних масштабах. За цих умов бізнесу необхідно буде поєднувати інвестиції як у матеріальні, так і нематеріальні активи. Додаткові довгострокові інвестиції у фізичну та соціальну інфраструктури, які, на відміну від малих країн, обтяжених бюджетними дефіцитами й боргами, ключові гравці можуть собі дозволити, сприятимуть підтримці темпів зростання.

Існує чимало чинників, що впливають на глобальне зростання як негативно, так і позитивно. Збої в ланцюжках постачань, які негативно вплинули на зростання, розглядаються насамперед як результат високого попиту в поєднанні з перебоями в постачаннях, викликаних пандемією. Водночас громадяни зі зменшенням витрат на послуги збільшили споживання продуктів харчування та споживчих товарів, що прогнозовано підняло ціни. Аналітики ConBoard вважають, що попит повернеться до допандемічного рівня у 2022 році, а пропозиція, у міру того, як коронавірус відступатиме, зможе задовольнити потреби, що зростають.

Дефіцитний товар

Однак, на думку експертів ConBoard, найважче буде розв'язати проблему нестачі напівпровідників, які становлять основу широкого спектра товарів і послуг. Крім того, напівпровідники відіграють ключову роль у розвитку нових технологій, як-от штучний інтелект (AI), високопродуктивні обчислення (High Performance Computing), 5G, інтернет речей, автономні системи. Оскільки попит на товари, у яких застосовуються комп'ютерні чипи, залишиться високим, а швидко створити нові виробництва не вдасться, наступного року їхня пропозиція не задовольнятиме попит, а тому блокуватиме темпи зростання цілих сфер економіки. На відміну від галузей, у яких Китай уже завоював значну частку світового ринку, включаючи високошвидкісні залізничні колії, сонячні панелі та телекомунікаційне обладнання, частка цієї країни на світовому ринку напівпровідників та його конкурентоспроможність досі скромні: світові лідери переважно базуються в Європі, Японії, Південній Кореї, Тайвані та США.

У 2019 році світова індустрія напівпровідників згенерувала виторг у розмірі \$ 412 млрд і здійснила постачання понад 1 трлн чипів. Аналітики очікують, що до 2026 року галузь зросте до \$ 730 млрд. У 2019 році на частку підприємств із виробництва напівпровідників, головний офіс яких розташований у США, припадало 47 % ринку світових продажів продукції індустрії напівпровідників (що на 5 % менше, ніж у 2012 році), за ними йде Південна Корея (19 %), японські та європейські фірми (по 10 % на кожену країну), тайванські (6 %) та китайські підприємства (5 %). Утім, враховуючи, що значну частку напівпровідників для США виробляють на Тайвані та в Китаї, фактично, станом на 2019 рік, Сполучені Штати володіли лише 11 % світових потужностей із їхнього виробництва, тоді як Південна Корея — 28 %, Тайвань — 22 %, Японія — 16 %, Китай — 12 %, а Європа — 3 % (див. «Серце технологій»). А за останні п'ять років частка Китаю у світових потужностях із виробництва напівпровідників зросла вдвічі. Станом на кінець 2020 року фізично на території США діяли лише 20 підприємств із виробництва напівпровідників.



Галузь напівпровідників значно глобалізована, і у великій кількості країн є підприємства, які конкурують на кожній стадії створення продукту — від проєктування до повного виробничого циклу або діяльності зі складання, тестування та пакування (СТП). Кожен сегмент виробничо-збутового ланцюжка напівпровідників у середньому містить фірми з 25 країн у прямому ланцюжку постачань і фірми з 23 країн, що виконують допоміжні функції. Як мінімум, 12 країн мають підприємства, які безпосередньо розробляють напівпровідникові мікросхеми, у 39 країнах є щонайменше одне підприємство з виробництва напівпровідників, а у понад 25 країнах функціонують підприємства, що беруть участь у діяльності СТП.

Брак позитиву

Рух до деглобалізації з переходом компаній від ефективних ланцюжків постачань до сталих (які можна контролювати з погляду національної безпеки) у довгостроковій перспективі стримуватиме економічне зростання, хоча й збільшуватиме кількість ланцюжків постачань. Уряди багатьох країн здійснюють промислову політику, спрямовану на захист ланцюжків постачань, щоб гарантувати, що в ключових ресурсах (наприклад, напівпровідникові чипи та рідкоземельні метали) вони не будуть заручниками країн, які контролюють ці ресурси. Така політика посилює тенденцію західних компаній до переорієнтації та диверсифікації власної бази постачань. Але тією ж мірою, у якій такі дії спричиняють підвищення цін на готову продукцію, існує ризик того, що попит знижуватиметься, оскільки споживачі або намагатимуться замінити продукти на аналогічні (субститутути), або взагалі відмовляться від покупок. Водночас аналітики ConBoard

зазначили, що менші обсяги міжнародної торгівлі означають менші темпи зростання, адже диверсифікація постачань не відбувається за один рік, а Китай, як і раніше, має значну перевагу з погляду інфраструктури, кваліфікованої робочої сили та виробничих ноу-хау.

На темпи відновлення глобальної економіки істотно вплине нестача робочої сили. Економісти вважають, що до певної міри робітники стають вибагливішими, якщо не примхливими. Тільки в США під час пандемії вийшло на пенсію (у молодшому віці, ніж вони на це розраховували) на три мільйони робітників більше, ніж очікувалося. Водночас фінансові виплати від держави дали змогу працездатним зволікати з виходом на роботу. Тож роботодавці готові не зважати на відсутність освіти та відповідної кваліфікації в тих, хто таки погоджується працювати. Суттєво скорочується й частка молодих людей, які здобули професійно-технічну освіту. Як зауважив один економіст, ви можете віддалено вивчати історію, але дистанційне навчання — сумнівний спосіб навчити когось бути механіком. Це також означає, що компаніям буде дедалі складніше знайти кандидатів із необхідними навичками, а, отже, зарплати для тих, хто здобув навички «до пандемії», очікувано зростуть.

Водночас висока заробітна плата, що виплачується також і новим працівникам, які не можуть працювати так само продуктивно, як і робітники «зі стажем», викликає в останніх невдоволення та запит на перегляд ставок зарплат. У короткостроковій перспективі це буде додатковим чинником інфляційного тиску, а в середньостроковій прискорить процеси автоматизації виробництва й заміщення людей роботами. Крім того, така

стратегія є реакцією компаній на розв'язання проблеми старіння населення як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. У деяких галузях технології явно витісняють людей, і пандемія лише прискорила ці процеси.

Найголовніша інтрига полягатиме в тому, скільки часу потрібно на те, щоб пропозиція змогла наздогнати попит, що зростає. І саме ця невизначеність викликає побоювання, що інфляція може постійно перевищувати цільові показники, встановлені центральними банками, та послаблювати очікування економічних агентів на настання періоду цінової стабільності. Це означає, що відбудуватиметься самореалізація інфляційної спіралі на тлі зростання цін на сировинні товари та енергетичні ресурси. То ж чи вдасться реалізувати оптимістичний сценарій, за яким до середини 2022 року інфляція буде вгамована, покаже час. Сумнівно, що ринок не відреагує зростанням цін на етапі цифрового, «зеленого» та енергетичного переходів, які одночасно потребують масштабної мобілізації матеріальних і нематеріальних ресурсів.

І наостанок: змагання за кожен 0,1 % зростання ВВП мало кореспондується з анонсами Всесвітнього економічного форуму (WEF) і Римського клубу про настання ери розвитку без економічного зростання. Стратегії компаній і держав досі не можуть узгодити з ідеологічними установками світової еліти, світ поки що приречений на боротьбу за ВВП.

НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: СЕКРЕТИ УСПІХУ

Від Кромвеля до Байдена. Або як слід піклуватися про власну економіку та своїх громадян

Американський неопротекціонізм на гребні хвилі. Економічні висновки передвиборних перегонів у США

Купуй американське в Україні. Як США «купуй американське» просували, а Україну від локалізації відмовляли

Переможця не судять. Доба Меркель у європейській і німецькій економіці

Зона чи угода. Які інструменти використовує Китай для захисту та розвитку своєї економіки

Вакцина від макроекономічного грипу. Або цікаве та важливе про китайську коронаноміку

Природа сінгапурського дива. Тріумф лібералізму чи прагматичний розрахунок мачо-меритократів?

В'єтнамський рецепт. Як азійська країна змогла скористатися моделлю європейського економічного патріотизму

Україна не Польща? Які існують межі європеїзації та чи можна подолати виклики євроскептицизму.

ВІД КРОМВЕЛЯ ДО БАЙДЕНА. АБО ЯК СЛІД ПІКЛУВАТИСЯ ПРО ВЛАСНУ ЕКОНОМІКУ ТА СВОЇХ ГРОМАДЯН¹



У рамках оприлюдненого в червні 2020 року 6-етапного економічного плану головний претендент на посаду президента США Джозеф Байден заявляє, що він посилить так звані закони «Купуй американське» для державних проєктів і чинитиме опір будь-яким зусиллям скасувати застаріле морське право, яке, базуючись на Законі Джонса, не допускає конкуренції та піднімає ціни. На думку противників із республіканського табору, економічний план Джозефа Байдена є менш радикальним, ніж те, що пропонують деякі інші кандидати від

¹ Резнікова Н., Панченко В. Від Кромвеля до Байдена. Або як слід піклуватися про власну економіку та своїх громадян. *Дзеркало тижня*. 5 серпня 2020. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/vid-kromvelja-do-bajdena.html

Демократичної партії, але «це все одно цинічна торгівля за голоси виборців із промислового поясу» (англ. Rust Belt), який традиційно голосує за республіканців.

Та чи був Джозеф Байден оригінальним у своєму рішенні? Чи, можливо, у спробі дати відповідь на нині популярне запитання «чому нації вдалося та як багаті країни розбагатіли?» ми можемо відшукати в історії економічного поступу країн подібні приклади просування національних інтересів? Ну не можемо ж ми вважати, що Джозеф Байден сплагіатив трампівське «Купуй американське».

Традиційно економічний успіх США пояснюється сповіданням вільної торгівлі. Однак ми пропонуємо розглянути досвід навіть не Америки, а Англії, яка вважається більш ранньою, а взагалі-то найпершою цитаделлю вільної торгівлі з періоду щонайменше Адама Сміта наприкінці XVIII століття, а в принципі — з часів Олівера Кромвеля. Дискусія про це триває, але науковим фактом є те, що офіційно Англія перейшла до фритредерства лише 1845 року після скасування «хлібних законів».

Ці закони про мито на ввезене зерно, що діяли в Англії у період 1815–1846 років, були торговим бар'єром, який захищав англійських фермерів і землевласників від конкуренції з дешевим іноземним зерном. Ще у XVII столітті, коли у Англії з'явилися перші колонії, її питома вага у міжнародній торгівлі значно зросла. Водночас вона продовжувала потерпати від конкуренції з боку Голландії, яка на той момент володіла 80 % морського флоту Європи. Великий і дешевий флот, який не лише задовольняв потреби Голландії, а також обслуговував перевезення товарів між іншими країнами, розгалужена система посередницької торгівлі, що забезпечувалася дешевими

кредитами, комісійною торгівлею, біржовими операціями, уможливили становлення найефективнішої в Європі складської та біржової систем. Уже у першій половині XVII століття в Англії було опубліковано велику кількість наукових і практичних матеріалів про голландську модель розвитку як рекомендовану для англійської економіки. Необхідність створення потужної промислової бази, збільшення флоту, заохочення діяльності торгових компаній потребували радикальних рішень, котрі почали втілюватися в життя лише після закінчення громадянської війни і буржуазної революції, в якій переміг Олівер Кромвель. Навігаційний акт Кромвеля, датований 9 жовтня 1651 року (відразу після перемоги), став втіленням надій представників англійських промислових і торгових кіл, адже він:

- забороняв перевозити продукти і товари, які виростають, виробляються в Азії, Африці або Америці, на будь-якому іншому судні, крім тих, що належать лише підданам англійської держави або її колоній;

- визнавав незаконним для будь-кого вантажити товар і / або доставляти його на будь-якому судні, власником або капітаном якого є іноземці.

Передусім такий акт був спрямований проти голландців, які насичували своїми товарами англійські, європейські та колоніальні ринки. Наступний варіант Навігаційного акта (1660 року) не лише визнавав за необхідне забезпечувати виключно англійцями три чверті команди суден, але й визначав перелік товарів, які було заборонено вивозити іноземцям з англійських колоній. Таким чином, торговців — представників колоній було позбавлено права здійснювати торгівлю, що забезпечило

монополію англійців на перевезення товарів між Англією та її колоніями. Такі акти мали негативний вплив на плантаторів, які повністю залежали від англійських торгових домів. Крім того, положення Навігаційного акта 1660 року призвели до зростання цін на товари зі списку заборонених і унеможливлювали завчасну їхню доставку. Втім, незважаючи на цей несприятливий факт, Англія не йшла на поступки, що забезпечило їй можливість реекспорту в Європу 2/3 імпортованих з колоній товарів.

Пізніше Залізним актом (англ. Iron Act) 1750 року колоніям ще було заборонено і створення виробництв. Перш за все це стосувалося США, де прагнення розвивати промисловість було особливо сильним. Залізний акт був лише одним із багатьох британських законів про торгівлю та навігацію; всі вони мали на меті стримувати розвиток колоніального виробництва в конкуренції з власною промисловістю, обмежуючи розвиток американської металургійної промисловості виключно опцією постачальника сировини. Щоб задовольнити потреби промислового розвитку Англії, чавун і залізні сляби, виготовлені у колоніях, могли постачатися до неї безмитно. А от заборонялося таке: створення нових печей, що виробляли інструментальну сталь, зведення прокатних станів; виготовлення металовиробів; вивезення заліза за межі імперії. Британська політика була успішною — виробництво готових виробів із заліза в колоніях стримувалося, а виробництво заліза та чавуну процвітало.

«Свобода англійських колоністів нічим не обмежена... Рішуче нічим, за винятком зовнішньої торгівлі», — зазначив 1778 року Адам Сміт.

США, поставши як економіка, що розвивається, вже на початку ХІХ століття намагалися відтворити дії Англії

XVII століття. Відповідно до Закону Джонса, прийнятого відразу після Першої світової війни, каботажне плавання біля берегів США могло здійснюватися або суднами під американським прапором, або суднами, побудованими на американських верфях, або тими, якими володіють американські громадяни, або тими, команди яких складаються з американських громадян і / або іноземців, що отримали право на проживання в США. В принципі це була осучаснена копія Навігаційного акта Кромвеля 1660 року.

Закон Джонса було прийнято через 260 років після ухвалення Нового навігаційного акта. Мета монополії благородна — стимулювати розвиток американської судноплавної галузі, торгового судноплавства і цивільного суднобудування в США після закінчення Першої світової війни. З'явилася вимога про доставку вантажів між усіма (!) американськими портами лише на американських суднах. Хоча спочатку закон був покликаний надати державі монополію на морські перевезення на Аляску, потім він доповнювався додатковими поправками, проіснував сто років і діє по цей день, вимагаючи повністю забезпечувати всі внутрішні морські перевезення, попри те, що постійно викликає запеклу критику як усередині США, так і з боку її торговельних партнерів. Незважаючи на те, що цей закон був корисний для виборців, бо сприяв збільшенню зайнятості на материковій частині США, в цілому відбулося збільшення витрат на доставку в інші штати і території США. Пропозиція суден американського виробництва, що експлуатуються, відносно обмежена порівняно із глобальною пропозицією суден, тоді як попит на основні товари має тенденцію залишатися постійним або зростати. Це створює можливості для судноплавних

компаній стягувати вищі тарифи через відсутність конкуренції, при цьому підвищені витрати переходять на споживачів.

У США триває стара дискусія про користь або шкоду Закону Джонса. Лібертаріанський Інститут Катона вважає: попри те, що цей закон покликаний підтримати американський бізнес, на ділі він завдає шкоди економіці окремих штатів і американським виробникам. Опоненти цього закону хочуть, щоб його було скасовано, сподіваючись, що це приведе до зменшення транспортних витрат і цін, а також до зниження навантаження на державний бюджет. Прихильниками цього закону є штати, в яких розміщено військово-морські верфі, оборонні фірми і судноплавні компанії, а також судновласники та інший персонал, що працює в портах. Аналітики Інституту Катона зазначають, що скасування закону, швидше за все, призведе до скорочення кількості робочих місць у США, але при цьому знизиться вартість доставки в острівні штати.

Лібертаріанці, використовуючи відому модель «витрати—випуск» й імітуючи повне закриття суднобудівної галузі та надання відповідних послуг з ремонту неамериканськими компаніями, зазначають, що такі дії призведуть до постійної втрати робочих місць і продуктивності, але в цілому «працівники галузі та обслуговуючий персонал можуть переміститися в інші сектори економіки», тому втрати для економіки можуть виявитися меншими.

І що ж кандидат у президенти США Джозеф Байден? Чи влаштовує його «можливе переміщення» зайнятості в інші сектори? Схоже, його менше цікавить втрата мільярда

доларів острівною державою Пуерто-Ріко, яка не може підтримувати свою економіку на плаву, забезпечуючи достойне життя трьохмільйонному населенню. Маючи 70 млрд дол. США боргу перед федеральним урядом, країна вже чотири рази за останні 40 років голосувала за приєднання до США як нового штату і таку можливість потенційно може отримати вже восени 2020 року.

Ймовірного господаря Білого дому цікавить те, що в галузі суднобудування США понад 90 % економічної активності стосується безпосередньо суднобудування та ремонтних робіт суден, які забезпечують робочими місцями в різні роки від 100 до 120 тисяч працівників, що супроводжується генеруванням щороку від 8 до 12 млрд дол. США трудових доходів і близько 10 млрд дол. ВВП. Технічне обслуговування і ремонт суден безпосередньо забезпечують понад 8 тисяч робітників, які отримують на цих видах робіт щорічно близько 700 млн дол. доходу (забезпечуючи у ВВП понад 800 млн дол.). Галузь суднобудування впливає на динаміку розвитку сектору послуг, а також сприяє зростанню економічної активності в оптовій і роздрібній торгівлі, у сфері фінансів, страхування, нерухомості та інших.

Більш того, монополія, дарована Законом Джонса, підтримує опосередковано існування 650 тисяч робочих місць у материковій Америці, що створює економічний ефект на рівні 150 млрд дол. щороку. Однак цей суттєво більший позитивний економічний результат є не єдиним і, можливо, не головним результатом, заради якого Джозеф Байден вдається до електорально ризикованого плагіату трампівських дій.

Безпековий аспект наслідків від Закону Джонса полягає в покращенні ситуації в національній безпеці

шляхом забезпечення розвинутого суднобудування в США та зайнятості в секторі морських перевезень. На думку спеціалістів, американські суднобудівники постачають судна американським військовим, а американські моряки відіграють важливу роль у перевезенні військових і військового обладнання за кордонами Америки в моменти криз.

Голова сенатського комітету торгівлі, науки і транспорту сенатор Роджер Бікер (член Республіканської партії), а також голова підкомітету транспорту в комітеті інфраструктури сенатор Пітер Дефазіо (член Демократичної партії) наголошують на тому, що Америка завжди сильно залежала від своєї потужної мережі морських і річкових портів, де водний транспорт доставляє на ринок продукти харчування, природні ресурси та промислові товари. Ці лінії поставок були важливими завжди, але вони набули особливого значення під час епідемії COVID-19. Морські порти дають можливість продовжувати постачати людям не тільки товари першої необхідності, а також апарати штучної вентиляції легенів, обладнання та засоби індивідуального захисту лікарям і медсестрам, що лікують пацієнтів.

Ці поставки було забезпечено в критичний час саме за рахунок наявності Закону Джонса. Американські сенатори пропонують уявити собі життя без цього закону, уявити ризики, з якими зіштовхнулося б американське суспільство, якби внутрішню торгівлю під час пандемії було дозволено вести іноземним компаніям. Іноземці могли б впливати на потік товарів і ресурсів, які підтримують американську економіку на плаву. Над надійними американськими робочими місцями нависла б

загроза, а іноземні уряди змогли б отримати ще більше надмірних важелів тиску на американську економіку.

Пандемія вже виявила надмірну залежність США від китайських медичних препаратів. Америка дуже сильно залежить від іноземних перевезень, бо 97 % усієї закордонної торгівлі США здійснюються іноземними перевізниками. Втрата Закону Джонса означала б передачу внутрішньої морської економіки Америки Китаю та іншим іноземним конкурентам, що робить США ще більш вразливими під час кризи. Тож чи думав Джозеф Байден про Олівера Кромвеля, коли пропонував розширити можливості американського навігаційного акта, достеменно невідомо, але про безпеку і процвітання свого народу — безсумнівно.

АМЕРИКАНСЬКИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ НА ГРЕБНІ ХВИЛІ. ЕКОНОМІЧНІ ВИСНОВКИ ПЕРЕДВИБОРНИХ ПЕРЕГОНІВ У США¹



Згадайте заочну дискусію між Трампом і Клінтон стосовно того, чи може країна дозволити собі не виробляти майже нічого на своїй території. Трамп у притаманному йому спрощеному стилі порівняв американську державу з підприємством, яке має великі борги і постійно їх збільшує та, не маючи змоги їх повернути, зрештою стане банкрутом і розплатиться втратою своєї незалежності. Пояснюючи, що Америка має зовнішній борг (2015-го) у 18 трлн дол. США і щорічний торговельний дефіцит у 700 млрд, Трамп

¹ Резнікова Н., Панченко В. Американський неопротекціонізм на гребні хвилі. Економічні висновки передвиборних перегонів у США. *Дзеркало тижня*. 26 серпня 2020. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/amerikanskij-neoproteksionizm-na-hrebni-khvili.html

пообіцяв своїм виборцям змінити таку ситуацію. На це Клінтон необачно відповіла: *«Уявіть собі, що кожен із вас, простих американців, має вдома принтер, з допомогою якого ви зранку на чистому листку паперу друкуєте необхідну суму доларів, наприклад 100 тис., а наступного дня у вас з'являється нова вілла. Отже, ми як велика держава, що здійснює емісію резервної валюти, відрізняємося як від звичайних компаній, так і від звичайних країн. Ми незвичайна країна, а тому можемо мати як нескінченний державний борг, так і постійний торговельний дефіцит. Усі країни вважають за щастя постачати товари до Америки в борг, який підтверджений її зобов'язаннями»*.

Подібна зухвалість суттєво ослабила позиції демократів на тих виборах. І очевидно, що вони зробили серйозні висновки з цього провалу, — в кампанії 2020 року перед початком завершального періоду передвиборної агітації Байден виступив із потужним економічним блоком. Не лише маючи перевагу за рейтингами, а й нарощуючи темпи відриву від Трампа за рахунок соціально орієнтованої риторики, а також підтримуючи рух БЛМ (black lives matter), що робить демократів в очах виборців поборниками свободи особи, він слово в слово повторює трампівські економічні тези п'ятирічної давності, ймовірно, добиваючи рейтинг чинного президента, оскільки почав професійно грати на полі опонента.

Розглянемо пропозиції Байдена, викладені в оприлюдненому в червні 2020 року економічному плані, з тим, аби мати уявлення про способи, інструменти та механізми досягнення економічного процвітання.

За словами Байдена, він заново перегляне нині чинні закони «Купуй американське» для державних закупівель, аби збільшити частку внутрішніх постачальників у федеральних закупівлях і зменшити кількість випадків надання пільг для закупівель за кордоном. Хтось називає це кейнсіанством, проте цікавою є позиція традиційно продемократівських потужних політичних і бізнес-видань. Підтримуючи дуже категорично Байдена в його критиці Трампа, сформувавши образ антисистемного, а тому шкідливого для Америки політика, вони водночас професійно, з глобалістських і неоліберальних позицій розкритикували економічні пропозиції демократів.

Газета *The Washington Post* зазначає, що економічний план Байдена є «формулою для зростання витрат і можливих дипломатичних суперечок», оскільки мандат не дозволить уряду купувати дешевші товари і змусить інші країни дати відсіч американським підприємствам. Це не нова позиція. Так сталося ще 2009 року, коли адміністрація демократа Барака Обами включила жорсткі положення «Купуй американське» до проєкту «Закону про оздоровлення економіки та реінвестиції», спрямованого на стимулювання економіки США. За повідомленням *The Wall Street Journal* від вересня 2009 року, «положення «Купуй американське» ускладнюють життя американським компаніям, вносячи плутанину до муніципальних процедур торгів і гальмуючи сукупний ефект стимулу». *The Wall Street Journal* згадав історію одного виробника каналізаційного обладнання, який втратив десь 25 % свого бізнесу, коли канадські міста запровадили у відповідь заходи, які не дали американським постачальникам

можливості брати участь у торгах за державними контрактами.

Як пише лібертаріанський Інститут Катона, закони «Купуй американське» «часто просто повністю не сумісні з реаліями мультинаціональних інвестицій і глобальними ланцюгами поставок ХХІ століття».

Підтримка Байденем законів «Купуй американське» сумнівна, але все ж є послідовною і відповідає уявленню про «демореспубліканське» правління, коли дві партії, що змінюють одна одну на політичному олімпі, є просто одним і тим самим. А от його прихильність до закону Джонса, що вимагає, аби будь-яке судноплавство між портами США здійснювалося на суднах, побудованих у США, під американським прапором і з американськими екіпажами, є зовсім сумнівною з огляду на загальне несприйняття демократами протекціоністської та ізоляціоністської політики республіканців у всі роки їх правління. Як повідомляє видання *Washington Examiner*, не демократи, а саме Трамп ще 2019 року погодився на те, аби скасувати або принаймні згорнути Закон Джонса. І тепер Байден хоче його розширити. Вже згадуваний лібертаріанський і прихильний до демократів в інших питаннях Інститут Катона жорстко розкритикував ставлення Байдена до закону Джонса.

Не слід ігнорувати і даної Байденем обіцянки стати більш «компетентним протекціоністом», ніж Трамп. Це його відверта політична боротьба. І, на його переконання, це дасть змогу зменшити прихильність до Трампа в так званих штатах промислового поясу, які забезпечили тому перемогу на виборах 2016 року. Але якщо Байден погляне на три з половиною роки антагоністичної та

націоналістичної торговельної політики, яку здійснювала адміністрація Трампа, і вирішить, що Америка потребує сповідування такої політики і надалі, тоді в його демократичному таборі прибічників може поменшати.

Адепти вільного ринку та наслідувачі донедавна мейнстримних неоліберальних течій спостерігають фактично протекціоністську ескалацію в американській міжнародній економічній політиці, пропонованій обома кандидатами на посаду президента. Байден фактично веде мову про необхідність сповідувати неопротекціоністську політику, яка виходить далеко за межі торговельного протекціонізму з його тарифами та квотами. Він говорить: *«Якщо ми здійснимо розумні інвестиції в промисловість і технології (**інвестиційний і технологічний неопротекціонізм**), дамо нашим працівникам і компаніям необхідні їм засоби для конкуренції (**факторний і ресурсний неопротекціонізм**), використаємо гроші платників податків для купівлі американського (**фіскальний неопротекціонізм**) і заохотимо інновації в США (**інноваційний неопротекціонізм**), відповімо на зловживання китайського уряду, наполягатимемо на справедливій торгівлі (**регуляторний неопротекціонізм**) і розширимо можливості для всіх американців, тоді багато продукції, яка зараз виробляється за кордоном, зможе сьогодні вироблятися тут. І якщо ми робитимемо все це з незмінною прихильністю до підтримки промислової могутності США, яку ми підживлюємо чистою енергією, отримуваною нами тут, удома, ми також будемо попереду всіх у виробництві проривних видів продукції та послуг майбутнього»*. Відтак, Байден обіцяє зробити більше, ніж повернути додому робочі місця,

втрачені через COVID-19 і некомпетентність Трампа. Він має намір створити мільйони нових робочих місць у промисловій та інноваційній сферах у всіх куточках Америки.

Відмінність у позиціях демократів і республіканців усе ж є. Байден переходить до соціального питання, яке, однак, має чіткі ознаки неопротекціонізму. Він включить до законодавства про економічне оздоровлення, яке надсилає Конгресу, низку політичних заходів щодо формування робочої сили, підвищення зарплат і забезпечення більш значних пільг (соціальний неопротекціонізм). І далі зовсім соціалістичний, по-французьки тред-юніоністський пасаж: *«...це законодавство полегшить робітникам організацію профспілок та укладання колективного договору з роботодавцями шляхом застосування Закону про захист права на організації, прав на створення профспілок і укладання колективних договорів для державних службовців, широкого визначення поняття «найманий працівник» і жорстких заходів, щоб покласти край помилковому віднесенню робітників до категорії незалежних підрядників, тобто підприємців, а не найманих працівників, які мають право на всі пільги»*. Він також не обмежиться Законом про захист права на організації, а змусить керівників компаній відповідати за свої дії в разі їх втручання у роботу профспілок.

Байден переходить у напад на стратегію Трампа щодо промисловості та інноваційної діяльності. Він називає її **«trickle-down economics»**, тобто економічною політикою, «яка працює на керівників корпорацій та інвесторів з Wall Street, але не на сім'ї робітників». На думку демократів, Трамп, як і колись Рейган, знижує

податки для багатонаціональних підприємств, не вимагаючи натомість від них інвестувати на території США і в створення робочих місць саме в США, а не за кордоном. Мовляв, Трамп провадив стратегію торгівлі, яка передбачала пріоритетний доступ на китайський ринок для великих транснаціональних банків, але майже ніяк не протистояла зловживанням китайського уряду в торгівлі, що б'ють по американських працівниках. Тобто, за Байденом, риторика республіканців про повернення робочих місць у США не збігається з реальною політикою: скорочення Трампом податків сприяло винесенню виробництв та інвестиціям за кордон. Іноземні інвестиції перевищували внутрішні інвестиції. В перші 18 місяців президентства Трампа кількість робочих місць за кордоном, які забезпечували виконання урядових контрактів, зросла майже вдвічі. 2018 року викуп своїх акцій компаніями сягнув рекордної величини, а корпоративні податки були на найнижчому рівні. 2019 року промисловість переживала рецесію, і торговельна стратегія Китаю, яку Трамп так вихваляв, врешті-решт сприяла падінню промислового експорту США.

На завершення процитуємо якомога ближче до тексту стратегію Байдена щодо промисловості та інновацій, щоб, можливо, посприяти інформуванню українських експертів, які досі переконують, що в США все відбувається виключно за неоліберальними законами і держава не має стосунку ні до фінансування розвитку підприємництва, ні до фінансування підтримки інновацій.

Байден пропонує використовувати ресурси федерального уряду в безпрецедентний спосіб, і ці зусилля у сукупності змінять промислову та інноваційну сферу США

так, що майбутнє робитиметься в Америці усіма американськими працівниками:

1. **Купуй американське.** Зробити гасло «Купуй американське» справжнім і здійснити 400 млрд дол. інвестицій у закупівлі.

2. **Виробляй це в Америці.** Переозброїти та оживити американських виробників.

3. **Займайся інноваціями в Америці.** Здійснити 300 млрд дол. нових інвестицій у дослідження і розробки та проривні технології.

4. **Інвестуй повсюдно в Америці.** Забезпечити інвестиції на всій території США, всіляко покладаючись на таланти, та інвестувати в потенціал усіх американських спільнот і працівників.

5. **Відстоюй Америку.** Реалізувати проамериканський податок на робітників (Worker Tax) і податкову стратегію так, щоб виправити шкідливу політику адміністрації Трампа і дати американським виробникам належні можливості для конкуренції за робочі місця та частку ринку.

6. **Постачай в Америку.** Повернути в США найважливіші ланцюги поставок, щоб покінчити із залежністю від Китаю або будь-якої іншої країни.

План Байдена, на його переконання, допоможе створити п'ять мільйонів нових робочих місць у промисловій та інноваційній сферах.

Не аналізуючи рівня правдивості звинувачень демократами щодо недостатньо сильного використання Трампом потенціалу політики економічного націоналізму, протекціонізму та ізоляціонізму, хочемо зазначити, що політика республіканців, що вже втілюється, і анонсована

демократами політика, яку вони обіцяють реалізовувати після своєї можливої перемоги, мають надзвичайно потужний інструментарій державного впливу як у частині регуляторного супроводу, так і в частині використання потенціалу державних субсидій і закупівель. Як говорив Джордж Оруелл вустах героя своєї антиутопії: «Мир — це війна. А війна — це мир». Перефразуємо це твердження: «Неолібералізм — це соціалізм. А соціалізм — це неолібералізм». Адже в самій Америці в політичному процесі демократів називають соціалістами, а подекуди — і комуністами. І навіть лідер Комуністичної партії США 76-річна Анджела Девіс, яка свого часу відпочивала у кримських пансіонатах, неодноразово зустрічалася з Леонідом Брежнєвим і була в СРСР символом і надією на комуністичні перетворення в США, очікує від демократів початку нової, комуністичної, ери в історії Америки. Нам видається, що комунізму у разі перемоги демократів у США будувати не почнуть, і однакова риторика Байдена і Трампа в економічній сфері є символом справжнього капіталізму, а не міфічного, що існує в уяві щирих українських неолібералів.

Хотілося б під час виборчих перегонів в Україні врешті-решт побачити дискусію провідних кандидатів на посаду президента, яка базувалася б на позиції «Купуй, виробляй, займайся, інвестуй, відстоюй, постачай в Україні!».

КУПУЙ АМЕРИКАНСЬКЕ В УКРАЇНІ. ЯК США «КУПУЙ АМЕРИКАНСЬКЕ» ПРОСУВАЛИ, А УКРАЇНУ ВІД ЛОКАЛІЗАЦІЇ ВІДМОВЛЯЛИ¹



«Принципи лібералізації ринку принесли процвітання та прогрес обом нашим країнам», — написала помічниця торгового представника США з питань Європи та Близького Сходу Деніела Маллені українському нардепу Дмитру Наталусі. Ключові слова «прогрес» і «процвітання», та ще й у значенні доконаного факту мають переконати очільника комітету ВР з питань економічного розвитку відмовитися від просування законо-

¹ Резнікова Н., Панченко В. Купуй американське в Україні. Як США «купуй американське» просували, а Україну від локалізації відмовляли. *Дзеркало тижня*. 1 вересня 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/economic-security/kupuj-amerikanske-v-ukrajini.html>

проекту №3739 («про локалізацію»), який змінює правила держзакупівель у галузі машинобудування, надаючи переваги українським виробникам.

«США гарантують українським компаніям, українським товарам і послугам рівний з американськими доступ до державних закупівель у тих сферах, які підпадають під угоду СОТ щодо держзакупівель», — йдеться у листі. А от критики законопроекту №3739 зазначають, що, мовляв, «10 млн дол. на рік (саме 2 % закупівель припадають на товари зі США) — це точно не ті гроші, через які можна влаштовувати дипломатичні скандали». При цьому виходить, що це ті гроші, через які високопосадовець зі США може розпочати листування з українським депутатом, паралельно зазначивши в копії листа спікера Дмитра Разумкова, кількох віцеспікерів, прем'єр-міністра та міністрів.

У листі представник адміністрації Трампа розлого пояснює, що американські Buy American Act та American Recovery and Reinvestment Act насправді створюють переваги для товарів, вироблених не лише у США, а й у будь-якій державі СОТ. Чи так це? Спробуємо неемоційно розібратися в цьому разом, посилаючись на ґрунтовний аналіз американських та європейських експертів, висвітлений у численних наукових і публіцистичних нарисах.

Американський Акт про відновлення і реінвестування (*The American Recovery and Reinvestment Act, ARRA*), представлений у лютому 2009 року урядом США, став реакцією на рецесію після глобальної економічної кризи та спробою нівелювати її деструктивний вплив на економіку США. Пакет заходів зі стимулювання розміром у

787 млрд дол. став найпотужнішим фінансовим і регуляторним інструментом захисту та відновлення внутрішнього ринку. Основною метою прийнятого закону стало збереження існуючих і створення понад 3,5 мільйона нових робочих місць протягом найближчих двох років, створення економічних стимулів для ринку і різних секторів економіки США через механізм інвестування у розвиток інфраструктурних проєктів і проєктів із відновлюваних джерел енергії. План також включав федеральні податкові пільги та інші фінансові вигоди для полегшення фінансового тягара для компаній і приватних осіб, які постраждали від кризи.

Коли в січні 2009-го було прийнято Закон про заходи стимулювання, найширше світовою спільнотою обговорювалася частина «Купуй американське». В законі було зазначено, що всі державні проєкти, які фінансувалися за планом стимулювання, мають використовувати залізо і сталь, технологічний процес виготовлення яких повністю розташований у США. Отже, правила реалізації всіх інфраструктурних проєктів (таких як будівництво доріг і мостів) визначалися цим законом і передбачали не лише преференційні умови для американських інвесторів, а й стимулюючі заходи для американських виробників сталевих виробів. Змушуючи підрядників на підставі ініційованих державою інфраструктурних проєктів використовувати сировину і матеріали американського виробництва, закон сприяв відновленню робочих місць у важкій промисловості.

Як наслідок, іноземні виробники відчували на собі дію дискримінаційних заходів і спробували публічно опротестувати Закон про заходи стимулювання. Водночас і

промислові гіганти США, такі як Caterpillar, General Electrics та компанії аерокосмічної промисловості, публічно виступили проти положення «Купуй американське», побоюючись негативних наслідків таких заходів на зовнішніх ринках, а відтак, втрати доступу на європейські та азіатські ринки. Деякі з цих компаній здійснювали понад половину своїх продажів саме за кордоном, у Європі та Китаї, а тому активно лобіювали відхилення законопроекту.

На початку 2009 року положення «Купуй американське» отримало різку критику від іноземних урядів, а також представників торговельних компаній з усього світу, привернувши до себе увагу світових медіа. Міжнародні спостерігачі стверджували, що закон вочевидь призведе до створення нових торговельних бар'єрів, які вплинуть на перспективи глобального відновлення, що зменшить спроможність світової економіки подолати рецесійні наслідки глобальної економічної кризи.

Побоювання ренесансу економічного націоналізму та протекціонізму в міжнародній торгівлі викликало критику, зокрема, з боку європейських політиків. Британський журнал The Economist стверджував, що політика «Купуй американське» може перетворити економічну кризу на політичну, адже прийняті в США обмеження можуть порушувати міжнародні торговельні зобов'язання, прийняті в рамках СОТ.

Представники ЄС посилили тиск на США з метою пришвидшити перегляд Закону про заходи стимулювання. Речник комісара торгівлі ЄС Пітер Пауер стверджував, що закон порушуватиме

міжнародні торговельні угоди, і, як наслідок, вони мають бути відкладені. Посол ЄС у Вашингтоні Джон Брутон висловив занепокоєння у листі до президента США і попередив, що ситуація може спровокувати відповідні побічні дії: **«Ми розглядаємо цей закон як створення дуже небезпечного прецеденту в той час, коли світ на порозі нової глобальної економічної кризи».**

Уряди країн ЄС також висловили стурбованість із приводу законопроекту. Канцлер Німеччини Ангела Меркель стверджувала, що преференції для американської сталі можуть спровокувати неочікувані наслідки: замість того, щоб допомагати американській економіці у створенні нових робочих місць, стимулюючий пакет може уповільнити економічне зростання в довгостроковій перспективі через торговельні конфлікти з іншими країнами. **Згідно з позицією голови Основної лобістської групи в ЄС торговельної організації EUROFER Г.Моффата, прийнятий у США законопроект підривав політичний договір, укладений на саміті G20 наприкінці 2008 року, учасники якого пообіцяли не вживати протекціоністських заходів.**

Важливо зрозуміти аргументи, використані для захисту «Купуй американське». Одним із найбільших прихильників положення в пакеті стимулів є Альянс американського виробництва (The Alliance of American Manufacturing, AAM). Відповідно до позиції ААМ, заклик «Купуй американське: ключ до відновлення американської економіки» подається як позитивний і корисний для економіки США крок. ААМ стверджує, що

план стимулювання «Купуй американське» допомагає створювати робочі місця, а також зміцнює американську економіку.

Чотири мільйони робочих місць у виробництві на території США, втрачені з 2000 року, розглядаються як приклад постійної загрози безробіття в обробних галузях, яка збільшилася внаслідок економічної кризи. За кожен мільярд доларів, інвестований у інфраструктуру, може бути створено 18 тисяч робочих місць. В ААМ доходять висновку, що положення «Купуй американське» допомагає зберегти ці робочі місця, а також збільшити інвестиції в інфраструктуру. За словами представників ААМ, законопроект повністю відповідає міжнародним зобов'язанням США в галузі торгівлі та є виправданим, оскільки створений для захисту робочих місць. ААМ також вказує, що федеральні траси, транзитні шляхи і залізниці все ще не отримали спеціальних федеральних коштів для забезпечення їх стабільності, і в той час як уряд США показово підтримує національні банки і автовиробників, вимоги переробної промисловості також потребують спеціального фінансування. **ААМ обґрунтовує актуальність цього положення безпосередніми прикладами недобросовісної конкуренції з боку Франції та Китаю, які активно субсидують національних товаровиробників.** КНР докоряють за його свідому недооцінку національної валюти, що здійснює тиск на торговельний баланс США. Незбалансованість торговельного дефіциту США з Китаєм показується на веб-сайті ААМ як основний індикатор, що виправдовує заходи стимулювання Штатами розвитку основних галузей промисловості — від телекомунікацій до

машинного комплексу і багатьох інших галузей, де Китай лідирує.

Тому ААМ і стверджує, що гроші американських платників податків мають ефективно зберегти американські робочі місця, які перебувають під загрозою уявного недобросовісного китайського конкурента.

Як і ААМ, інші лобістські групи, зокрема Американський інститут заліза і сталі (The American Iron and Steel Institute, AISI), також захищають положення «Купуй американське». Президент AISI і головний виконавчий директор Т.Дж. Гібсон стверджував: «Американці підтримують здоровий підхід до відновлення економіки. Американці хочуть побачити, що американські гроші платників податків ітимуть на підтримку пакета стимулів, який генеруватиме створення американських робочих місць із нарощуванням випуску високоякісної американської продукції. Насправді металургія Америки, значення якої для нашої національної та економічної безпеки є визначальним, має високу якість, конкурентоспроможні ціни, американське виробництво сталі відбувається з допомогою найпрацьовитіших і найдосвідченіших сталеварів у світі».

У національному опитуванні, яке було ініційоване AISI і охопило тисячу дорослих американців, близько 86 % підтримали використання положення «Купуй американське» для підтримання конкурентоспроможності американських товарів. Для прикладу, автор книжки «Як американці купують американське: демонстрація сили патріотизму споживачів» Р.Сіммермахер пише: **«Положення «Купуй американське» в законопроекті щодо**

стимулювання економіки не стільки про повернення до протекціонізму, скільки про повернення до американських чеснот і цінностей — самодостатності, самостійності і незалежності, на яких ця країна була заснована».

Тобто основні аргументи, які підкреслюють економічні вигоди від «Купуй американське», не лише економічні, вони апелюють до патріотичних почуттів і загальноамериканських цінностей. То чому ж, на переконання американських чиновників, те, що спрацювало у США, не зможе допомогти Україні?

ПЕРЕМОЖЦЯ НЕ СУДЯТЬ. ДОБА МЕРКЕЛЬ У ЄВРОПЕЙСЬКІЙ І НІМЕЦЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ¹



Німецький політик Майкл Глос із ХСС у 2004 році в день 50-річчя Меркель написав: «Один із секретів успіху Ангели Меркель — її вміле поводження з пихатими чоловіками. Вона знає: на глухаря найкраще полювати в період залицяння. Ангела Меркель — терпляча мисливиця на глухарів, які залицяються. Вона з ангельським терпінням чекає, коли настане її черга». Християнсько-соціальний союз (ХСС) — консервативна партія, що довгі роки править у Баварії й разом з Християнсько-демократичним союзом (ХДС) утворює єдину фракцію в Бундестагу (в Німеччині цей двопартійний блок називають «союзом» (Union) або «союзними партіями» (Unionsparteien). А у 2009 році Der Spiegel порівняв Меркель з

¹ Резнікова Н., Панченко В. Переможця не судять. Доба Меркель у європейській і німецькій економіці. *Український тиждень*. 24.09.2021–30.09.2021. № 38 (722). С. 34–37. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253152>

«чорною вдовою» (самка павука, що вбиває самця після спарювання), яка холоднокровно позбувається політичних партнерів, коли вони виконали свою функцію. За висловом політолога Йоганнеса Варвіка з Університету Галле в інтерв'ю DW, канцлерка поєднує в собі «культуру стриманості» з «культурою відповідальності», що й забезпечило всередині ЄС майже одностайне сприйняття Німеччини як лідера та локомотива цього інтеграційного об'єднання.

Політика порядку

В основі політичної діяльності ХДС і ХСС слід виокремити нео- й ордолібералізм, на якому базується модель соціального ринкового господарства, а також прихильність до консервативних протестантських поглядів, особливо поширених у північній частині Німеччини, що більше схожі на традиційні установки, ніж на програмні документи. Ця модель у її сьогодиншньому звучанні передбачає соціальну відповідальність підприємців, містить механізми соціального вирівнювання й дає змогу широким верствам населення брати участь в економічному розвитку та розподілі доходів. Названі принципи сьогодні становлять основу німецької економічної системи. Однак у своєму первісному значенні в соціальному ринковому господарстві визначальну роль відіграє так звана політика порядку, що базується на відповідальності держави за встановлення, збереження й підтримання порядку у визначених межах. Загалом держава повинна, наскільки це можливо, утримуватися від втручання у стихійні господарські процеси, не долучатися до політики їх регулювання, щоб не порушити механізмів ціноутворення й так не підривати успішного впливу

конкуренції, що породжує добробут і примножує потенціал суспільства. Однак у процесі існування німецької держави не дуже утримувалися від формування політики. Уже згаданий ордолібералізм є німецькою історичною концепцією, що стала відомою в Німеччині після 1945 року. Поразка нацистів у війні й необхідність відбудови була не єдиною причиною його використання. У період між двома світовими війнами Німеччина безпосередньо постала перед гострими соціальними наслідками руйнування ринкового господарства й тоталітарною диктатурою нацистів, а також з виникненням, розвитком і цілковитим крахом центрально керованої примусової економіки. Ордолібералізм і його соціальне ринкове господарство використали практики-реформатори, що прагнули позбавити свою країну тоталітарної форми військової економіки, яку побудували нацисти.

У цьому й полягає основна проблема цитування класиків ордолібералізму — хтось цитує їх як нових лібералів (і вони такими були, якщо порівнювати з тоталітарною економікою нацистів, високими загороджувальними митами, жорстким регулюванням і плановою економікою). Хтось визнає ліберальний, порівняно з соціалістичною економікою, але системний характер політики Людвіга Ергарда. ОРДО означає, що економіка впорядкована, тобто не стихійна, а підпорядкована великій кількості правил та інституцій. Тодішню назву, неолібералізм, плутають з сьогоденньою. У 1945 році економіці потрібно було надати максимум саморегулювання після нацистського авторитаризму, однак подібних до сьогоднішніх жорстких макрофінансових методів

скорочення бюджетних витрат і максимального усунення держави від впливу на економіку не було.

Подвиг Геракла чи Сізіфова праця

У період успіху неолібералізму в 1970–2000 роках самообмеження держави стало потужним наративом. Однак уряди знову міцніше беруться за кермо в епохи криз, а за час правління Ангели Меркель такий підхід неодноразово переосмислювали, коли йшлося про необхідність відновити втрачені Німеччиною лідерські позиції або зберегти наявні. Щоправда, позиція Меркель щодо міграційного питання тяжіла до позиції соціал-демократів, які наполягали й далі приймати біженців у країну, а також змінити законодавство у сфері міграції.

У 2015 році за версією журналу Time, як зазначила його редакторка Ненсі Гіббс, Ангела Меркель була відзначена титулом «Людина року» «за те, що вимагає від своєї країни більшого, ніж наважується більшість політиків, за непохитну стійкість проти тиранії, а також за стійке моральне лідерство у світі, де його залишилося так мало».

Опоненти Меркель звинувачують її у спаді німецької сонячної енергетики, що спричинило втрату 80 тис. робочих місць, а також затягуванні дискусії щодо поступової відмови від вугілля у зв'язку з необхідністю зберегти майже 20 тис. робочих місць. А прихильники відзначають категоричність з приводу рішення щодо відмови від атомної енергетики, яке ухвалили 9 червня 2011 року під впливом аварії на японській атомній електростанції «Фукусіма-1». Сама ж канцлерка назвала його «подвигом Геракла» й водночас висловила впевненість, що Німеччина стане першою у світі індустріально розвиненою країною, яка здійснила прорив

до «електроенергії майбутнього». Зусиллями Меркель у всьому, що стосується зелених технологій, Німеччина намагалася зберегти позиції країни-лідера з руху до карбон-нейтральної економіки, а також в отриманні вигод від просування німецьких технологій на глобальний ринок.

Це відбувається шляхом поступового, проте невинного форматування в міжнародних масштабах нормативно-правової бази та ініціатив у сфері промислової політики й запровадження (а фактично нав'язування) відповідних стандартів, використовуючи майданчик ЄС і водночас затримуючи на старті потенційних конкурентів. Але подвиг Геракла може виявитися для Німеччини Сізіфовою працею. Звісно, обіцянка закрити АЕС допомогла Меркель обіграти зелених. Але тепер вони все одно приходять до влади. І це в умовах, коли майже 50 % енергії, яку виробляє Німеччина, є альтернативною, але від цього зростає не тільки гордість за світове лідерство, а й тривога за дедалі більші ризики підключення. Постачання газу по «Північному потоку-2», який попри протести та протидію зелених таки запустили, буде спрямоване не тільки на побудову газових електростанцій на заміну вугільним, що вдвічі скорочує викиди CO₂ на кожному виробленому на них кіловаті електроенергії, а й на будівництво додаткових маневрових енергетичних потужностей, щоб запобігти відключенням. Уже зараз у питанні лідерства в продажах обладнання для альтернативної енергетики втрачено ринок сонячних батарей на користь Китаю, на черзі — вітрова енергетика. Тому і пришвидшення зростання ВВП

коштом кліматичного регулювання перебуває під питанням.

Ангела Меркель усіляко сприяла розвитку штучного інтелекту, бо вважала, що «завтра вчорашньої стратегії штучного інтелекту вже буде недостатньо». Для цього канцлерка активно лобіювала необхідність активних зусиль з реформування державного та корпоративного секторів, щоб забезпечити своїй країні місце в сценарії (ні багато ні мало) «найкращого з усіх світів», що вимагає належного розподілу інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) і пришвидшеного поширення міжгалузевих технологій, таких як штучний інтелект.

АНГЕЛА МЕРКЕЛЬ УСІЛЯКО СПРИЯЛА РОЗВИТКУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ, БО ВВАЖАЛА, ЩО «ЗАВТРА ВЧОРАШНЬОЇ СТРАТЕГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ВЖЕ БУДЕ НЕДОСТАТНЬО». ДЛЯ ЦЬОГО КАНЦЛЕРКА АКТИВНО ЛОБІЮВАЛА НЕОБХІДНІСТЬ АКТИВНИХ ЗУСИЛЬ З РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ТА КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРІВ

Федеральний міністр економіки й енергетики у партії Ангели Меркель, її довірена особа Петер Альтмаєр, часто діяв у супереччя очікуванням Федерації німецької промисловості (BDI), яка звинувачує його зокрема в бажанні витратити гроші платників податків на стимулювання виробництва акумуляторних елементів для електромобілів. На звинувачення з боку BDI у тому, що нова Національна індустріальна стратегія Німеччини-2030 є «прикладом малої планової економіки, що не пропонує адекватних відповідей на нові виклики, як-от Китай», Альтмаєр спокійно резюмував: «Промислові політичні стратегії в багатьох частинах світу переживають

ренесанс; немає жодної успішної країни, яка в розв'язанні своїх завдань спиралася б лише на сили ринку. Тому політики мають поводитися рішучіше, щоб забезпечити процвітання в довгостроковій перспективі, адже сума правильних бізнес-рішень не обов'язково дорівнює правильному рішенню в масштабах національної економіки». Тому Меркель підтримала Альтмаєра в його прагненні зробити ставку у стратегії-2030 на створення суперконцернів, наполягаючи, що у світовій конкуренції саме «розмір має значення». Особливу увагу канцлерка надавала забезпеченню динамічного розвитку кластерних і мережевих структур німецької промисловості з характерним для них високим рівнем компетенцій учасників (особливо малих і середніх фірм).

Ангелі Меркель закидають щедрі компенсації енергетичним компаніям і виробникам двигунів внутрішнього згоряння та недостатній розвиток сталого сільського господарства (сталого нарощування обсягу виробництва продуктів харчування й піднесення продовольчої безпеки). Водночас опоненти в особі зелених сподіваються, що європейська система торгівлі квотами на викиди має всі шанси зробити збитковою вугільну енергетику раніше за анонсований Меркель на 2038 рік занепад «ери вугілля». І навіть заплановане федеральним урядом на 2020 рік зменшення викидів CO₂ на 40 %, порівняно з 1990 роком, якого Німеччина досягла, критики Ангели Меркель не поспішали визнавати як її успіх, а пов'язали з пандемією й подальшим тимчасовим зниженням енергоспоживання німецькою економікою.

Журналісти лівоорієнтованої газети Die Tageszeitung (ототожнюють себе з лівою ідеєю, але протиставляють

традиційним компартіям і соціал-демократам) політику Ангели Меркель називають «політикою напівзаходів», зокрема в галузі екології, та відзначають пробуксовування європейської системи торгівлі викидами з точки зору продукуваних нею асиметричних ефектів і для різних секторів економіки, і для споживачів з різним рівнем доходу, недостатність ужитих заходів щодо кліматичної нейтральності, перекладання відповідальності на молоде покоління й, отже, обмеження його свободи.

Запровадження податку на багатство або вищого податку на прибуток для заможних за Ангели Меркель видавалося немислимим, у чому їй і дорікають. А низький рівень безробіття, який часто приписують її політиці, було забезпечено, зокрема, збільшенням пропозиції низькокваліфікованих і низькооплачуваних робочих місць. ХДС довго боролася політичними методами з запровадженням мінімальної заробітної плати, яку раніше не регламентували й установлювали за домовленістю між роботодавцем і працівником, а коли зарплата не досягала прожиткового мінімуму, громадянам видавали спеціальні виплати. І тільки коли німецьке суспільство висловило готовність до її запровадження, у 2015 році Меркель схвалила цей крок, що й посприяло створенню коаліційного уряду з соціал-демократами. Відповідно до закону, мінімальний розмір зарплати повинен становити € 8,50 на годину (до речі, у Франції він становить € 9,53), хоча нині, за оцінками експертів, понад 4,5 млн німців отримують нижчу за цю норму зарплату. На такому тлі просування альтернативних форм зайнятості, що не створюють повноцінних робочих місць, хоч і допомогло Німеччині стримати зростання рівня безробіття під час

останньої кризи, проте водночас створило проблему, пов'язану з появою так званого прекаріату — людей, які перебувають під загрозою бідності.

Критики заявляють про розширення за час правління Ангели Меркель соціального розриву, адже нерівність доходів у Німеччині є однією з найвищих серед 35 країн — членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Опосередковано ці тенденції можна простежити за зростанням попиту на послуги продовольчих банків. Німецький продовольчий банк (німецькою «Тафель») — це благодійна некомерційна організація, що перерозподіляє надлишки продуктів харчування серед знедолених людей. На національному рівні «Тафель» організовано як парасолькову асоціацію з понад 900 місцевими продовольчими коморами по всій країні. Через ці комори з продуктами харчування серед нужденних розподіляють продовольчі пожертви від сільськогосподарських виробників і роздрібних продавців продуктів. Якщо у 2003 році було 330 продовольчих банків, то вже у 2018-му їх кількість зросла до 941, що саме по собі навряд чи можна вважати маркером соціального успіху.

Борчиня з кризами

Ангела Меркель за час свого перебування на посаді канцлера постала перед трьома серйозними економічними кризами: світовою фінансовою кризою 2008 року, кризою єврозони 2010-го та пандемією 2020 року. Німецька економіка пережила всі три спади, що багатьом дає привід називати Меркель ефективною кризовою менеджеркою. Хоча її опоненти скептично спростовують це твердження й зазначають, що їй просто вдалося «пережити кризи», а не керувати ними, а пропоновані канцлеркою заходи не були

оригінальними (адже вона реалізувала те, що було характерно для антикризової політики інших розвинених країн), проте в експертному середовищі визнають правильність і своєчасність запропонованих заходів економічної політики (див. «Економічна кон'юнктура Німеччини»).

У 2008 році задля запобігання перетіканню фінансової кризи в банківську, а потім і у валютну, Ангела Меркель заспокоювала вкладників німецьких банків словами підтримки й запевнення в безпеці внесків. А робітники завжди були захищені можливістю отримувати допомогу в разі втрати роботи.

БОРГОВЕ ГАЛЬМО ЗАБОРОНЯЄ ФЕДЕРАЛЬНОМУ УРЯДУ МАТИ СТРУКТУРНИЙ ДЕФІЦИТ ВИЩЕ ВІД 0,35 % ВВП, А ТАКОЖ У 16 РЕГІОНАХ НІМЕЧЧИНИ ДОПУСКАТИ ДЕФІЦИТ БЮДЖЕТУ.

Але допомогу схвалили тільки після того, як країни погодились на горезвісну обумовленість МВФ — «гірку пігулку» жорсткої економії. Застосування заходів жорсткої економії в розпал рецесії посилило кризу, бо інвестори швидко позбулися державних облігацій країн, які перебували у кризі. У підсумку ціни на такі облігації істотно знизилися, що спонукало агентства кредитного рейтингу знизити їх до статусу «сміттєвих». З цього фактично й розпочалася європейська криза суверенного боргу.



Запозичення у МВФ зазнали критики, оскільки таке фінансування призначене для менш розвинених країн, а не для ЄС, який здебільшого складається з заможних держав і чутливий до зазіхань на право самостійно визначати економічну політику. До того ж жорстка бюджетна економія під час рецесії виявилася програшною економічною політикою, яка завдала шкоди економіці й так продовжила рецесію. Наполегливі зусилля уряду Німеччини щодо захисту платників податків (а отже, й виборців, переконаних, що допомога постраждалим від кризи суверенного боргу країнам — членам ЄС відбувається їхнім коштом) істотно вплинули на інші країни єврозони. Прикладом цього є категорична вимога Ангели Меркель у 2012 році (коли Греція отримала другу фінансову допомогу), щоб власники облігацій Греції та будь-яких інших країн, які, по суті, фактом придбання облігацій надають фінансову допомогу, погодилися зі зменшенням прибутковості (прийняли як даність збитковість) своїх інвестицій.

Ця програма ЄС, що офіційно передбачає участь приватного сектору в обміні старих облігацій на нові (PSI), виявилася руйнівною для Греції та інших країн єврозони, оскільки інвестори поспішили позбутися таких облігацій, що й загостило кризу єврозони. Це дає привід політичним опонентам Меркель стверджувати, що міцно вкорінена німецька економічна прихильність ордолібералізму, який заохочує відповідальність, фіскальну дисципліну й низьку інфляцію, під час єврокризи відіграла визначальну роль у виборі політики, що завдала шкоди економіці кількох країн єврозони.

Неоднозначну оцінку викликала і прихильність Ангели Меркель до політики консолідованого бюджету, коли заплановані витрати фінансують коштом не нових кредитів, а лише бюджетних доходів. Неприйнятною для канцлерки була й теза про те, що державі слід нарощувати борги та витрачати гроші, якщо компанії і приватні домогосподарства хочуть заощадити. Скептики водночас стверджували, що державні витрати, які перебувають під прицілом раціональної економії, стали однією з причин ослаблення економіки Німеччини. До того ж згадують про недостатність інвестування в нові інфраструктурні об'єкти й підтримку наявних, застарілий широкосмуговий зв'язок і недостатню цифровізацію, недостатність фінансування R&D і витрат на освіту. Ба більше, на Ангелу Меркель покладають відповідальність за програш у гонитві інновацій, про що свідчить зменшення кількості німецьких патентів, виданих у високотехнологічних секторах економіки, порівняно зі США, Китаєм і Японією. Крістіан Одендаль, головний економіст Центру економічних реформ у Лондоні, зазначив, що проблеми Німеччини є наслідком політики, продиктованої догмою ордолібералізму, адже збалансовані бюджети успішні тільки на папері, проте завдають шкоди громадянам, яких вони прагнуть захистити.

Саме тому для Ангели Меркель, яка діє відповідно до девізу «той, у кого є борги, винен», криза єврозони стала серйозним випробуванням. Річ у тому, що після падіння Берлінської стіни, коли в Німеччині різко зросли безробіття і державний борг, щоб повернути те, що деякі економісти вважали «марнотратними державними витратами», уряд підтримав жорстке фіскальне правило, яке обмежує зростання державного боргу. Цього досягли

шляхом запровадження так званого боргового гальма, яке у 2009 році внесли до Конституції Німеччини. Боргове гальмо забороняє федеральному уряду мати структурний дефіцит вище від 0,35 % ВВП, а також у 16 регіонах Німеччини допускати дефіцит бюджету. З часу запровадження боргового гальма політика «чорного нуля» (Schwarz Null) передбачала профіцитний бюджет. Така політика жорсткої економії довгий час була символом національної гордості для багатьох німців та особливо для Меркель і членів її партії ХДС.

Чемпіон з експорту і м'якої сили

На думку багатьох експертів, коли пандемія 2020 року посилила кризу єврозони, що досі тліє, Меркель довелося відмовитись від політики Schwarz Null, щоб стимулювати економічне зростання. Канцлерка ініціювала щедрі компенсації німецьким компаніям і без вагань заливала мільярди євро в банки й економіку для запобігання краху. Цього не могли собі дозволити менш заможні країни єврозони, що й викликало тривогу в Єврокомісії. Адже якби «вижили» тільки німецькі компанії, про вільні ринки та досконалу конкуренцію можна було б забути. Водночас усі визнають, що канцлерці вдалося, по суті, неможливе: утримувати сталі темпи зростання експорту навіть у кризові роки й підтримувати позитивне сальдо держави в зовнішній торгівлі. Німеччина є однією з провідних країн світу за виробництвом продукції обробної промисловості і третім за величиною експортером, до того ж експорт становить понад третину ВВП країни. До слова, Меркель завжди пишалася тим, що очолювала «чемпіона світу з експорту».

Німеччина довгий час належала до трійки найбільших експортерів сільськогосподарської продукції у світі.

Німецькі малі й середні компанії (Mittelstand) забезпечують понад половину обсягу виробництва країни та створюють майже 60 % усіх робочих місць і часто є визнаними лідерами світового ринку. Уряд Меркель завчасно запровадив широкий спектр стимулів і програм для підтримки переходу Німеччини до «Індустрії 4.0», зокрема для виробничого сектору, а також для стартапів і приватних осіб.

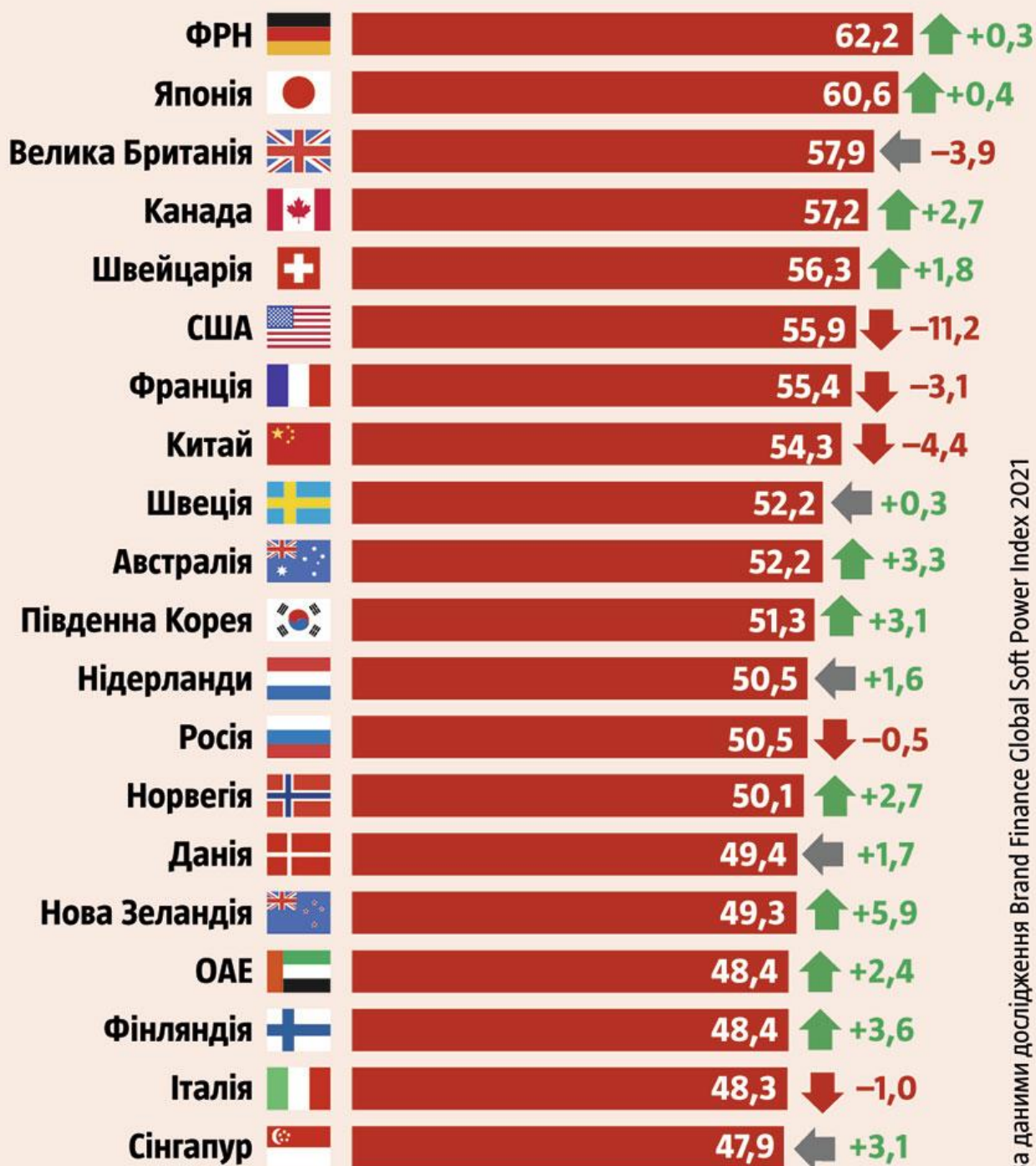
Перелік «ярликів», приписаних Німеччині з огляду на роль, яку країна відіграє на світовій арені, добре відомий: «сплячий гігант Європи», «держава статус-кво», «принциповий прагматик», «надійний партнер», «європейський партнер». Певним чином вербалізовані конотації є або оцінкою ситуації в Німеччині на певний момент, або відбиттям мінливого сприйняття й тим паче очікувань іноземних партнерів від Німеччини.

В останньому рейтингу м'якої сили (див. «Лідер м'якої сили»), який містить широкий спектр показників, що разом забезпечують збалансовану й цілісну оцінку присутності, репутації та впливу націй на світовій арені, Німеччина впевнено лідирує. За словами Джозефа Ная, який запровадив цей термін у 1980-х роках, м'яка сила, по суті, означає «здатність переконати інших хотіти того самого, чого хочеш ти, і відбиває непрямий метод здійснення влади». Тобто м'яка сила — це здатність здобувати бажане, залучаючи, а не примушуючи, і вона, ця сила, не тільки про «вплив», а й про «привабливість». М'яка сила Німеччини, за результатами опитування керівників підприємств, політиків, учених, аналітиків і керівників неурядових організацій, а також журналістів зі 102 країн світу, багато в чому випливає з її політичних цінностей, авторитетних інститутів, прихильності до глобальних цілей розвитку, привабливості моделі

розвитку з акцентом на високотехнологічні й інноваційні сектори економіки. Але лівова частка опитаних зазначила зокрема й вагу політичного авторитету і стилю керівництва Ангели Меркель. Наскільки сильною буде Німеччина після Меркель — покаже час. Неможливо передбачити роль країни на кінець цього десятиліття.

Лідер м'якої сили

Країни з найбільшими витратами на культурні, іміджеві та дипломатичні заходи



За даними дослідження Brand Finance Global Soft Power Index 2021

Але можна впевнено сказати, що її глобальну роль значною мірою визначатиме роль ЄС, а Німеччина буде важливим гравцем у формуванні ЄС. Постать Ангели Меркель, як і її попередника, об'єднувача Німеччини Гельмута Коля, без сумніву, назавжди увійшла в історію країни не лише фактом перебування на посаді канцлера. Передусім, на наш погляд, завдяки тому, що, як і свого часу Маргарет Тетчер, попри панівні у світовому й національному політичному та економічному просторах тенденції й мейнстрим, спромоглася реалізувати надважке завдання будь-якого керівника будь-якої країни: дбати про національний інтерес, який ніколи повністю не збігається з забаганками транснаціональних корпорацій і панівними уявленнями провідних світових гравців щодо форм і методів організації планетарної політичної структури.

ЗОНА ЧИ УГОДА. ЯКІ ІНСТРУМЕНТИ ВИКОРИСТОВУЄ КИТАЙ ДЛЯ ЗАХИСТУ ТА РОЗВИТКУ СВОЄЇ ЕКОНОМІКИ¹



Трампові економічні війни, схоже, назавжди поховали можливість активізації торгівлі між двома країнами, яка, на думку американської адміністрації, була однією з причин загострення торговельного дефіциту і платіжного дисбалансу. Китай мав би готуватися до такого нового світу, зокрема шукати нові ринки і нові можливості. І він це зробив.

Час розривати й підписувати угоди

15 листопада 15 країн Тихоокеанського регіону підписали наймасштабнішу угоду про вільну торгівлю, яка називається Регіональне всеохопне економічне партнерство (The Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP). Це не зовсім типова Угода про вільну торгівлю, адже вона покриває не лише торгівлю товарами, а й послугами, а також інвестиції, електронну комерцію,

¹ Резнікова Н., Панченко В. Зона чи угода. Які інструменти використовує Китай для захисту та розвитку своєї економіки. *Український тиждень*. № 49 (681) 4. 10.12.2020 С. 32–35. URL: <https://m.tyzhden.ua/publication/250458>

телекомунікації й авторське право. Водночас за межами угоди залишилися проблеми довкілля і трудові відносини. Країни-підписанти сподіваються, що за допомогою RCER їм вдасться пришвидшити відновлення своїх економік, які зазнали серйозних збитків через пандемію коронавірусної хвороби.

Тоді, коли США у 2018 році почали переглядати Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (North American Free Trade Agreement, NAFTA) з найближчими союзниками (Канадою і Мексикою), а також «заморозили» Трансатлантичне торговельне й інвестиційне партнерство (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) з Євросоюзом, Китай згуртував довкола себе 2,2 млрд споживачів і зосередив 36 % світового ВВП.

Власне, сама ідея перезапуску NAFTA в USMCA (The New United States-Mexico-Canada Agreement) стала результатом усвідомлених проблем і труднощів унаслідок часто протилежних бізнес-інтересів підприємств країн-учасниць, а також кон'юнктурних змін. Зокрема, гострі розбіжності періодично виникали з питань торгівлі так званими чутливими товарами (м'ясо-молочна продукція, свіжі фрукти й овочі, цукор), що були особливо важливими для національних виробників і споживачів, регулювали інвестиційну діяльність і транскордонну міграцію робочої сили. Але перегляд NAFTA мав геоекономічне й геополітичне підґрунтя, про що свідчила вказівка на об'єднання економік Північної Америки «...із метою посилення їхніх міжнародних позицій». Прикметно, що в договір було включено положення про те, що «...торговий альянс одного з партнерів із «державою з неринковою економікою» (а в умовах торговельних війн із Китаєм на

увазі мали насамперед його) дає право двом іншим учасникам USMCA впродовж шести місяців вийти з угоди й укласти двосторонній економічний пакт. Так США фактично відрізали для Китаю можливість у відповідь на американські торговельні санкції прийняти й реалізувати рішення про розміщення виробничих потужностей у Мексиці чи Канаді, щоб отримати змогу вийти на ринок США з «чорного ходу».

ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В КИТАЇ РОЗШИРИЛИ СВОЇ ФУНКЦІЇ ЗА МЕЖІ ПОЧАТКОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ СТВОРЕННЯ НИЖЧИХ БАР'ЄРІВ ДЛЯ ІМПОРТУ, ЕКСПОРТУ Й МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ. ЇХ ВИКОРИСТОВУЮТЬ ЯК ПОЛІГОН ДЛЯ РЕФОРМ І ЯК КАНАЛ ДЛЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В ПЕВНИХ ГАЛУЗЯХ

Здавалося б, підписана RCEP стала своєрідним резервним майданчиком для Китаю після кількох років торгових війн зі США. Насправді процес підготовки цієї угоди відбувався значно довше, а саме вісім років, задовго до того, як почалися відкриті торговельні суперечки зі США (підписання мало відбутися на початку 2020 року, однак пандемія внесла свої корективи — навіть анонсована процедура відбулася онлайн).

Цю угоду підписанти розглядають як альтернативу Транстихоокеанському партнерству (Trans-Pacific Partnership, TPP). Після того як США вийшли з угоди, Японія переконала інших партнерів співпрацювати, щоб зберегти і прийняти положення TPP за допомогою нового договору із назвою Всеосяжна і прогресивна угода для Транстихоокеанського партнерства (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership). Цю угоду, яку підписали Австралія, Бруней, Канада, Чилі,

Японія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур і В'єтнам, іще називають TPP11.

Підписантами ж RCEP є 10 членів ASEAN (В'єтнам, Таїланд, Філіппіни, Лаос, Камбоджа, М'янма, Малайзія, Сінгапур, Індонезія, Бруней), а також їхні найбільші країни-партнери: Австралія й Нова Зеландія, Китай, Японія та Південна Корея. Поки що не приєдналася Індія, яка торік вийшла з переговорів, посилаючись на дискримінаційність відкриття свого сільськогосподарського й виробничого секторів для більшої іноземної конкуренції. Лідери ASEAN заявили, що «...вони досі мають намір розширити торгівлю з Індією» і що «двері для розширення вільної та справедливої економічної зони залишаються для неї відчиненими».

Цікаво те, що незважаючи на поширену практику розірвання чи послаблення регіональних угод, якщо ті охоплюють велику кількість країн і стають на заваді реалізації орієнтованих на експорт моделей розвитку і програм масштабної індустріалізації (на що, зокрема, налаштований В'єтнам), Тихоокеанська угода RCEP усе ж змогла з'явитися.

Мистецтво переконання

Що ж такого «солодкого» є в Китаю, що спонукає навіть сателітів США, до яких належать Австралія й Південна Корея, приєднуватися до вільної китайської зони? Чи таки зони вільної торгівлі?

Традиційно в риториці українського економічного мейнстріму Free-Trade Agreement, яка означає Угоду про вільну торгівлю, за своєю конотацією є чимось абсолютно привабливим, оскільки знаменує собою зняття бар'єрів для взаємної торгівлі. Водночас Free Trade Zone (FTZ) — окрема територія в межах країни, на якій установлюють

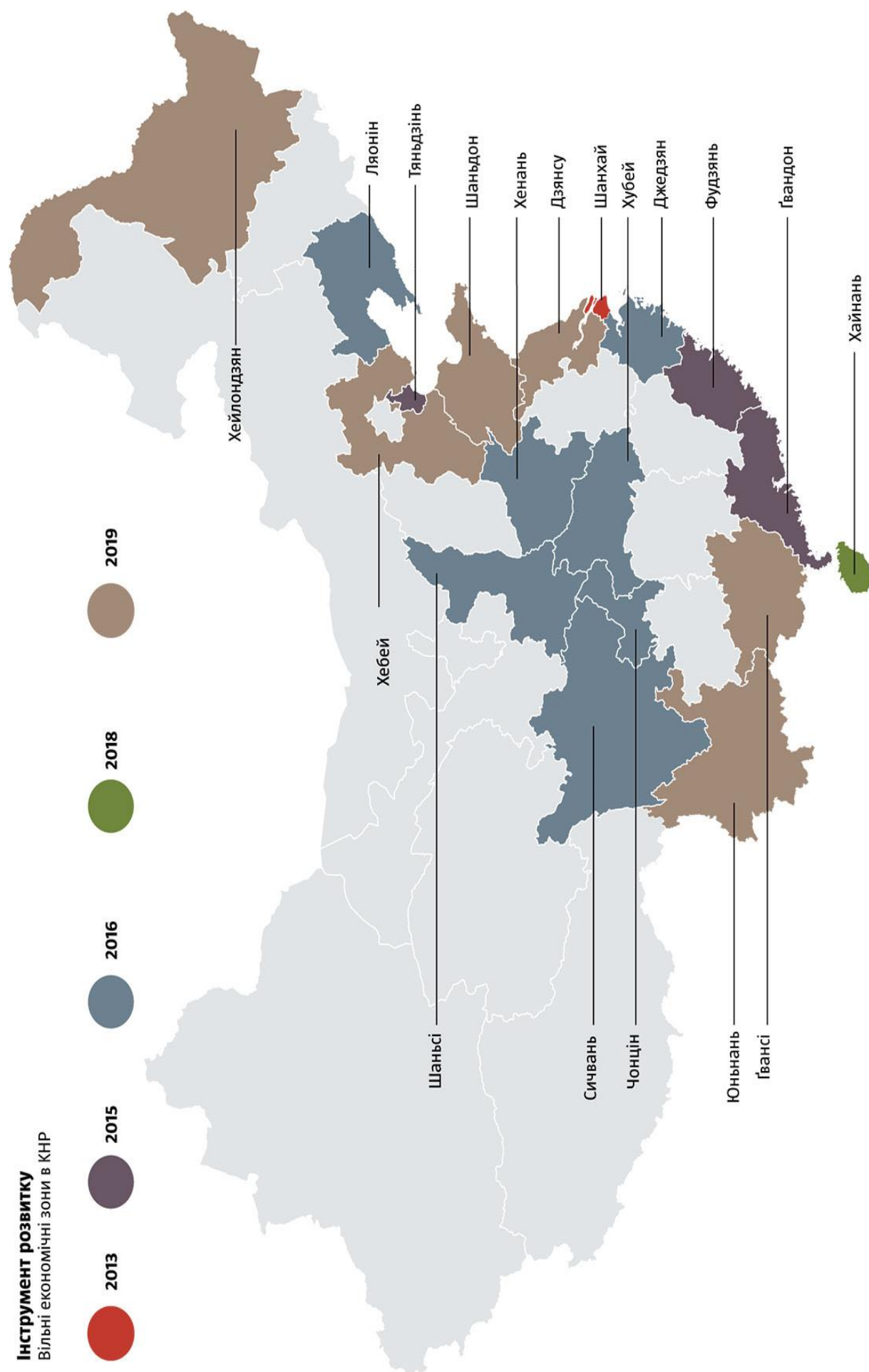
спеціальні преференції або Вільну економічну зону (ВЕЗ), — в очільників українського уряду викликає оскомину. А дарма. Саме про відкриття таких шести зон у Китаї оголосили ще торік, майже одночасно з оголошенням про готовність РСЕР. Тобто підготовка міждержавної Угоди про вільну торгівлю супроводжувалась активним використання потенціалу ВЕЗ на території Китаю, використовуючи його як знаряддя набуття конкурентоспроможності й розвитку території.

Дзянсу, Шаньдон, Хебей, Хейлондзян, Гвансі та Юньнань доповнили вже наявні 12 зон і тепер їх у Китаї стало 18 (див. **«Інструмент розвитку»**). Ці зони — частина реформ, які оголошено як такі, що й далі відкривають економіку Китаю з метою розбудови недорозвинутих провінцій, а відтак зменшення нерівномірності й асиметрії розвитку всередині країни.

Нові зони розташовані вздовж прибережних або прикордонних регіонів, і вони слугуватимуть основними «воротами» для торгівлі й інвестиційних потоків із Росією, Японією, Південною Кореєю та В'єтнамом.

Сама китайська влада казала, що ці зони стають не лише відкритими територіями, а більше «мостами вглиб китайських провінцій» після запровадження США тарифів на обсяги в \$ 300 млрд китайських товарів і зустрічних тарифів на \$ 75 млрд на американські товари. Такими зонами Китай прагне зміцнити свою слаборозвинену у провінціях економіку та забезпечити міцніші регіональні зв'язки, і далі підсилюючи ініціативи «Один пояс, один шлях», щоб компенсувати вплив торгових війн.

Інструмент розвитку
Вільні економічні зони в КНР



За даними Asia Briefing

Разом із відкриттям нових збільшуються також наявні зони (так, вільну зону Шанхаю нещодавно було збільшено майже вдвічі, що додало багато нових пільг та іншої підтримки для підприємств). Поряд із стимулюванням внутрішньої та зовнішньої торгівлі й залученням прямих іноземних інвестицій нові зони мають преференції щодо імпорту, обробки, виробництва й експорту товарів, податкових пільг і швидких процедур інвестування, що сприяє притоку капіталу.

Тонкі налаштування

Характерною особливістю нових китайських FTZ (вільних економічних зон зі значно більшими можливостями) є те, що вони органічно доповнюють Регіональні торгові угоди (РТУ), підписані на рівні країн. Ці зони розміщені на кордонах із країнами — адресатами розширення торгівельних зв'язків. Наприклад, зона Юньнань не має виходу до моря, але межує з В'єтнамом, Лаосом і М'янмою; зона Г'вансі розташована в південному автономному регіоні, що межує з В'єтнамом; зона Хейлондзянь у північно-східній провінції межує з Росією; зони Шаньдон, Дзянсу та Хебей розмістилися у прибережних провінціях, розташованих через протоку з Південною Кореєю та Японією.

Усі ці зони мають відповідну спеціалізацію і спрямування на інтеграцію з країнами-сусідами. Проте з'явилися також додаткові завдання стимулювати реформи в самих провінціях, тому зони називають пілотними. Тобто після успішного застосування в них спеціальних режимів відповідно до стратегічного позиціонування й місцевих особливостей ці умови поширюватимуться далі вглиб Китаю.

Нині зони невеликі за розмірами — лише 120 км², але вони мають потенціал до поширення і спеціалізації: FTZ Шаньдон буде зосереджено на пришвидшенні розвитку морської галузі, промислового фінансування, штучного інтелекту й охорони здоров'я, на використанні стратегічного розташування для збільшення торгової співпраці між Китаєм, Японією та Південною Кореєю.

Однією з головних цілей FTZ Дзянсу є сприяння співпраці з провінціями й містами «Економічного поясу «Шовкового шляху» та дельти річки Яндзи для сприяння регіональному інтегрованому розвитку. Вона передбачатиме конкретні інструменти підвищення рівня інвестиційного співробітництва, посилення фінансової підтримки реальної економіки, підтримки інновацій і розвитку обробної промисловості.

FTZ Хейлондзян буде ключовим рушієм активізації Північно-Східного Китаю. Вона підтримуватиме нові галузі, такі як високотехнологічне обладнання, інтелектуальне виробництво й нова енергетика, а також стимулюватиме комерціалізацію технологічних досягнень. Це також дасть змогу активізувати економіку вздовж старого промислового поясу Китаю, посилюючи співпрацю між Китаєм і Росією, а також усім регіоном Східної Азії.

Пілотна FTZ Хебей сприятиме скоординованому розвитку Пекіна, Тяньдзіня та Хебея (також званого як регіон Дзін-Дзінь-Дзі) за допомогою розвитку нового району Гонконг шляхом фінансових інновацій, цифрових технологій і платформ, а також пришвидшення технологічних досягнень у галузі біомедицини й охорони здоров'я.

Пілотна FTZ Юньнань розташована неподалік важливого економічного коридору, що з'єднує «Шовковий

шлях» та «Економічний пояс» річки Яндзи. Отже, зона діятиме як канал, що з'єднує Китай із країнами Південної та Південно-Східної Азії та будуватиме, як задекларовано в установчих документах, «територію здорового способу життя світового рівня шляхом впровадження висококласних медичних послуг і всередині країни, і призначених на експорт».

FTZ Гвансі функціонуватиме як міжнародний сухопутний і морський торговий коридор, що з'єднує Китай з іншими країнами АСЕАН, такими як В'єтнам, Лаос, Таїланд і Філіппіни. Будучи важливим шлюзом, що зв'язує сухопутні й морські шляхи «Шовкового шляху» XXI століття, усі зони «...стануть ключовими воротами для туризму, транскордонного фінансування та логістики».

Роль вільних економічних зон у реформах Китаю полягає також у призупиненні відтоку високотехнологічних підприємств до інших країн Південно-Східної Азії та залученні надійних альтернативних торгових партнерів для отримання енергетичних і сільськогосподарських товарів. Відтак нові пілотні зони покликані забезпечити для Китаю додаткові канали торгівлі й інвестицій, тим самим зменшуючи негативні наслідки погіршення відносин із США. Вільні економічні зони (FTZ) також повинні припинити загальне зменшення інвестицій у Китай, що відбувається через їхній відтік зі старих зон (наприклад, у 2018 році зона Далянь зазнала значного падіння прямих іноземних інвестицій на 17,6 %, Шанхай — на 3,5 %).

Китай навіть пішов на зміни у «Законі про інвестиції». Чисельні скарги іноземних компаній стосувалися примусової передачі технологій в обмін на отримання частки китайського ринку (не менш ніж 20 % компаній); звинувачень у крадіжках державними органами

технологій і патентів та вимог примусової репатріації капіталу; загроз того, що іноземні інвестиції можуть бути експропрійовані за «особливих обставин» та «в інтересах суспільства» й підлягають широким трактуванням національної безпеки, що дає китайському уряду законодавчу основу для «помсти» іноземній компанії в разі міжнародної суперечки.

КОЛИ США У 2018 РОЦІ РОЗПОЧАЛИ ПЕРЕГЛЯД ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ УТОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ З НАЙБЛИЖЧИМИ СОЮЗНИКАМИ (КАНАДОЮ І МЕКСИКОЮ), А ТАКОЖ «ЗАМОРОЗИЛИ» ТРАНСАТЛАНТИЧНЕ ТОРГОВЕЛЬНЕ Й ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПАРТНЕРСТВО З ЄВРОСОЮЗОМ, КИТАЙ ЗГУРТУВАВ ДОВКОЛА СЕБЕ 2,2 МЛРД СПОЖИВАЧІВ І ЗОСЕРЕДИВ 36 % СВІТОВОГО ВВП.

Рух у бік більшої лібералізації інвестиційної політики — вимушена дія китайського уряду, яка разом із підписанням RCEP і новими пілотними зонами FTZ повинна, на думку влади, покращити ситуацію. Зони вільної торгівлі в Китаї розширили свої функції за межі початкової концепції створення нижчих бар'єрів для імпорту, експорту й міжнародної торгівлі. Їх використовують як полігон для реформ і як канал для регіональної торгівлі в певних галузях. Такі FTZ часто мають цілком конкретні стимули й переваги та можуть часто змінювати умови залежно від місцевих пріоритетів, про що попереджають усіх міжнародних інвесторів. Податкові й інші преференції часто стають менш важливими для іноземних інвесторів, ніж розміщення в комфортному технологічному кластері.

Зміна прописки

Чи допоможе Китаю політика «чотирьох стимулів» — «Новий шовковий шлях», Регіональне всеохоплююче економічне партнерство, нові пілотні вільні зони і зміни в

інвестиційному законодавстві — зупинити відтік високотехнологічних компаній і повернути процес у зворотному напрямі?

Поки є невизначеність і зростання витрат на робочу силу, такі технологічні гіганти, як HP, Dell, Microsoft, Amazon та Apple прагнуть перенести більшість своєї виробничої мережі за межі Китаю. Нещодавно Apple оголосила, що перенеситиме 30% своїх виробничих потужностей із Китаю в Південно-Східну Азію, як і Lenovo Group, Acer та Asustek Computer. Проте не всі покидають Китай, адже більшість компаній мають намір перенести лише певні сегменти свого виробництва, оскільки Китай залишається надзвичайно важливим ринком. Google переніс значну частину виробництва своїх материнських плат, пов'язаних із США, до Тайваню й Малайзії; Quanta Computer, Foxconn Technology та Inventec перенесли частину виробництва до Тайваню, Мексики та Чехії.

Інші компанії диверсифікують свої ланцюги виробництва, щоб зменшити майбутні ризики й вийти на нові ринки. Foxconn уже чверть виробничих потужностей перенесла за межі Китаю, зокрема до Індії. Компанії також утілюють плани адаптації до нового стану. Samsung спростила свою корпоративну структуру, створивши 11 дочірніх компаній, що діють незалежно в 28 регіонах. Компанія NewAir Appliances, що виробляє побутову техніку, випустила на ринок близько 50 оновлених товарів, реалізуючи стратегію цінової конкуренції.

Торгова війна не була єдиною причиною виходу за межі Китаю, хоча вона значно пришвидшила процес прийняття фірмами рішень. Зростання вартості робочої сили, внутрішня конкуренція, труднощі з репатріацією

прибутку і проблеми захисту інтелектуальної власності — фактори, що здійснюють посилений тиск на іноземні високотехнологічні компанії.

Описане вище підпадає під поняття «інтеграційного неопротекціонізму» — складної системи інструментів регуляторної та економічної політик, спрямованої на «прив'язування» до себе ринків сусідніх країн одночасно з використанням їхніх можливостей із виробництва. Маючи досвід створення розвинутих технологічних кластерів, Китай по-новому залучає технологічні фірми. Наприклад, деякі компанії навіть переміщають виробництво до КНР, здійснюючи диверсифікацію своїх виробничих ланцюжків.

Голландська транснаціональна компанія електроніки Philips переносить виробництво ультразвукового обладнання в Китай, а дихальних масок — у США. Так вони прагнуть досягти швидкого зростання споживчого попиту в кожній країні й обійти будь-які тарифи на імпорт, які до них застосовували би в іншій ситуації. Для того, щоб охопити й ті компанії, які переміщують частини свого виробництва з Піднебесної у близько розташовані країни, використовують стратегію «Китай+1». Вона спрямована на зменшення операційних витрат, диверсифікацію робочої сили й ланцюжків поставок, а також вихід на нові ринки. Водночас Пекін прагне залишитись ядром ланцюжка поставок компаній, що вдаються до її реалізації, одночасно забезпечуючи надзвичайно місткий ринок і нівелюючи страх утратити технологічних секретів.

Іноземні компанії, які хочуть диверсифікувати виробництво поза Китаєм, віддають перевагу розташуванню неподалік, у країнах Південно-Східної Азії, що їх дедалі частіше розглядають як конкурентоспроможні

альтернативи Піднебесній із їхніми меншими витратами на робочу силу, швидкозростаючою економікою, збільшенням виробничих можливостей і сприятливим інвестиційним кліматом. Тож Пекін, який завчасно усвідомив ризики дефрагментації виробничих ланцюжків, започаткував Регіональне всеохопне економічне партнерство, підживлюване вільними економічними зонами всередині країни, — подію, без перебільшення, геополітичного масштабу. А також зробив усе для того, щоб залишитися центром азійських ланцюгів поставок і виробництва. Відтак нова зона вільної торгівлі — це зона геополітичного впливу, яка передбачає побудову нового регіонального простору інструментами «дипломатії шепоту», а не галасливої дипломатії сили.

ВАКЦИНА ВІД МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ГРИПУ. АБО ЦІКАВЕ ТА ВАЖЛИВЕ ПРО КИТАЙСЬКУ КОРОНАНОМІКУ¹



2020 рік став переломним для урядів країн, незалежно від їхнього рівня розвитку, з позицій оцінки наявних можливостей для маневру і стратегій на майбутнє. Економічна взаємозалежність як один із чи не найголовніших проявів глобалізації завжди характеризувалася наявністю каналів так званого інфікування. І якщо люди ризикують підчепити хворобу щонайменше трьома способами — повітряно-крапельним, повітряно-пиловим або контактним, то країни інфікуються через загальні шоки та подібність макроекономічних умов, через

¹ Панченко В., Резнікова Н. Вакцина від макроекономічного грипу. Або цікаве та важливе про китайську коронаноміку. *Дзеркало тижня*. 03 січня 2021. URL: https://zn.ua/ukr/foreign_economics/vaktsina-vid-makroekonomichnoho-hripu.html

зовнішньоторговельний, фінансовий, інформаційний і політичний канали. «Міжнародні мусони» — саме так поетично експерт МВФ Пол Массон назвав глобальні зрушення в світовій економіці і, зокрема, в економіках провідних країн, які можуть викликати зміни в міжнародних потоках капіталу. Річард Болдвін і Беатріс ді Моро про це зазначили не менш влучно: оскільки країни G7 забезпечують 60% світового попиту та пропозиції, 65% світового виробництва й 41% світового експорту, то тоді, коли вони чхають, решта світу обов'язково застудиться.

Вплив коронакризи на економіку дедалі частіше називають коронаномікою або макроекономічним грипом, — вона не лише провокує тимчасове падіння обсягів виробництва, а й змінює спосіб життя світової економіки, закладаючи підвалини стійких економічних дисбалансів. Спалах епідемії спричинив процеси деглобалізації, змусивши країни блокувати кордони, тим самим викривлюючи звичні потоки товарів, капіталу та людей, а також призводячи до призупинення бізнесу й виробництва. Відтак, якщо соціальну дистанцію було приписано експертами ВООЗ як дієвий інструмент мінімізації поширення вірусу, то дистанціювання економічне, що виникло всупереч постійним рекомендаціям світових регуляторів не блокувати торгівлі, стало справжнім викликом для урядів країн, і з економічним дистанціюванням їм слід учитися жити по-новому.

Пандемія COVID-19 є водночас шоком попиту і пропозиції, який значно уповільнить сукупні торгові потоки. Крім того, збої у виробництві, реалізації інвестиційних проєктів є неминучими через викривлення міжнародних ланцюгів постачань. Існують два ключові

канали викривлень глобальних ланцюгів поставок: один — виробничі шоки, а інший — шоки для торгових потоків через порушення транспорту та логістики. На китайські фабрики впливали не тільки блокування та карантини, але й уповільнення виробничих потужностей в інших країнах через дефіцит сировини з Китаю. Таким чином, глобальний шок у ланцюгу поставок, починаючи з виробничих шоків передусім у Китаї, швидко переливається на інші економіки, інфікуючи їх.

При цьому компанії з розвинених країн не дослухаються порад своїх урядів дистанціюватися від Китаю, аби знизити ризики залежності ланцюгів виробництва, і продовжують нарощувати свої прямі інвестиції. За офіційними даними, 2020 року вони перевершають показники 2019-го, адже на кінець листопада вже було досягнуто 94 % рівня 2019 року. Не лише намагання врятуватися в країні з економічним зростанням і найкращою здатністю до відновлення, якою є Китай, штовхає корпорації до такої поведінки, а й суттєве зменшення бар'єрів для інвестицій. Інвестиційний бум відбувається навіть в умовах обмежень з боку урядів G7: майже 19 тисяч нових західних компаній розташувалися в Китаї за перші сім місяців 2020 року.

Автомобільний сектор — серед найактивніших у залученні інвестицій: CEO корпорації Daimler AG заявив у інтерв'ю Financial Times, що компанія інвестуватиме 415 млн дол. США у виробництво вантажівок не в Німеччині, а в Китаї; Tesla відкрила там свій перший завод ще в січні 2020-го; Nissan Motor з тим, аби компенсувати втрати від скорочення попиту на інших ринках, збільшує своє виробництво в Китаї.

Фінансові групи UBS AG, Daiwa Securities Group і Goldman Sachs Group теж не відстають — вони або вже профінансували спільні підприємства в Китаї, або збираються це зробити. Рекордні 214 млрд дол. було вкладено 2020 року іноземними фондами у високоприбуткові китайські акції та облігації, незважаючи на санкції США. Навіть пенсійні фонди продовжать вкладати свої кошти в купівлю китайських компаній, попри ризик бути позбавленими лістингу на американських біржах.

Крім того, понад 200 американських виробників, заводи яких розміщено в регіоні Шанхай, заявили, що не збираються виводити свої виробництва за межі Китаю, як це рекомендує їм уряд, що опікується питанням диверсифікації ланцюгів постачання. Марними виявилися й програми заохочення корпорацій до перенесення їхніх виробничих потужностей з Китаю з метою диверсифікації ризиків, що були запропоновані урядами Японії, Південної Кореї й Тайваню, — ніхто з них цією пропозицією поки що не скористався. Тож сумнівно, що відбудеться масштабне переселення компаній з країни, економіка якої буде єдиною, що за підсумками 2020 року стане більшою, ніж на його початку.

Вплив фінансових і банківських ризиків на глобальну стабільність залежатиме від трьох факторів: масштабу економічних наслідків пандемії на глобальному рівні, реакції фінансової та монетарної політик на шоки і регуляторні заходи, що застосовуються для банківського сектору. Взаємопов'язаність світових товарних і фінансових ринків, суспільних настроїв і макроекономічної дійсності ускладнить реалізацію політичних заходів. Розробка ефективної політики передбачає цільові

програми фінансової допомоги, врахування ймовірності банкрутств і загострення кризи неплатоспроможності, а також пошук джерел необхідного фінансування задля уникнення сповзання в стагнаційну пастку.

Водночас для Китаю 2020 рік став переломним у позитивному сенсі. За версією МВФ і ЦРУ (звіт МВФ 2020 World Economic Outlook), уперше в історії КНР обігнала США за показником ВВП за паритетом купівельної спроможності на 16% (24,2 трлн дол. проти 20,8 трлн) і за підсумками 2020-го стала єдиною у світі країною зі зростанням ВВП. І саме 2020 рік оголошено Китаєм як початок старту двоетапного плану, розрахованого на період до 2050-го. Нова епоха вимагатиме від Китаю нової місії, нових ідей, реалізації нової стратегії та початку нового шляху. Нова епоха вимагатиме великої боротьби, здійснення прекрасних проєктів, просування значних починань і реалізації великих мрій.

Китай оголосив про фактично початок технологічної війни й поставив завдання до 2025 року вирішити проблему переходу на самодостатність в індустрії напівпровідників — те, що вважалося неможливим, адже на сьогодні 47 % ринку інтегральних схем належить США, тоді як Китаю — лише 5 %. Після того, як США обмежили поставки інтегральних схем, ця, здавалося б, проблема стала драйвером економічного зростання. Якірними точками розвитку інтелектуального виробництва в Китаї було визнано, окрім інтегральних схем та інших засобів проєктування, такі: спеціальне обладнання для тривимірної (3D) мікрокомплектації та тестування; розвиток мобільного зв'язку 5G, надшвидкісні лінії оптичної передачі більшої ємності, нові інтелектуальні

термінали; операційні системи і засоби програмного забезпечення в промисловості.

На те, аби наздогнати США у виробництві напівпровідників, відведено лише п'ять років. Зараз на обох припадає 52 % ринку, а 2025 року Китай планує завоювати 26 % і стільки ж залишити за США. При цьому, що характерно, 80 % приросту Китай спрямує на внутрішній ринок, ставлячи завдання позбутися залежності від своїх торговельних партнерів. А запобігти падінню цін вдасться завдяки шаленому попиту з боку нових китайських виробників у секторі Industry 4.0.

Для цього у травні 2020 року було проголошено стратегію так званої подвійної циркуляції. Першу циркуляцію — зовнішню — орієнтовано на міжнародний ринок, тоді як другу — внутрішню — на внутрішній. Свого часу глобальний технологічний трансфер, який забезпечив адаптацію до національної специфіки господарювання промислових активів з-за кордону, супроводжувався створенням 500 міжнародних інноваційних парків і майданчиків для здійснення спільних досліджень. За кількістю промислових зразків Китай обійшов США ще в 1990-х роках, і нині відрив між ними став п'ятикратним (5,1 млн проти 1,1 млн), хоча Америка поки що впевнено утримує пальму першості за загальною кількістю заявок на патенти й торгові марки.

Трансфер технологій, звісно, супроводжується трансфером мізків, який виступає ключовим фактором науково-технологічних перегонів у XXI столітті. Прикметно, що якщо до 2006 року Китай виступав донором наукових мізків, то вже зараз за показником інтенсивності залучення спеціалістів він уп'ятеро перевершує США,

залучаючи вчених з Японії, Франції, Німеччини, Великої Британії та Індії, причому понад 70 % китайських учених працюють за межами Китаю (з них 85 % — у США). Тож інтелектуальний капітал для реалізації технологічного прориву буде забезпечено.

Консолідація політичної та бізнес-еліти сприяла розвитку штучного інтелекту, наноіндустрії, досліджень геному людини, квантового зв'язку, робототехніки, нової енергетики, швидкісного транспорту, досліджень і використання космосу, інформаційно-кібернетичної безпеки. Відтак, для проголошеного стрибка до 26 % світового ринку напівпровідників 2025 року проблем із відповідними технологічними розробками немає, питання лежить у площині масштабування. Адже до оголошеної технологічної війни зі США завдання щодо розгортання виробництва, яке потребує масштабних інвестицій, не виникало.

Наскільки це реалістично? З початку 2020 року в Китаї було збудовано 48 тисяч підприємств з виробництва інтегральних схем, лише за третій квартал — 19 тисяч. Відповідними мікросхемами та нанотехнологіями планується обладнати всі «нехайтеківські» галузі. Транспорт, енергетика, розумні міста будуть нашпиговані відповідними технологіями. І на виході буде отримано принципово інший транспорт (який заряджатиметься в процесі руху), що потребуватиме менше інфраструктурних інвестицій, іншу енергетику (з передовими технологіями її накопичення) та нові міста, що складатимуться з компонентів абсолютно самодостатніх електромереж на основі інтеграції інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) та Інтернету речей (IoT рішення).

Водночас усі ці мікросхеми, напівпровідники та нанотехнології, окрім зазначених трьох напрямів (транспорт, енергетика, розумні міста), слугуватимуть становленню так званого наглядного капіталізму, забезпечуючи тотальний контроль з метою капіталізації спостережень (за споживачами). Ніхто не ставить під сумнів той факт, що Google, Amazon чи Facebook часом знають про нас більше, ніж ми самі. Нова соціально-економічна формація, або «капіталізм спостережень», він же «наглядний капіталізм», була описана Шошаною Зубофф у книзі «Епоха наглядного капіталізму» (англ. *Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*), яка 2019 року потрапила до переліку обов'язкових для прочитання за версією Times. У ній авторка критикує «продиктований ринком переворот, який був прихований за технологічним троянським конем, анексував людський досвід і шпигував за ним, а також породив небачену раніше асиметрію знань, що перешкоджає нормальним механізмам захисту демократії». Ознаки нової формації Шошана Зубофф відслідковує ще з початку 2000-х років.

До речі, ми не можемо лишитись осторонь **обговорення фільму «Соціальна дилема»**, який вийшов у вересні 2020 року на Netflix і в якому колишні співробітники найбільших технологічних компаній розповідали про механізми й алгоритми, що лежать в основі діяльності соцмереж. Фраза з фільму «Якщо ви не платите за товар, значить, ви і є товар» (англ. *If you're not paying for the product, then you are the product*) і є квінтесенцією сутності наглядного капіталізму, — на спостереженні за споживачем буде побудований увесь

бізнес, адже битва в цифрову еру йтиме не за нафту і навіть не за рідкоземельні метали, а за увагу юзера або кастомера. Бо світ впевнено рухатиметься в бік дедалі більшого наповнення нашого життя його віртуальною складовою. Чи буде кастомер придбавати реальний або віртуальний автомобіль (а геймерів уже давно втягнуто у світ доповненої реальності, де за віртуальні товари слід розраховуватися реальними грошми) або ж «купуватиме» (обиратиме) необхідного кандидата на виборах, — немає різниці.

А поки західні лідери намагаються зрозуміти, як виграти у перегонах на виживання в Industry 4.0 та блокувати подальше кризове інфікування їхніх економік, Китай готується до оголошення нового змагання, де конкурентна боротьба вестиметься за право випуску і контролю цифрової валюти та за здобуття статусу першої держави, що запустить в обіг власну криптовалюту як легітимний платіжний засіб. Тож яка стратегія реанімаційних заходів коронаноміки виявиться виграшною — регуляторних карантинних обмежень, фінансової вакцинації чи технологічного допінгу, покаже час.

ПРИРОДА СІНГАПУРСЬКОГО ДИВА. ТРІУМФ ЛІБЕРАЛІЗМУ ЧИ ПРАГМАТИЧНИЙ РОЗРАХУНОК МАЧО-МЕРИТОКРАТІВ?¹



Коли українське керівництво отримало категоричний коментар щодо неможливості зупинити «Північний потік-2», а раніше — щодо інтеграції України з ЄС і вступу в НАТО, — окремі його представники намагалися словесно шантажувати США й «колективний Захід» можливістю змінити політичний вектор із прозахідного на Схід. Відтоді український медіапростір абсорбував чимало критичних коментарів щодо закидів керівної в парламенті партії «використовувати досвід компартії Китаю в управлінні державою». Проте більшість експертних оцінок не позбавлена вад заангажованості, що значно звужує простір для конструктивної дискусії.

¹ Резнікова Н., Панченко В. Природа сінгапурського дива. Тріумф лібералізму чи прагматичний розрахунок мачо-меритократів? *Український тиждень*. 13.08.2021–19.08.2021. № 32 (716). С. 23–27. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/252737>

Азійська модель

Насправді практику держуправління компартія Китаю в період після 1978 року частково запозичила в японського та південнокорейського проєкту створення експортоорієнтованих несировинних економік. А сьогодні японсько-корейсько-китайський досвід у різних варіаціях використовують В'єтнам і Туреччина. Раніше в цьому відзначився Тайвань, який на невеликому острові організував хаб із виробництва електроніки, а також Індонезія, у якій спочатку харизматичний революціонер Сукарно 20 років налагоджував симбіоз соціалістично-капіталістично-релігійної системи, а потім диктатор, генерал Сухарто, знищивши мільйон комуністів, керував 30-річним економічним ривком.

Малайзія теж була більш ніж успішною до азійської кризи 1996—1997 років, але не змогла впоратися з її наслідками й застигла в пастці «середнього доходу», хоч і мала кращі за інші країни стартові умови. Сьогоднішній Бангладеш — одна з найбідніших і найгустонаселеніших країн у світі — теж сформував і втілює свої стратегічні документи індустріалізації за китайським лекалом. Підхід у всіх згаданих країн схожий: жорстке поєднання ринкових інструментів і державного впливу. Державна підтримка може, звісно, призвести до негативних наслідків, якщо вибраний переможець виявиться лузером. Але оскільки йдеться про певний стандартний шлях — максимальний розвиток виробництва технологічної продукції та її експорт, то поки що всі, хто намагався втілювати таку формулу в життя, здобували непогані результати (насамперед завдяки концентрації зусиль на невеликій кількості пріоритетів і централізованому

управлінню, так пришвидшивши досягнення своїх цілей). Схоже, навіть США сьогодні, коли вибудовує альтернативу китайській ініціативі «Пояс і шлях» у вигляді ВЗВ («Відрновимо світ у його кращому вигляді»), визнає ефективність китайського підходу до «мереживізації» світу, адже налагодження складних систем і ланцюжків, яких потребують глобальні проєкти перебудови всього світу, формує запит на інші системи управління, ніж ті, які використовує цитадель демократії.

Система стримувань і противаг у політичній сфері, а відтак система досягнення консенсусу між усіма учасниками проєктів в управлінні й водночас зважання на інтереси всіх стейкхолдерів у соціальній сфері вкрай важливі для подолання нерівності та створення креативної атмосфери, що заохочуватиме інноваційну діяльність. Безперечно, вказана економічна система пов'язана також з дотриманням людських свобод і цінностей. Але для «відрновлення світу в його кращому вигляді» західні демократичні системи, перенесені на систему управління в глобальній перебудові, виявилися не такими динамічними й концентрованими, як потрібно для перемоги. Для проєкту ВЗВ ключове слово — «знову» (англ. back). Коли будували просто «кращий світ», а саме в час першої індустріалізації, такого сильного конкурента, як Китай, Захід ще не мав. Тож і простору для маневру було значно більше. У другій половині ХХ століття системи управління, які можуть мати вигляд демократій і водночас використовувати формальну виборну парламентську демократію, виявилися швидшими в ухваленні рішень. Вони мають дуже сильну виконавчу владу, лише формально підпорядковану обраним органам, яка, отже,

не змушена витрачати час на формування консенсусу шляхом переговорів між стейкхолдерами. Якщо ви думаєте, що знову йтиметься про Китай, то помиляєтеся. У центрі уваги воліє опинитися Сінгапур — візитна картка ліберальної азійської економіки, один із чотирьох «тигрів» та одна з найвільніших економік за рейтингом економічної свободи Heritage Foundation і рейтингом Doing Business.

Економічна деколонізація

У 2019 році Сінгапур відзначив 60-ту річницю приходу до влади Партії народної дії (ПНД), лідером якої з часу надання 1959-го Англією цій колонії статусу самоврядної держави, що, однак, перебувала в складі Британської Співдружності Націй, упродовж 40 років залишався прем'єр-міністр Лі Куан Ю. За десятиліття беззмінного правління ПНД це місто-держава досягло тріумфальних успіхів, які перетворили колишній британський форпост у Південно-Східній Азії (ПСА), окупований японцями в 1942–1945 роках, на одну із процвітаючих держав світу. Сінгапур зумів стати глобальним центром фінансової, ділової та виробничої активності, забезпечити своїм громадянам один із найвищих рівнів життя у світі (близько \$65 тис. на особу в доковідний 2019 рік) і зробити гігантський стрибок із третього світу в перший. Сьогодні Сінгапур називають також «азійською Швейцарією», що стало результатом цілеспрямованої політики уряду, одним із ключових завдань якої було взяти банківський сектор під національний контроль.

ОСНОВНИМ РЕСУРСОМ ЛЕГІТИМАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЕЛІТИ СІНГАПУРУ БУВ ПРАГМАТИЗМ — СКЛАДНЕ Й ДИНАМІЧНЕ ІДЕОЛОГІЧНЕ УТВОРЕННЯ, СУМІШ НЕ ЗАВЖДИ ЗМІСТОВНО ПОЄДНАНИХ РОЗРІЗНЕНИХ ЕЛЕМЕНТІВ

Перше десятиліття незалежності ознаменувалося створенням Банку розвитку промисловості, до функцій якого належало надання кредитів, гарантій, участь у капіталі підприємств. А Сінгапурська міжнародна валютна біржа SIMEX, яка функціонує за зразком Чиказької комерційної біржі, вже майже 40 років обслуговує операції, що зачіпають ділові інтереси майже всього Азійсько-Тихоокеанського регіону. Фактично Сінгапур перетворився на фінансову й казначейську базу для сотень багатонаціональних підприємств (БНП, колишні ТНК) і транснаціональних банків.

Економічний розквіт країни став можливим багато в чому завдяки політико-економічній моделі, яка утворилася там за роки незалежності. Серед її детермінуючих ознак слід особливо відзначити нову, порівняно з комуністичним керівництвом і кейнсіанськими моделями управління, роль держави, яка виступає політичним центром, що визначає стратегію розвитку. Це відбулося в Сінгапурі історично як логічний результат запиту на необхідність консолідувати мозаїчне суспільство іммігрантів (чим не могли похвалитися сусідні Малайзія та Індонезія) і мобілізувати незначні ресурси задля форсування економічного розвитку (на відміну від багатих на природні копалини Малайзії та Індонезії).

Розширення меж діяльності держави впродовж 60 років привело до того, що вона залишається головною регуляційною силою в економічній, політичній, соціальній і культурно-ідеологічній сферах, ба навіть специфічною формою громадянського суспільства. До того ж у міру зростання участі державного сектору в розвитку матеріального виробництва вона стала не тільки всюдисущим

регулятором, а й великим власником, у руках якого сконцентровано значні фінансові, матеріальні та трудові ресурси. Слід водночас зазначити, що в перші роки незалежності, коли місцевий бізнес, малий і залежний, за колоніальною традицією займався торгово-посередницькою діяльністю, держава фактично взяла на себе функції місцевої буржуазії — і в здійсненні планів індустріалізації, і як місцевого власника, який залучає іноземний капітал. Успішне функціонування державного сектору надало уряду економічні важелі, що убезпечили його від надто сильного впливу з боку великого бізнесу і зміцнило самостійність керівної еліти.

Ми не перелічуватимемо всі інструменти економічної політики в Сінгапурі, згадаємо лише два найекзотичніші (як для країни, що перебуває в топі рейтингів економічної свободи й Doing Business). Для створення внутрішнього ринку капіталу держава регулювала не тільки обсяг, а й напрям накопичень населення, створивши примусову систему відрахувань до пенсійного фонду, який далі спрямовував свої кошти не в фінансові ринки розвинених країн або, скажімо, на ринок нерухомості, а на проєкти, визначені й закріплені в державній стратегії. Другий інструмент — житлове будівництво — було й залишається прерогативою держави, зрештою, як і володіння житловою нерухомістю (80 % квартир перебуває в державній власності).

Ідеологічний фундамент

Партія народної дії (ПНД) — авторитарна політична сила, але вона домінує в Сінгапурі внаслідок не політичних репресій (хоча про них відомо багато), а складної системи поєднання ідеологічних інструментів на основі

прагматизму. Уряд ПНД на початку постколоніального розвитку просто не був підпорядкований рішенням населення. Офіційні установи представницького уряду Сінгапуру є колоніальною спадщиною, що переважно базується на Вестмінстерській системі парламентського правління, коли виконавча влада має більшу силу, ніж законодавчий орган. Регулярно, починаючи з 1959 року на виборах відповідно до системи простої більшості голосів перемогу незмінно здобуває ПНД і залишається при владі. Опозиційних парламентарів небагато, до того ж опозиційні партії теж постійні (як і квазідвопартійна система в Індонезії; а в Тайвані до 1975 року була повністю авторитарна однопартійна система, партія генерала Чан Кайші втратила свій вплив лише наприкінці 1990-х).

З більшістю голосів у парламенті уряд ПНД зміг ухвалити поправки в конституцію, ввівши багатомандатні виборчі округи, можливість членства в парламенті частини депутатів без попередніх виборів (призначення президентом), а також інші інституційні зміни, які, по суті, посилили контроль партії над парламентом і електоральне панування. Це фактично дало виборчі переваги, які надалі закріпили положення ПНД. Вигідне геополітичне становище й вимушена необхідність Британії підтримувати колишню колонію в умовах протистояння капіталістичної та комуністичної систем надали Сінгапуру змогу активно пропагувати капіталістичну ідею без політичного плюралізму й демократії: ПНД постійно доводила, що для невеликої країни з обмеженими ресурсами та невисоким добробутом найкращим вибором був меритократичний, прагматичний уряд, керований фактично авторитарним керівництвом, сконцентрованим на досягненні невеликої

кількості цілей, який зможе стати візитною карткою Заходу в умовах мільярдного моря некапіталістичного оточення (адже поряд — комуністичний Китай і напівсоціалістична Індонезія). Авторитарний уряд значно ефективніше міг орієнтуватися на економію ресурсів, ніж якби він був обмежений принципами підзвітності населенню, прозорістю та перевітками з боку громадськості. І найголовніше — уряд в умовах плюралістичної демократії має перебувати в постійному балансуванні, чого не було в Сінгапурі. ПНД доклала багато зусиль, щоб представити принципи меритократії та прагматизму як життєздатну альтернативу ліберальній демократії та багатопартійній конкуренції. Іноді вона спиралася на зручні відмінності конфуціанських цінностей та азійської культури від європейських понять, щоб налагодити ідеологічні бастіони («азійська демократія») й не зазнавати критики ліберального Заходу. Приписуючи меритократії та прагматизму створення необхідних умов для економічного успіху, уряд ПНД зміг не тільки виправдати дефіцит лібералізму й демократії перед глобальними партнерами, а й напрацювати ідеологічні ресурси та механізм утримання однопартійного панівного режиму без ризику народних повстань. З управлінського погляду значний економічний успіх Сінгапуру можна пояснити авторитарними методами управління. Однак не все так просто: довіра народу окресленим принципам слугує запорукою політичної слухняності й можливості сприймати непопулярну політику.

СІНГАПУР ЗУМІВ СТАТИ ГЛОБАЛЬНИМ ЦЕНТРОМ ФІНАНСОВОЇ, ДІЛОВОЇ ТА ВИРОБНИЧОЇ АКТИВНОСТІ, ЗАБЕЗПЕЧИТИ СВОЇМ ГРОМАДЯНАМ ОДИН ІЗ НАЙВИЩИХ РІВНІВ ЖИТТЯ У СВІТІ (БЛИЗЬКО \$ 65 ТИС. НА ОСОБУ В ДОКОВІДНИЙ 2019 РІК) І ЗРОБИТИ ГІГАНТСЬКИЙ СТРИБОК ІЗ ТРЕТЬОГО СВІТУ В ПЕРШИЙ

ПНД має високий рівень політичної легітимності завдяки втіленій економічній політиці, яка забезпечила зростання й так підтверджує виконання політичних обіцянок партії підтримувати матеріальний добробут громадян в умовах постійної нестабільності, які було озвучено ще на початку незалежності. На ідеологічному рівні уряд ПНД спроможний вирішити питання виживання й успіху, створивши систему, в якій одна партія є гегемоном. Це було зроблено шляхом створення національних гасел, що нагадують людям про те, як нація розвивалася пришвидшеними темпами «з країни третього світу в державу першого ешелону», і про те, що національні досягнення ще доволі нестійкі. Такі меседжі знаходять відгук у народі, оскільки громадяни постійно поставали перед економічними кризами, спалахами хвороб, тероризмом, расовими й релігійними конфліктами та нестабільними відносинами з Малайзією й Індонезією, що становили реальну загрозу національній безпеці. Виступаючи як безапеляційний герой в офіційній історії, яка має всі ознаки пропаганди, уряд ПНД зміг обґрунтувати своє політичне довголіття й виправдати втручання в усі аспекти економічної, соціальної системи, а також у приватне життя людей. Усе це перебуває за межами контролю держави в ліберальних політичних системах, із якими нерідко хибно порівнюють систему управління Сінгапуром.

Прагматики проти теоретиків

Основним ресурсом легітимації діяльності управлінської еліти Сінгапуру був прагматизм — складне й динамічне ідеологічне утворення, суміш не завжди змістовно поєднаних розрізнених елементів. Внутрішні

суперечності й альтернативне трактування в різних країнах роблять ідеї прагматизму вразливими до критики у світі. В Україні автори статті ще у 2014–2015 роках долучилися до створення «Програми економічного прагматизму», але змушені визнати, що в Сінгапурі ідейну основу управління й формування політики становить значно більше факторів, ніж лише економіка. До неї також належить негативне ставлення до ідеалізму, утопізм і тоталітарний підхід; вона має прикладний характер і адаптується до потреб часу; технічні засоби для досягнення результатів часто не збігаються з думкою народу й він їх піддає критиці. Прагматизм по-сінгапурськи передбачає негативне ставлення до нематеріальних і некілкісних цінностей, які важко обрахувати. Хоча в сенсі «що не можна полічити, того не можна досягти» сінгапурський варіант прагматизму подається як «антиідеологія» — він, по суті, глибоко ідеологічний. За пів століття, тобто майже за весь період до того витка глобалізації, який ми нині бачимо, сінгапурський капіталізм був не лише результатом ліберальної глобалізації, а глобалізацією в найвищій її формі — неоліберальній.

Хоча країни Заходу успішно розвивали ліберальну глобалізацію паралельно з просуванням ліберальної демократії, з погляду адептів сьогоденної неоліберальної глобалізації, не система стримувань і противаг, а політична стабільність і сильний уряд необхідні для подолання системних криз, збереження державного ладу на тлі розширення соціально-економічних розривів. Дивна метаморфоза? Ми так не думаємо. Адже саме «стабільність і сила» уможливлюють подальшу лібералізацію

міжнародних потоків капіталу й динамічне реформування секторів економіки. Тут, схоже, до досвіду Сінгапуру потрібно приглядатися не лише країнам третього світу, що вони роблять часто хибно (вибірково беручи приклади ліберальної частини сінгапурського дива й забувають про її прагматичну природу), а й першого світу.

Прагматисти не схильні до узагальнювальних і універсальних підходів щодо теоретизування. Лі Куан Ю часто зауважував, що він читав теорії і, можливо, вірив у них, але водночас наголошував, що «ми досить практичні й прагматичні, щоб не перебувати під їхнім пресом». Загалом державні функціонери в Сінгапурі завжди були схильними відкидати теорію, яку нав'язували адепти ліберального капіталізму, ігноруючи ідеї, що не працюють, запозичені зі сформованої мейнстримом ліберальної економічної історії. Ден Сяопін захоплювався сінгапурським лідером, а потім, через десять років китайських реформ, настав час для Лі Куан Ю захоплюватися Ден Сяопіном.

Керівництво Сінгапуру завжди сприймало прагматичність як елемент стратегічного плану. Воно було готовим до змін і внесення корективів, відмови від політики, яка не забезпечувала очікуваних результатів, а також пристосування її до нових обставин. Політика прагматизму стала «парасолькою» стратегічного планування для всіх інших політик, забезпечуючи швидке реагування на раптові загрози й розкриття потенційних можливостей. У новому глобальному світі, який стрімко змінюється, це дуже важлива цінність. Міністр Тео Чи Хін якось пояснив, коли критикував надмірні громадські дебати з економічних питань: «Ми не граємо в шахи, у

яких фігури лишаються нерухомими, поки ми щось обговорюємо або над чимось міркуємо. Ми граємо у футбол. Якщо ми зупинимося, решта світу й далі намотуватиме кола навколо нас... тому не варто паралізувати себе нескінченними конфліктами й дебатами».

Уже через рік після здобуття Сінгапуром незалежності Лі Куан Ю підкреслював важливість «реалістичного», спрямованого в майбутнє суспільства, яке «постійно шукає нових рішень, нових шляхів вирішення старих завдань». Сінгапурський уряд реагував на нові виклики конкурентного середовища, щойно вони з'являлися, оскільки розумів, що вчорашня перевага завтра може стати перешкодою. Але такі динамічні зміни завжди були підпорядковані визначеній державою стратегії розвитку. Саме тому, можливо, Сінгапур краще за інших пережив фінансову кризу 1990-х. У книжці, присвяченій сінгапурському прагматизму як «динамічному управлінню», Нео Бун Сіон і Джеральдіна Чен так окреслили формулу сінгапурського дива: «Політики в уряді Сінгапуру можуть одночасно дивитися вперед, озиратися навколо й дивитися на світ новими очима».

Сила GLC

Економіку Сінгапуру можна розглядати як унікальний експеримент, унаслідок якого об'єднуються найкращі з доступних систем управління в гнучких, прагматичних і неортодоксальних підходах, що були найадаптивнішими до конкретних обставин. Однак з кінця XX століття Сінгапур уже не може просто переймати та втілювати передовий досвід тих, хто його випереджає. Він сам став попереду, тому доводиться шукати власний шлях. Оскільки економіка невеликих держав дуже залежить від

міжнародного обміну (наприклад, торгівля Сінгапуру становить близько третини від ВВП), для того, щоб мати доступ до кращих умов торгівлі та отримувати іноземні інвестиції, ця держава була змушена підкорятися правилам, нав'язаним прихильниками неолібералізму, що здебільшого означало здійснення неоліберальних реформ. Вплив їх не тільки в Сінгапурі, а й у Кореї та інших країнах став особливо помітним після азійської економічної кризи. Проте є нюанси. Ще на початку 1990-х було опубліковано кілька досліджень, які показали «вибірковість» Сінгапуру в застосуванні принципів неолібералізму. Партія народної дії не приймала неоліберальних реформ, довівши зовнішнім гравцям, що діє саме в інтересах міжнародного капіталу та фінансового сектору, де і тоді, й тепер переважають підприємства, пов'язані з державою (government-linked companies, GLCs). Оці GLCs діяли каталізаторами й криголами в різних секторах: спочатку вони заходили з державним інвестуванням і підтримкою, а потім, коли сектор ставав конкурентоспроможним, здійснювали приватизацію. Спочатку це був текстиль і портові послуги, потім електроніка й комп'ютери, фармацевтика, і нарешті глобальний банкінг (що становить лише близько 10 % ВВП, хоча Сінгапур є азійським офшором, як Швейцарія в Європі у XX столітті), залишаючи комп'ютерам 30 % і машинам з устаткуванням разом із суднобудуванням 10 %. Державна увага постійно зміщувалася з сектору на сектор, однак GLCs досі контролюють понад 30 % ВВП. Попри критику відсутності свободи, відповідальності політичних сил, а також прав громадян на інформацію, відносини між державою й міжнародним капіталом у начебто ліберальному Сінгапурі було врегульовано на користь

збереження авторитарного, але економічно ефективного правління.

Проте ці групи інтересів неможливо було б забезпечити, якби уряду не вдалося переконати своїх громадян у правильності авторитарних методів і визначених урядом цілей. Прагматики нагорі створили націю прагматиків унизу. І перші, і другі готові прийняти будь-які інструменти, поки результат є успішним. «Мета виправдовує засоби» — основний принцип, на якому в Сінгапурі базується «верхня» й «нижня» політики та ухвалюють рішення. Основну ставку роблять на формулювання технічних та інструментальних підстав для розробки та реалізації рішень, а технологічна раціональність повністю домінує над морально-політичною й ціннісною раціональністю. Основна мета прагматизму ПНД — забезпечити безперервне економічне зростання, і ця єдина мета виступає одночасно критерієм для ініціювання та оцінювання всіх урядових заходів.

Переходячи до висновків щодо причин успіху Сінгапуру, зазначимо таке. Схоже, що найважливішими державними адміністраторами є ті, хто постійно мислить у рамках зіставлення витрат і вигод, проте за умови, що населення раціонально реагуватиме на успіхи й загрози. Відтак державне управління має бути відкритим і вміти на основі чітких інструментів розвивати політичне життя. Урядовці повинні підходити до формування політики з позицій менеджерів-технократів, які займаються вирішенням проблемних ситуацій і не повинні загрузнути в метафізиці й етичних питаннях. Езра Фогель ще наприкінці 1980-х описав систему управління в Сінгапурі як мачо-меритократію, коли політики вважають, що вони

повністю мають слушність, що часто виливається в зарозумілу нетерпимість до альтернативних думок громадськості чи зовнішніх експертів, чий міркування (як вони вважають) не можна вважати правдивими, бо вони не здатні побачити повної картини. І наостанок: «нейтральні» технократи одягають свою прагматичну політику в привабливі ідеали, цінності та принципи, щоб здобути широке визнання цієї політики й забезпечити їй успішну реалізацію. Фактично це підхід до розробки політики, коли в «меню» завантажують геть усе привабливе на цей час і підкріплюють використанням відповідних економічних інструментів. Культуру теж використовують як політико-економічний конструкт і ресурс, як синтетичну технологію, що мотивує, підтримує, виправдовує бажане та стимулює потрібну поведінку. Прагматизмом пояснюють зацікавленість уряду в постійному перебудовуванні офіційної культури й системи цінностей — сінгапурської «ідеології». Вони роблять це, привласнюючи одночасно західні цінності — такі як індивідуалізм, і азійські цінності — як-от ощадливість, працьовитість, орієнтацію на повагу до влади, які уявно і стратегічно вибирають, щоб створити ідеального для Сінгапуру працівника-споживача-громадянина. Водночас без жодних пояснень і сором'язливості виключають «невідповідні» цінності — й азійську конфуціанську зневагу до торговців і солдатів, і західні ліберальні поняття, пов'язані зі свободою, рівністю й недовірою до уряду.

В'ЄТНАМСЬКИЙ РЕЦЕПТ. ЯК АЗІЙСЬКА КРАЇНА ЗМОГЛА СКОРИСТАТИСЯ МОДЕЛЛЮ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПАТРІОТИЗМУ¹



Пошук механізмів виходу з пастки стагнації в умовах економічної рецесії внаслідок пандемії коронавірусної хвороби формує запит на своєрідний ренесанс держави. Економічний інтервенціонізм насправді ніколи не зникав, зокрема в країнах, які підтримували лібералізацію ринків, і виявлявся в економічному націоналізмі, що є певною сукупністю різних видів державної політики, спрямованої на посилення внутрішнього контролю над економікою. У 2005 році Домінік де Вільпен, тодішній французький прем'єр-міністр, переконаний у тому, що вибір і реалізація

¹ В'єтнамський рецепт. Як азійська країна змогла скористатися моделлю європейського економічного патріотизму [Електронний ресурс] /Наталія Резнікова, Володимир Панченко / Український тиждень. – 10.09.2021–16.09.2021. – № 36 (719). – С. 20–23. – Режим доступу: <https://tyzhden.ua/Economics/252987>

набору державних політик є справою кожного уряду, назвав право національних урядів на відстоювання власних інтересів на інтегрованих в умовах глобалізації ринках економічним патріотизмом. Тим самим економічним патріотизмом, який починається від економічного націоналізму XIX століття Фрідріха Ліста й Александра Гамільтона.

Відновлення уваги до цього поняття в лексиконі політичних еліт ще до Великої рецесії 2008 року показує глибинні й очевидні суперечності між завданнями, що постають у процесі дедалі сильнішої інтеграції міжнародних ринків, та обмеженими політичними можливостями урядів пропонувати шляхи їх виконання. По суті, економічний націоналізм є певним накладенням обмежень на глобалізацію і / або контроль над вільною торгівлею. Типова політика може передбачати торгові обмеження, захист вітчизняних галузей і фірм, зусилля з імпортозаміщення та контроль над потоками капіталу. Добре відомий Європі протекціонізм неодноразово використовували як спосіб запобігати банкрутству національних за походженням компаній упродовж кількох століть шляхом втручання урядів у торгові угоди й установлення бар'єрів. Однак у XXI столітті в питанні накладання вето на поглинання національних компаній закордонними застосували обмежувальні «новації», назвавши їх згаданим вище економічним патріотизмом. Європейські уряди паралельно з економічними заходами вдавалися й до популістських та патріотичних ідей, пояснюючи необхідність зберегти національний суверенітет.

Поняття «економічний патріотизм» має щонайменше дві найуживаніші інтерпретації. Перша, по суті, є синонімом економічного націоналізму й пояснює, чому саме уряд має відповідати за вибір стратегічного курсу розвитку держави. Фактично вона визначає економічний патріотизм як певне поєднання промислової та протекціоністської політики, спрямованої на встановлення часткового державного контролю над національною економікою для компенсації негативних наслідків вільної торгівлі в глобалізованому світі (країни Західної Європи, Китаю, Індії розглядають як приклад практичної реалізації такої політики). А друга інтерпретація риторично аргументує, чому корпорації відповідальні за добробут своєї країни, а не за нарощування власного прибутку або за глобальний розвиток. Відтак вона не лише базується на етноцентричному дискурсі, а й акцентується на корпоративній соціальній відповідальності підприємств, необхідності контролювати маніпуляції з оподаткуванням, а також здатності створити або захистити робочі місця в умовах довгого економічного спаду.

Створення нової парадигми

Колишній керівник відділу міжнародних відносин німецького Bundesbank Штефан Шенберг іще у 2006 році зазначив, що втручання уряду в національні енергетичні, банківські та фінансові системи відбивало бажання контролювати інтенсивність глобалізації ринків. Також державне втручання використовували у формі контролю ринків, бо його підтримували і працівники, й споживачі, оскільки, на їхню думку, воно може захистити від

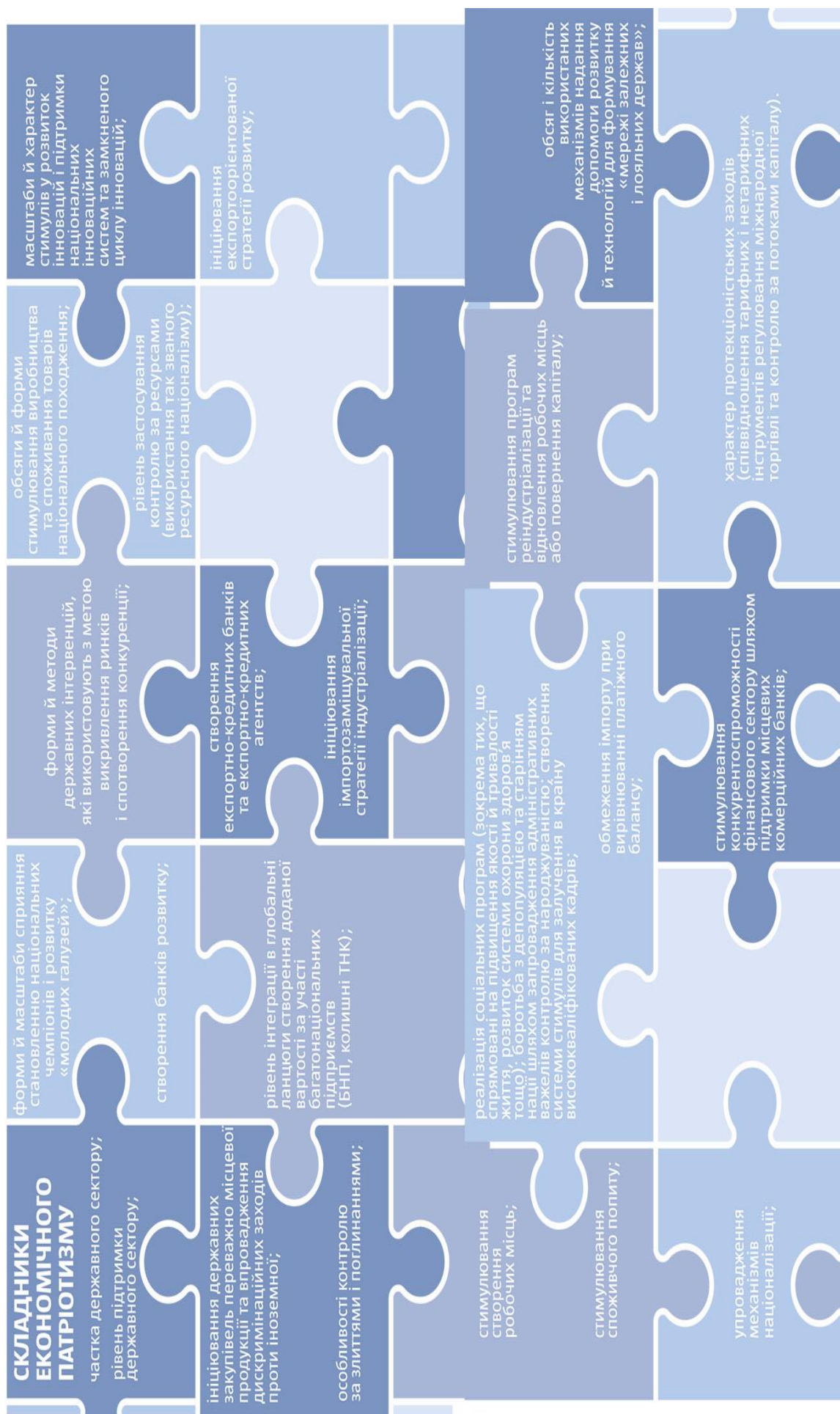
зниження соціальних стандартів, конкуренції з боку країн з низьким рівнем витрат, а відтак — від безробіття.

А в США після критикованого несистемного Дональда Трампа системний Джо Байден уже впроваджує в життя свій виконавчий наказ «Про забезпечення майбутнього в рамках ініціативи «Зроблено всією Америкою й усіма американськими робітниками» — крок за кроком створює відповідні інститути, що сприяють розвитку (Агентства з контролю за виконанням наказу та ревізії всіх закупівель, Офіс з управління та бюджету, Офіс «Зроблено в Америці»), які тісно координуватимуть свою діяльність і будуть підзвітними одне одному. Без жодних застережень і виправдань уряд США використовує умови надання федеральної фінансової допомоги та здійснення федеральних закупівель для забезпечення максимального використання товарів, послуг, продукції та матеріалів, вироблених у США. Водночас він зобов'язаний, коли це можливо, закуповувати товари, послуги, продукцію, матеріали з джерел, що дадуть американським підприємствам змогу конкурувати в стратегічних галузях, а американським робітникам — процвітати. А новостворене Hollings Manufacturing Extension Partnership (розділ V публічного закону 114–329) має здійснювати пошук постачальників, щоб виявити американські компанії, зокрема малі й середні, які можуть виробляти в Сполучених Штатах товари, продукти та матеріали, що задовольняють потреби федеральних закупівель. Відтак закупівля товарів і послуг неамериканського походження за державні кошти

відбуватиметься лише в разі відсутності американських відповідників продукції й послуг у достатній кількості та належної якості. У своєму виступі 27 травня 2021 року в Коледжі громади Куяхога в Клівленді Джо Байден пропонував переглянути стелю бюджетного дефіциту й обіцяв спрямувати понад \$ 6 трлн на «створення нової парадигми»: воскресити знедолений нижчий клас Америки шляхом надання йому доступу до основних освітніх і медичних послуг на тлі податкових преференцій та просування нового бренду промислової політики й економічного націоналізму, які врешті-решт дадуть США змогу обігнати Китай та інших конкурентів, що зростають.

На відміну від економічного націоналізму, економічний патріотизм не обмежує резидентністю своєї країни «вітчизняний» бізнес, однак він теж надає привілеї вибраним групам компаній на ринку. Ліберали вважали економічний патріотизм синонімічним протекціонізму, оскільки він порушував економічні права й конкуренцію, однак сутність цього феномену багатогранна (див. **«Складники економічного патріотизму»**).

То хто може дозволити собі розкіш продукувати суверенну економічну політику? Невже лише сильні гравці спроможні сповідувати всеохопну політику, спрямовану на просування національних інтересів, не виправдовуючись перед усім світом за бажання використовувати наявні можливості покращення становища населення та конкурентоспроможності виробників і на внутрішньому, і на зовнішньому ринках? Виявляється, ні.



Шляхом корпоратизації

В'єтнам наприкінці 1980-х років, у розпал економічної нестабільності, розпочав власні реформи, запит на які було викликано нерезультативністю попередньої практики господарювання та їхньою невідповідністю запитам часу. Ця країна тривалий час залишалася одним із небагатьох форпостів соціалізму на планеті. Десятиліття кровопролитних воєн у XX ст. зруйнували її в прямому й переносному сенсах. Соціалізм начебто вистояв, але підхід до економіки змінився у зв'язку з неефективністю лише планового ведення господарства. Країна почала впроваджувати елементи ринкової економіки, а уряд узявся розвивати її приватний сектор. Від 1992 року підприємства виводили з-під контролю держави, що заохотило перші інвестиції в країну. Більшість ліквідованих державних підприємств не мали достатньої можливості отримати прибуток або належали до малого бізнесу, тому їх відносно легко можна було ліквідувати чи реорганізувати. На початку 2000-х років велика їх частина у сфері послуг, виробництва товарів народного споживання і торгівлі стали приватними.

Водночас присутність держави в економіці залишається у В'єтнамі значною — понад 700 державних підприємств. Вони сьогодні створюють близько 30 % ВВП. У 1990-х роках цей показник становив близько 40 %, однак за обсягом ВВП, який вони створюють, зріс від \$ 2,6 млрд до \$ 78,6 млрд, тобто в 30 разів. Інакше кажучи, попри значне скорочення кількості державних підприємств, присутність держави в економічній сфері, як і раніше, залишається істотною, до того ж державні підприємства і їхні конгломерати збільшують свою частку в ключових

галузях промисловості. Державні підприємства мають більше співробітників, вищі обсяги продажів і капітал, ніж середні приватні підприємства в інших секторах. Близько 2/3 від загального обсягу податкових платежів надходить у бюджет від великих державних корпорацій.

2015–2019 роки ознаменувались активізацією процесу акціонування та приватизації, було здійснено підготовку до первинного розміщення акцій низки найбільших державних компаній. Найбільшою угодою вартістю \$5 млрд стало придбання акцій Сайгонської корпорації пивної та алкогольної продукції (SABECO) пулом приватних інвесторів. 2019-го загальна вартість угод зі злиття й поглинання (M&A) досягла рекордного рівня \$ 10,2 млрд.

Державним підприємствам належить 94 % участі в нафтогазовій сфері та енергетиці, 97 % — у вугільній промисловості, 99 % — у хімічній промисловості (виробництво добрив), 91 % — у сфері телекомунікацій, 88 % — у страхуванні. Виразним є прагнення компанії PetroVietnam сприяти забезпеченню національної енергетичної безпеки та розвитку В'єтнаму. Стратегічне бачення до 2035 року передбачає розвиток нафтогазової промисловості країни як провідного сектору економіки.

У рамках наявної корпоративної системи фактично відбувається розмивання граней державної і приватної власності, їх відмінності стають ледь помітними, а окремі сегменти дедалі більше зливаються. Унаслідок зрощування влади та бізнесу й підриву прямої конкуренції свідомо відбувається викривлення ринків, але з огляду на стратегічні міркування. Такі дії формують у владних структурах лобі, яке має власні економічні інтереси. Якщо

питання стосується модернізації галузей, необхідних для розвитку держави, таких як бавовняна промисловість, В'єтнам заохочує закордонне фінансування, а також надає субсидії, зокрема аграріям: 70 % від витрат фермерів-рисівників на добрива й пестициди компенсує держава, при вирощуванні «мокрого» рису фермерам виплачують компенсацію в розмірі \$ 25 за гектар на рік. Прикметно, що експорт рису з міркувань продовольчої безпеки було тимчасово заборонено з 25 березня 2020 року для забезпечення внутрішніх поставок під час пандемії COVID-19, а пізніше на нього запровадили експортні квоти.

Попри впровадження нових форм господарювання та власності, поширеними є приховані дотації й пільги у вигляді дешевих кредитів і оренди земельних ділянок, преференцій з оподаткування тощо. Така фінансова підтримка спрямована на підвищення технологічного рівня, збереження позицій державних підприємств у ринковому середовищі. Стимулювання виробництва, а з ним і попиту, здійснюється в рамках державних планів і програм шляхом замовлень, інвестицій, допомоги на зовнішніх ринках. Приватні фірми, попри їхню велику кількість, не здатні забезпечити швидкий розвиток ключових галузей промисловості, які потребують масштабних інвестицій і відповідної організації.

Уряд також створює додаткові умови для розвитку інфраструктури: крім відомих індустріальних парків (територій зі спеціальними пільгами), значні інвестиції з Японії, Кореї, Сінгапуру та Китаю отримали житлові, офісні, торгові та готельні парки. Іноземні інвестори в секторі нерухомості віддають перевагу спільним підприємствам, а не придбанням в'єтнамських компаній,

оскільки місцеві гравці мають земельні активи та добре пов'язані з місцевими органами влади, водночас іноземні інвестори мають необхідний капітал і технічний досвід. Крім нерухомості, уряд не перешкоджає збільшенню активності у сфері злиття та поглинання в роздрібній торгівлі.

Тому інвестори також почали активно скуповувати компанії з виробництва товарів широкого вжитку та промислових товарів. Тарифна політика В'єтнаму відбиває прагнення уряду в рамках СОТ захистити вітчизняних виробників, зайнятих у галузях з низькою конкурентоспроможністю: харчова промисловість, виробництво електричних приладів, автомобілів тощо. Однак, на думку в'єтнамських фахівців, галузь сільського господарства залишається слабо захищеною, що негативно впливає на її розвиток, але таки забезпечує додаткові переваги підприємствам, зайнятим переробкою сільськогосподарської продукції.

Ставка на експорт

Уряд В'єтнаму, маючи критично малу економіку на початку 1990-х, зробив ставку на експорт, рівень якого був мізерно низьким. Йому вдалося здійснити такі завдання:

- 1) збільшити й диверсифікувати частку в'єтнамських товарів на традиційних ринках;
- 2) вийти на нові експортні ринки;
- 3) диверсифікувати експортні ринки;
- 4) активізувати позицію В'єтнаму в міжнародних і регіональних організаціях;
- 5) сповна скористатися наявними можливостями для збільшення експорту в країни, з якими В'єтнам підписав угоди про вільну торгівлю.

Державну підтримку експорту у В'єтнамі здійснюють згідно зі стратегією просування експорту, що передбачає розвиток експортоорієнтованих підприємств з акцентом на диверсифікації асортименту продукції, що випускається, створенні національних брендів, забезпеченні легших умов доступу на нові ринки збуту (зокрема за допомогою підписання угод про вільну торгівлю), просуванні іміджу в'єтнамських товарів на міжнародній арені.

Уряд В'єтнаму частково дотримується стратегії ресурсного націоналізму, зокрема в експорті ресурсів за кордон. Багато товарів і послуг, які поставляють на експорт, звільняють від сплати податків, оскільки уряд В'єтнаму всебічно підтримує розвиток експорту. Винятком є такі продукти, як корисні копалини, природні ресурси (зокрема ліс), а також брукхт. Податкова ставка на експорт такої продукції може становити до 45 %.

У результаті експорт зріс із \$ 2,3 млрд (36 % ВВП) у 1990 році до \$ 16,8 млрд (53 % ВВП) 2000-го й до \$ 280 млрд (106 % ВВП) у 2019 році. Націленість на підтримку середніх темпів його зростання на рівні 11–12% на рік упродовж 2020–2030 років залишається. Звісно, такі колосальні стрибки на 10 000 % означають системну роботу (порівняємо з Україною: \$ 22,5 млрд (27,6 % ВВП) у 1990 році до \$ 19,5 млрд (62,4 % ВВП) у 2000-му, \$ 63,4 млрд (41,2 % ВВП) у 2019 році). До 2020-го майже виконано поставлені завдання, зокрема В'єтнамом вибудовано таку структуру основних експортних ринків: 46 % — Азія, 20 % — Європа, 25 % — Америка, 4 % — Океанія, 5 % — Африка.

Як наслідок такої політики, ВВП В'єтнаму зріс із мізерних \$ 6,5 млрд у 1990 році до \$ 57 млрд у 2005-му й до \$ 262 млрд у 2019 році.

Зміни в структурі експорту стали наслідком системних змін у структурі економіки. Складні економіки — ті, які можуть об'єднати величезну кількість відповідних знань і факторів виробництва, щоб створити диверсифікованої лінійки продуктів. Простіші економіки, навпаки, мають вузьку базу продуктивних знань і виробляють менше продуктів, для яких потрібні простіші мережі взаємодії. Індекс економічної складності В'єтнаму зріс із 107-го місця в 1995 році до 56-го у 2019-му, піднявшись на 14 позицій з 2010-го. У структурі експорту В'єтнаму в 2020 році 39 % (\$110 млрд припадає на електричні машини й устаткування та їх частини, звукозаписувальну й звуковідтворювальну апаратуру, прилади для запису й відтворення телевізійного зображення та звуку, їх частини і приладдя; 6,7 % (\$ 18,8 млрд на ядерні реактори, котли, обладнання й механічні пристрої). Така позиція в міжнародному поділі праці задає траєкторію зростання на 6,2 % в середньому до 2029-го.

Для прикладу, Україна за індексом економічної складності перебувала у 2019 році на тому самому 49-му місці, що й 1995-го, однак зазначений тренд є низхідним (порівняно з 2010 роком вона втратила чотири пункти). Погіршення показника складності економіки пов'язане з відсутністю діяльності країни з диверсифікації експорту. За прогнозами The Growth Lab, складність економіки не дасть Україні змоги зростати більш ніж на 2 %, що поставить під сумнів реалістичність її виходу з категорії «країн з нижчим і середнім рівнем доходу», до якої вона належить згідно з підходом Світового банку. Український експорт, порівняно із в'єтнамським, недиверсифікований і має виразну сировинну орієнтацію, 2/3 його становить

сировинна продукція аграрного й металургійного комплексів (див. «Специфіка українського експорту»).

**Український
експорт, 2020 рік**

\$59 млрд

Порівняно з 2019 роком
експорт товарів і послуг
скоротився на **7,8%**

**Експорт з України
здійснювався, 2020 рік**

228 країн

експорт як товарів,
так і послуг до:

199 країн

експорт лише товарів до:

10 країн

експорт лише послуг до:

19 країн

ТОП-15 торговельних партнерів України в експорті товарів і послуг

Європейський Союз
\$21 893,0 млн

37,1%



Китай

\$7 232,9 млн

12,3%



Росія

\$5 321,8 млн

9,0%



Туреччина

\$2 580,1 млн

4,4%



США

\$2 370,8 млн

4,0%



Індія

\$2 067,6 млн

3,5%



Єгипет

\$1 652,6 млн

2,8%



Білорусь

\$1 443,6 млн

2,4%



Ізраїль

\$770,4 млн

1,3%



ОАЕ

\$759,8 млн

1,3%



Індонезія

\$737,7 млн

1,2%



Молдова

\$737,0 млн

1,2%



Саудівська Аравія

\$725,2 млн

1,2%



Швейцарія

\$660,3 млн

1,1%



Ірак

\$606,2 млн

1,0%



Частка ТОП-15 країн-партнерів
у загальних обсягах експорту товарів
і послуг України



Структура експорту товарів і послуг



Різні зони вільної торгівлі

Євросоюз і В'єтнам 30 червня 2021 року підписали історичну угоду про ЗВТ, яка чекає на ратифікацію Європарламентом. Чотири роки перемовин про умови вільної торгівлі фіналізувались у відстоюванні права на різношвидкісний режим зняття зустрічних мит, а також у поступках від ЄС для в'єтнамської сторони в масштабах стартового пакета торговельної лібералізації й у строках повного зняття захисних митних механізмів. Беручи до уваги, що ще до підписання ЗВТ між ЄС і В'єтнамом їхній товарообіг майже відповідав товарообігу між Україною та ЄС після підписання ЗВТ (\$ 54 млрд проти \$ 62 млрд), перспективи українських експортерів заповнити нові ніші європейського ринку й утримати вже зайняті видаються невиразними, адже в'єтнамські виробники, що отримують системну підтримку з боку держави, ефективніше використовують власні дешевші, порівняно з українськими, фактори виробництва.

Український уряд, який механістично штампує зони вільної торгівлі, сприймаючи останні як іміджевий must have, активно просуває ідею про необхідність підписання ЗВТ з В'єтнамом уже найближчим часом без обґрунтування доцільності такого кроку та його наслідків, відповідних обрахунків і власного стратегування. І це відбувається тоді, коли в торгівлі України з В'єтнамом стабільно зберігається від'ємне сальдо (за підсумками 2019 року воно становило \$328,2 млн, що зрештою візуалізує відсутність системної політики українського економічного патріотизму). А відтак безмитний експорт української зернової продукції до В'єтнаму в обмін на імпорт в'єтнамської електроніки й механічного обладнання стане ще одним прикладом сумного портфоліо української зовнішньої торгівлі.

УКРАЇНА НЕ ПОЛЬЩА? ЯКІ ІСНУЮТЬ МЕЖІ ЄВРОПЕЇЗАЦІЇ ТА ЧИ МОЖНА ПОДОЛАТИ ВИКЛИКИ ЄВРОСКЕПТИЦИЗМУ¹



На одній нараді у 2012 році, де обговорювалося, чим приєднання України до Угоди про асоціацію відрізняється від членства в ЄС, французький експерт, колишній функціонер Єврокомісії, вразив присутніх реплікою: «ЄС — це не принц на білому коні для бідної Попелюшки, якою себе іноді уявляють деякі країни. Це шлюб за контрактом. Чим більше ви зазначатимете в ньому своїх умов і чим краще будете їх виконувати, тим більше шансів на тривалий шлюб». Один український експерт запитав: «Шансів чи гарантій?». «Жодних гарантій, а також любові, а щастя й поготів, — прозвучала відповідь. — Можна досягти певного спокою, але це не позбавляє вас від необхідності постійного скепсису та аналізу умов».

¹ Резнікова Н., Панченко В. Україна не Польща? Які існують межі європеїзації та чи можна подолати виклики євроскептицизму. *Український тиждень*. 29.10.2021–04.11.2021. № 43 (726). С. 17–23. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/253492>

Альтернатива чи догма

Сумніви щодо єдино правильного європейського шляху в Україні дорівнюють зраді на користь агресора. Проте, як і в економічній думці, де панує догматичний неолібералізм, який уже 30 років нищить умови для розвитку, так і в обраному шляху до Європи догматизм і безальтернативність не приносять успіху та шкодять справді взаємовигідній інтеграції.

Погляд із середини Європи нам здається корисним.

«Шлюбні контракти» деяких нових країн-членів не тільки докладно готуються, а й піддаються постійному аналізу на відповідність національним інтересам. Часи, коли зовнішня політика вважалася прерогативою винятково еліти, давно минули. Сьогодні в цій сфері неможливо діяти без широкої участі суспільства та підтримки з боку громадської думки.

Доказом цього є, по-перше, той факт, що багаторічний консенсус щодо подальшої інтеграції в ЄС («більша інтеграція») перебуває під збільшувальним склом громадськості, а отже, політичної уваги. Це викликано і частковою дисфункцією європейських структур (криза євро та міграційна криза), і зниженням здатності ЄС гарантувати безпеку та процвітання своїм громадянам, і тим, що, на думку національних політиків, Брюссель замахується на політичний суверенітет країн-членів. По-друге, між-народна політика дедалі більше стає чинником внутрішньої політики, зокрема через побоювання громадян, що глобальні економічні процеси (делокалізація галузей) і демографічні процеси (міграція) впливають на їхнє повсякденне життя. По-третє, у зв'язку з кризою довіри до представницьких інститутів

(забюрократизованість Євро- комісії) і політичного істеблішменту (рішення національних політиків, котрі вважають себе наднаціональними діячами, рішення, що шкодять інтересам країни з погляду кожного громадянина) посилюються заклики до форм прямої демократії. Саме ці процеси нещодавно відбулися у Великій Британії, Нідерландах та Угорщині.



Зручний приклад

Польща має особливі підстави ставити питання про те, як поточна зовнішня політика узгоджується з національними інтересами та забезпечує розв'язання запитів громадян. Починаючи з 1990-х років, погляд Польщі на

Європу та світ визначався її європейською орієнтацією, шляхом до НАТО та ЄС. Це був не тільки політичний та економічний вибір, але й культурний і цивілізаційний. В інституційному вимірі цей вибір залишається незаперечним, але в новій європейській та глобальній реальності він повинен постійно отримувати підтримку громадян. Це залежить від того, наскільки політична еліта та суспільство загалом готові (і спроможні) конструктивно брати участь у формуванні європейської політики і в найважливіших інтеграційних проєктах. Поляки дуже активно й, відзначимо, дуже успішно, зайшли в інститути в Брюсселі (Єврокомісія), Страсбурзі (Європарламент) і Парижі (ОЕСР).

Навесні 2016 року Фонд Стефана Баторія опублікував звіт «Зміни в Польщі, але що зміниться?». У ньому стверджувалося, що парламентські вибори 2015 року відкрили період найбільших змін у зовнішній політиці Польщі з 1989 року. Якщо раніше ЄС розглядався передусім як джерело можливостей, то тепер його дедалі частіше визначають з боку уряду як загрозу та перешкоду розвитку. Докази цього можна спостерігати в різних сферах: загострюються суперечки польських урядовців із Єврокомісією та іншими європейськими інститутами, виникла криза у відносинах із Францією. А пропозиція Ярослава Качинського про чітке обмеження компетенції інститутів ЄС, його загальний ідеологічний фронт із прем'єр-міністром Угорщини Віктором Орбаном та резолюція Сейму про перетворення Євросоюзу в асоціацію слабо пов'язаних між собою сильних суверенних держав поклала початок процесу відкритої фронди до нинішньої системи управління в Союзі. Критики часто

заявляють, що євроскептична політика партії «Право і справедливість» (ПіС) здійснюється всупереч польській громадській думці, яка, зрештою, є однією з найбільш проєвропейських у ЄС.

То що ж означає бути «проєвропейським» у польському варіанті? Нині європеїзація дедалі частіше стосується Європейського Союзу як організаційного утворення, а не Європи або європейської цивілізації. «Європеїзація» з раціональної позиції означала перенесення законів і правил ЄС у національне законодавство та адміністративну практику країн-членів («*aquis communautaire*»). Європеїзація передбачає взаємну адаптацію національних і субнаціональних систем управління відповідно до загальноєвропейських норм і правил як «поступовий процес, що змінює напрям і форму політики тією мірою, якою політика Євросоюзу та його економічна динаміка зумовлюють логіку розвитку національної політики». Водночас загальні переконання й норми спочатку визначаються та закріплюються в процесі ухвалення рішень на рівні Єврокомісії, а пізніше включаються в логіку внутрішнього дискурсу країн, їхніх політичних структур і державної політики загалом.

Дотримання політиками швидкості та ступеня змін у кожній країні, яка виконує рішення ЄС, дає змогу віднести їх до трьох різних таборів:

1. Неофункціоналісти. Вони вважають європеїзацію «неминучою» та «автоматичною».

2. Історичні інституціоналісти, які покладаються на важливість історичних змін і залежність від раніше обраного шляху розвитку, наголошуючи на важливості

колишніх рішень, інституційних практик і шляхів «залежності», орієнтуються на реальний емпіричний досвід і відповідно формують соціальну, політичну, економічну поведінки.

3. Ліберальні інституціоналісти, такі як Ендрю Моравчик, пропонують політику «переговорних ігор» та формування національних переваг як дворівневої гри з акцентом на переваги держав. Це, на їхню думку, краще, ніж єврореалізм і євроскептицизм, — політики, що засновані на інтересах.

У процесі розширення ЄС роль Єврокомісії була об'єктом палких дискусій. Спроба об'єднати ліберальний міжурядовий підхід Моравчика з неоінституційною теорією (так званий підхід «Моравчик +») спричинила те, що на практиці стало важче розрізнити вплив європеїзації, конвергенції, глобалізації та вестернізації на внутрішні процеси. Інакше кажучи, виміряти вплив «європеїзації» важко, і також дуже непросто з'ясувати, які інституційні та організаційні зміни відбуваються завдяки їй. Однак, існує широкий консенсус щодо того, що «Європа» і «європеїзація» стають невіддільною частиною внутрішньої політики.

Реакції на ЄС з боку національних держав теж розподіляються на три категорії: низька (поглинання), поміркована (пристосованість) і висока (трансформація). Низька невідповідність (висока інституційна відповідність до інституцій ЄС) вимагає низького ступеня зміни й відповідно — поглинання. Політика ЄС прагне мінімізувати невідповідність і може бути прямою та «жорсткою» або непрямою та «м'якою». Отже, інституційні та політичні

процеси, що раніше обговорювалися на рівні національної держави, наприклад, риторика політичних партій і місцева політика, більшою мірою, ніж раніше, стають об'єктами оцінювання на рівні Єврокомісії, яка прагне звести політику в країнах-членах ЄС до спільного знаменника.

Водночас не секрет, що потужні розвинені країни ЄС мають потенціал трансформувати європейські інститути відповідно до своїх національних моделей («завантаження»). Свого часу це намагався здійснити президент Франції Емманюель Макрон, запропонувавши у 2019 році «Новий проєкт європейської цивілізації». Він, зокрема, зазначив: «Нам потрібно віднайти за допомогою європейського проєкту, який я також вважаю глибоко французьким проєктом, силу для натхнення нашого народу. Це дух Відродження, дух Просвітництва. Це глибинний дух французького гуманізму, який ми несли та осмислювали, який нам тепер доведеться переосмислити». Проєкт мав дуже амбіційний вигляд, перспективний із глобального погляду як альтернатива іншим цивілізаційним проєктам: американському, китайському, російському. Однак національні держави сприйняли його як обмеження суверенітету. Малі держави та держави, які упродовж десятиліть перебували під іноземним правлінням, часто стикаються з «інтеграційною дилемою»: або відмовитися від значної частки національного суверенітету й так ризикнути опинитися поглиненими інтеграційною системою, або намагатися відстоювати збереження національного суверенітету, ризикуючи так залишитися осторонь, ізольованими та самотніми.

Між національним та спільним

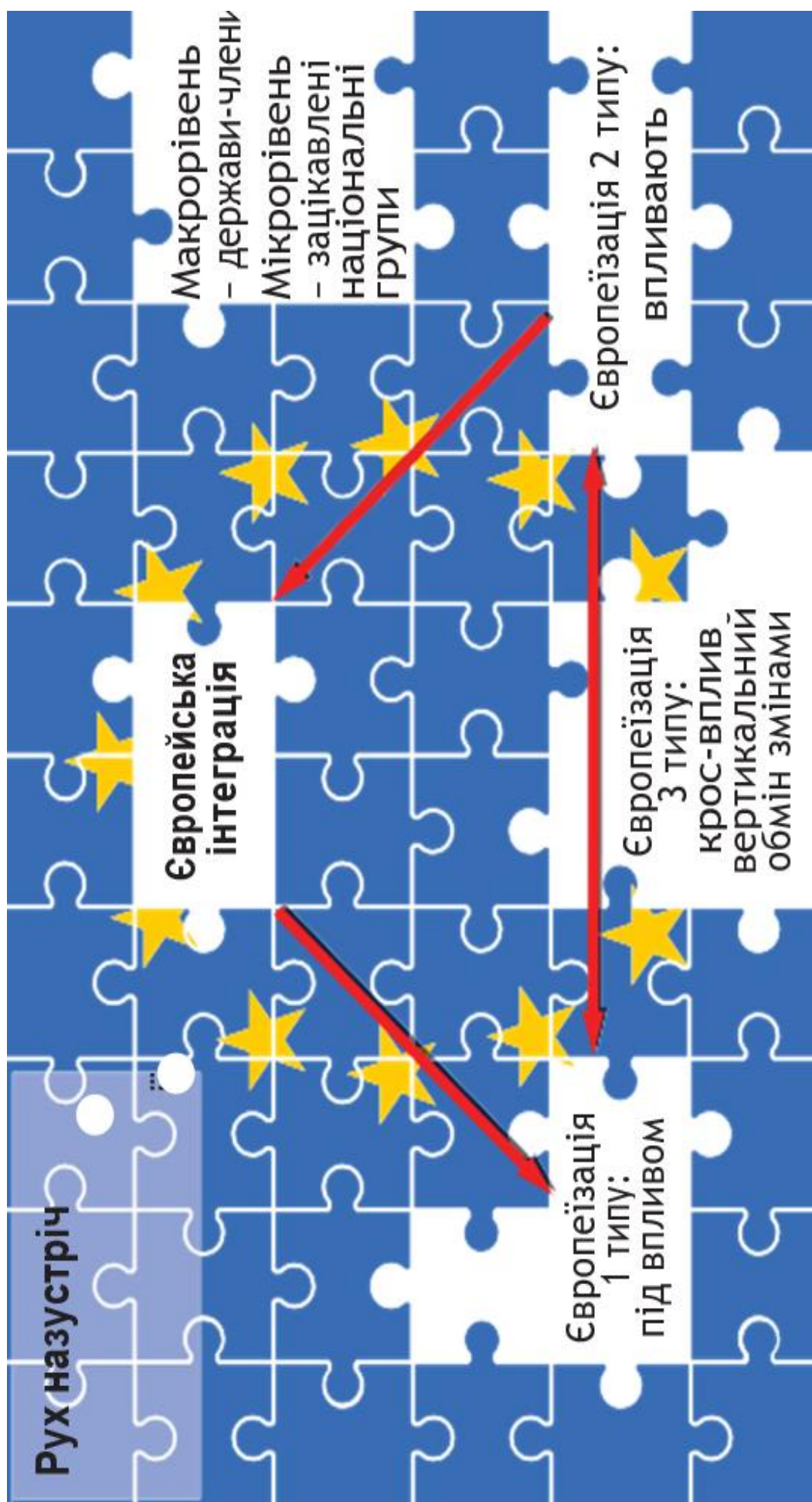
Національна та європейська ідентичності можуть перебувати в гармонії, але часом вступати в конфлікт і породжувати євроскептицизм, заснований на відмінностях у сприйнятті ідентичності. Щоправда, в офіційних деклараціях чимало йшлося про формування спільної європейської ідентичності, що часто застосовувалося як засіб зміцнення співпраці в галузі безпеки та зовнішньої політики, яка набувала переважно ознак міждержавної. Але питання полягає в тому, чи може взагалі бути реалізована ідея «спільної європейської ідентичності», чи реалістично в процесі розширення ЄС стерти відмінності між «інсайдерами» й «аутсайдерами» та забезпечити єдність у бажанні сформувати загальноєвропейську «наддержаву» з високим ступенем культурної однорідності. Для французьких політиків та експертів відповідь очевидна: «Ні», тобто неможливо створити спільну ідентичність. Не говорячи про це відверто, більшість експертів і функціонерів почали будувати фундамент ЄС на формальній інституціоналізації, стомившись від невдалих спроб побудови європейської ідентичності.

Термін «європеїзація» часто має розпливчасті визначення. Деякі автори наполягають на відокремленні термінів «європеїзації» та «ЄС-изації», проте більшість дослідників застосовували ці терміни як взаємозамінні або, що відбувалося навіть частіше, застосовували лише перший термін, маючи на увазі другий. Європеїзація розглядалася як «поступальний процес переорієнтації напрямів і форм політики до такого ступеня, коли політична та економічна динаміка ЄС стає частиною

організаційної логіки національної політики та її формування». Зауважимо, що це одне з перших визнаних визначень європеїзації. Європеїзація інтерпретується також як «сукупність процесів, через які політична, соціальна та економічна динаміка Європейського Союзу демонструє взаємодію з логікою національного дискурсу, національної ідентичності, внутрішніх політичних структур і вітчизняних політиків».

У процесі європеїзації розрізняють три хвилі, які де-факто відбиваються і на трьох поколіннях досліджень європейської інтеграції, результатом яких є формування окремої структурованої теоретичної та концептуальної основи для виокремлення європеїзації як окремої галузі досліджень (**див. «Рух назустріч»**).

Перша хвиля («висхідний» підхід, 1970–1990-ті роки) була присвячена аналізу процесу європейської інтеграції та інституційного розвитку Європейського Союзу, а також напрямів розвитку його політики. Дослідження відбувалося здебільшого відповідно до методики, що застосовувалася для міжнародних відносин, але тоді, як правило, аналізувалися інституційні, правові, економічні та політологічні фактори. Інституційна система Європейського Союзу (насправді Європейського Співтовариства) розглядалася як екзогенний фактор щодо держав-членів. Європейську інтеграцію трактували як приклад процесу регіоналізації в міжнародних відносинах. Поняття європеїзації на основі «висхідного» підходу передбачає, що «групи інтересів і мережі зв'язків є інструментом, за допомогою якого преференції окремих груп «знизу» розглядаються на рівні ЄС, впливаючи на розвиток його політичних структур».

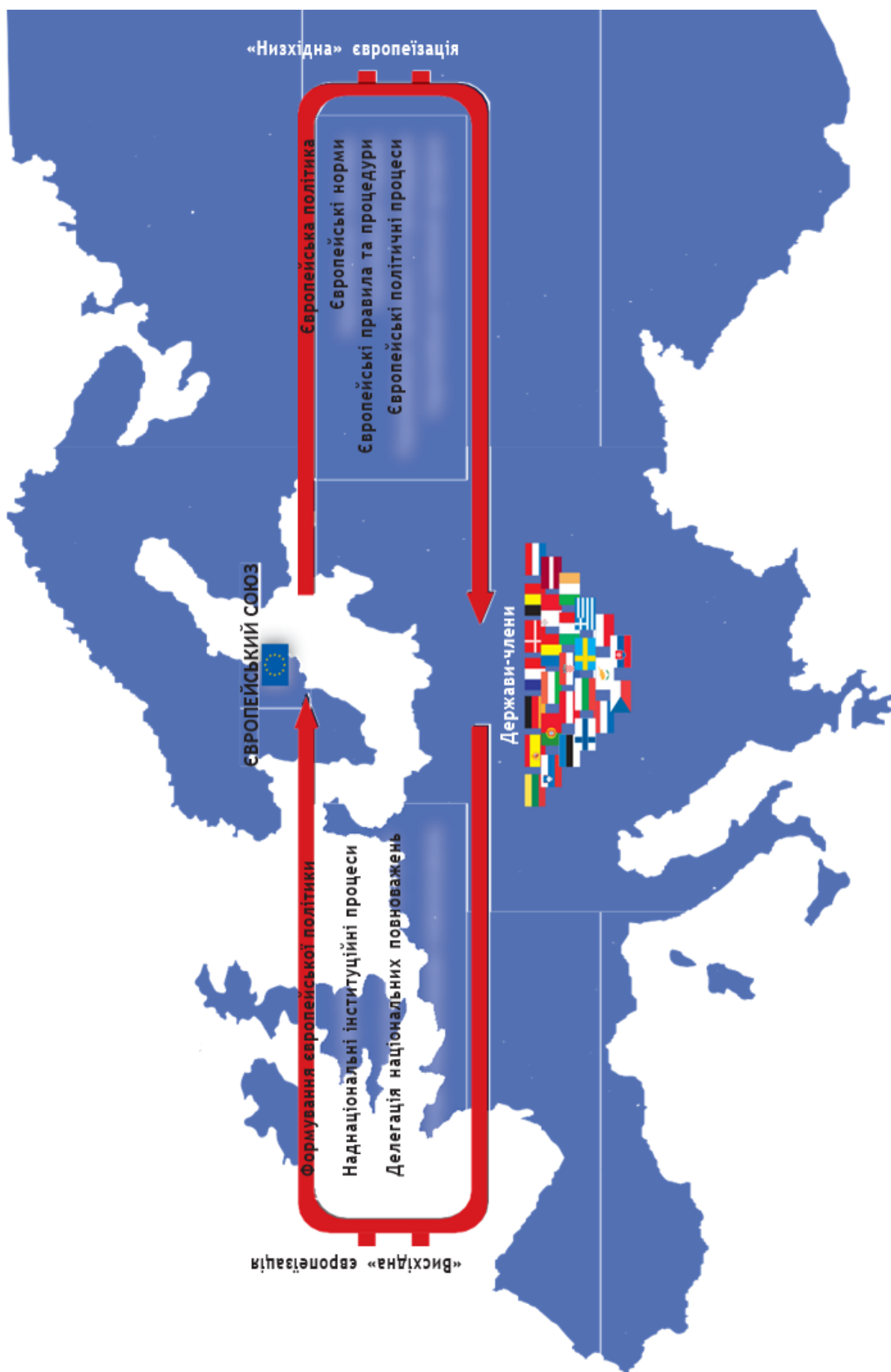


Існують три альтернативні шляхи щодо «висхідних» процесів європеїзації: (I) проактивний передбачає переорієнтацію національних груп на наднаціональний рівень;

(II) відмова або просування (базується на анти- або про- ЄСівських рухах у національних суспільствах;

(III) використання, що передбачає застосування «тиску» зверху на свою користь.

Друга хвиля («низхідний» підхід, 1990-ті – донині) розвитку та досліджень розглядає європеїзацію як фактор, що пояснює зміни, які відбуваються на рівні держав-членів. Прихильниками цієї концепції Європейський Союз і його інституційна система розглядаються як окрема політична система. «Низхідний» підхід інтерпретує європеїзацію через побудову «над- і субнаціонального співтовариства, яке досягло певної здатності до саморегуляції, що пов'язано зі зростанням та інституціоналізацією системи ухвалення рішень». Враховуючи це, європеїзація почала визначатися як «процес створення, поширення та інституціоналізації формальних і неформальних правил, процедур, політичних парадигм, стилів, способів функціонування та загальних переконань і норм, що спочатку були визначені й закріплені в політиці ЄС, а потім застосовані до логіки внутрішнього (національного та субнаціонального) дискурсу, політичних структур і громадського вибору» (див. «На різних рівнях»).



Нині виникає третя хвиля (круговий, або крос-підхід, 2000-ні – донині) у дослідженні європейської інтеграції та європеїзації, що є спробою створення цілісної концепції на основі припущення, що ці процеси взаємопов'язані, і водночас за допомогою поєднання «висхідного» та «низхідного» підходів. Усупереч двом попереднім хвилям досліджень (які вважаються класичними підходами європейських учень щодо європейської інтеграції) круговий підхід відокремлює європейську інтеграцію від європеїзації, але виокремлюючи причини та наслідки залежностей між ними. Цей підхід, попри міждисциплінарність припущень, бере за основу передусім перетворення, що відбулися в економічній, а часом і в нормативній (адміністративній та юридичній) сферах, і прямо або опосередковано впливають на макроекономічні, мікроекономічні та бізнес-процеси.

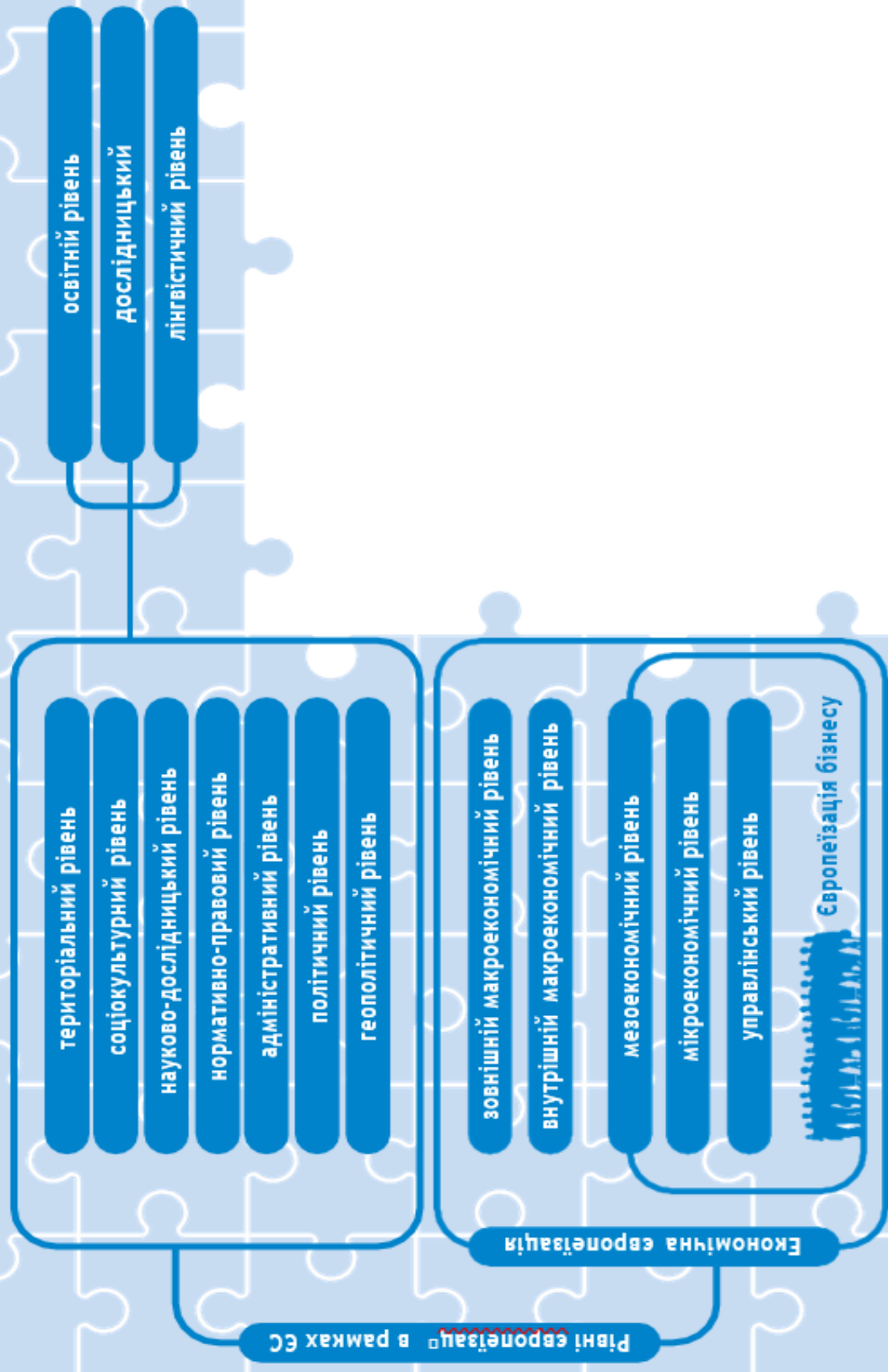
З методологічного погляду, існує п'ять аналітичних рівнів:

- (I) мега-;
- (II) макро-;
- (III) мезо-;
- (IV) мікро- ;
- (V) нано-.

Три з них найчастіше застосовуються в економіці (макро-, мезо-, мікро-) (**див. «Ключові напрями»**).

Ключові напрями

Дванадцять рівнів європеїзації в межах Європейського Союзу



Європеїзація на **зовнішньому макроекономічному рівні** уособилась у набутті Європейським Союзом статусу вагомого економічного центру світу.

Європеїзація на **внутрішньому макроекономічному рівні**, з одного боку, створює сприятливі умови для розвитку бізнесу на території Європейського Союзу (європеїзація навколишнього бізнес-середовища), а з іншого боку, сприяє зближенню макроекономічних систем окремих держав – членів ЄС.

Європеїзація на **мезоекономічному** рівні присутня в галузях промисловості, оскільки національні підприємства можуть набути статусу загальноєвропейських. Діяльність окремих галузей, як правило, регулюється єдиними законами та нормативними актами ЄС (наприклад, банківський сектор). Мезоекономічний вимір європеїзації набуває дедалі більшого значення.

Європеїзація на **мікроекономічному** рівні — європеїзація бізнесу. Водночас, із погляду мікроекономіки, європеїзація — це процес інтернаціоналізації бізнесу в Європі або бізнес-діяльність у межах єдиного спільного ринку.

Ба більше, не менш важливим є **управлінський** рівень європеїзації, пов'язаний з особливостями та характерними ознаками європейського бізнесу (європейський стиль управління).

Протилежний «європеїзації» — «євроскептицизм». Його проаналізували в дослідженні «Протистояння Європі» («Opposing Europe: The Comparative Party Politics of Euroscepticism», 2008). Його автори Алекс Щербяк і Пол Таггарт запропонували таку класифікацію євроскептицизму:

- *Євроскептицизм, заснований на ідентичності.* Він тісно пов'язаний з інтеграційною дилемою, що містить

суперечність між національною та європейською ідентичністю й абсорбує, з одного боку, страх бути «поглинутим» наднаціональним інститутом (Європейським Союзом), а з іншого, страхом опинитися «вилученим із процесів».

- *Євроскептицизм, заснований на розколі.* Він прив'язаний до основних водорозділів у суспільстві, наприклад: місто проти країни, праця проти капіталу, релігія проти секуляризму тощо. Громадяни, які мешкають у сільській місцевості, як правило, більш євроскептичні. Крім того, соціальний розбрат між «переможцями» реформ і «переможеними» вносить економічний розкол.

- *Євроскептицизм, заснований на політиці (або «функціональний єврореалізм»).* Належить до опору певній політиці та конкретним питанням, наприклад, єдиній валюті, міграційній та кліматичній політиці. У деяких випадках можна спостерігати «скептицизм щодо однієї проблеми», наприклад, щодо сільського господарства, ринку землі, навколишнього середовища, моральних питань тощо.

- *Інституційний скептицизм, заснований на високій легітимності національних інститутів і низькій легітимності інститутів ЄС («скандинавізація» європеїзації).* З іншого боку, низька довіра до національних установ може збільшити підтримку інститутів ЄС і ЄС загалом («італізація» європеїзації) і зменшити євроскептицизм.

- *Скептицизм, заснований на національних інтересах.* Містить суперечність між загальноєвропейськими та національними цілями. У разі євроскептицизму,

заснованого на національних інтересах, головна мета — захистити життєво важливі національні інтереси попри потенційне ослаблення власної участі в загальноєвропейському проєкті. Як уже зазначалося, національні інтереси часто формуються в межах дворівневих ігор ліберального інституційного типу;

- *Скептицизм, заснований на досвіді.* Виникає через відчуття, що переговори про членство в ЄС були несправедливими й асиметричними, а тому остаточний результат переговорів був нав'язаний.

- *Партійний євроскептицизм.* Формується згори вниз із політичних партій і від харизматичних політичних лідерів із неоліберальною («тетчерити»), антимодерністською, традиціоналістською або лівопопулістською аргументацією проти ЄС.

- *Атлантичний скептицизм.* Належить до вічуття суперечності між проамериканізмом і проєвропейством, наприклад, у разі спільної європейської зовнішньої політики та політики безпеки.

- *Заснований на практиці скептицизм ЄС («неглибока європеїзація»).* Тут ми не знайдемо принципового опору ЄС і європеїзації, але «національне» визначення європеїзму дуже відрізняється від того, що вимагає ЄС відповідно до «панівної» інтерпретації та копенгагенських критеріїв. Європеїзація інститутів може бути визнана не-достатньою, скажімо, через недостатнє застосування національних ресурсів на виконання «*aquis communautaire*» ЄС і прискорення ринкових економічних і соціальних реформ, і тоді ця форма скептицизму виникає як реакція на таку позицію ЄС.

Інтеграція по-польськи та екологічні виклики

У Польщі ставлення до ЄС і європейської інтеграції пройшло різні стадії: від євроентузіазму до жорсткого та м'якого євроскептицизму. Але ця країна від початку вважалася найскладнішою серед нових країн — членів ЄС. У певному сенсі Польща поводила себе як «стара Європа»: поляки вперті, як іспанці, зарозумілі, як французи, євроскептики, як англійці. Польща відрізняється від інших нових країн — членів ЄС не тільки розміром, але й ставленням до Європи та до процесів європеїзації й, зокрема, манерою ведення переговорів. Інстинктивно більшість поляків — прихильники міждержавного співробітництва, як голлісти у Франції та британські консерватори, які виступають за міждержавне співробітництво, за Європу «хоумлендів» із застосуванням певних принципів атлантизму та за тісні зв'язки зі США. Тому польський (м'який) євроскептицизм вважався переважно «атлантичним».

Від початку риторика про ЄС як солідарний (тобто, про гроші з Брюсселю) та міжурядовий і трансатлантичний — з постійною американською військовою присутністю в Європі — була дуже привабливою для багатьох поляків. Крім цього, за деякий час більшість політиків та учасників переговорів отримала реалістичніше уявлення про те, чим насправді був ЄС. Також однією з умов успіху на виборах було створення у виборців враження, що життєво важливі інтереси Польщі рішуче захищаються його політичними лідерами. На момент вступу в ЄС переважна більшість поляків підтримувала його інститути більше, ніж національні. Тільки інститут президента отримав високу підтримку населення. Отже, євроскептицизм «інституційного типу» в Польщі перебуває на низькому рівні.

Тепер євроскептицизм отримав потужне підґрунтя. Колись могутня вугільна промисловість і колиска польської європеїзації сьогодні виявилася водночас легендою та прокляттям. Польща позиціонує себе як одну з найбільших вуглевидобувних країн ХХ століття, а її історія видобутку вугілля тісно пов'язана з модернізацією. У комуністичну епоху промисловість із видобутку кам'яного вугілля дала змогу Польщі піднятися з руїн Другої світової війни. Вугільні електростанції сприяли відновленню країни, розвитку енергомісткої важкої промисловості, як-от металургія, суднобудування та хімічна індустрія. Експорт цього палива забезпечив цінні валютні надходження. Сектор досяг свого піку в 1979 році, коли 420 тис. гірників добули 201 млн тонн бурого та кам'яного вугілля.

ХХІ СТОЛІТТЯ З ЙОГО КУРСОМ НА ЕКОЛОГІЗАЦІЮ ЕКОНОМІКИ ТА ВІЛЬНИЙ РИНОК ЖОРСТОКО ПОЗНАЧИЛИСЯ НА ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВІСТІ ПОЛЬЩІ, ЯКА ЗАБЕЗПЕЧУЄ 73 % ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ КРАЇНИ (48 % — ЗАВДЯКИ КАМ'ЯНОМУ ВУГІЛЛЮ Й 25 % — БУРОМУ ВУГІЛЛЮ). ЦЕ — НАЙВИЩІЙ ПОКАЗНИК У ЄВРОПІ.

Прикметно, що частка природного газу в енергоспоживанні навіть у 2020 році не перевищила 6,5 %, вітряки генерували 15,7 % електроенергії, а частка енергії з біомаси в енергобалансі країни становила всього 1,5 %. Попри те що Польща видобуває більше вугілля, ніж будь-яка інша країна в Європейському Союзі, різке падіння світових цін на цю сировину спричинило скорочення з 70 шахт у 1990 році до 25 нині; за цей же період чисельність гірників скоротилася з 388 тис. до 83 тис. осіб. І тепер, коли Брюссель активізував зусилля з декарбонізації, «вугілля з наріжного каменю економіки» перетворилося на «камінь

на шиї» Варшави. З одного боку, країна, хоч і з затримкою в один рік, підписалася під загальним для ЄС скороченням викидів CO₂, проте, згідно з даними Польської промислово-торгової палати гірників, вона не планує відмовлятися від видобутку вугілля до 2040 року. Для представника Палати Януша Ольшовскі видобуток вугілля є запорукою енергетичної безпеки, працевлаштування та надходжень до бюджету. Звертаючись до опонентів, він ставить низку запитань, відразу пропонуючи на них безапеляційну відповідь: «Чи створює спалювання вугілля викиди, що вбивають людей? Ні! Тому що високі стандарти й технології, застосовувані в польській енергетиці, виключають викиди токсичних газів і пилу. Чи призводить викид CO₂ польськими електростанціями (і електростанціями всього ЄС) до кліматичної катастрофи? Ні! Тому що викиди CO₂ від спалювання вугілля в Польщі та в ЄС не впливають на глобальний парниковий ефект. То навіщо нам ліквідовувати вугільну промисловість?». 25 вересня 2020 року в місті Катовіце польський уряд і профспілки уклали угоду про призупинення видобутку вугілля з 2049 року. Це відбулося після того, як сотні гірників приєдналися до страйків, залишаючись під землею після зміни на знак протесту проти загрози закриття шахт. Угода встановлює терміни завершення видобутку кам'яного вугілля на окремих шахтах і надає соціальні гарантії працівникам. «Ми підписали угоду про ліквідацію однієї з найважливіших галузей в історії Республіки Польща», — сказав Домінік Коложе, керівник профспілки «Солідарність» у Сілезії. «Але в нас також є чесний і соціально узгоджений шлях», — написав у твіттері Артур Собон, заступник міністра державних активів, якого прем'єр-міністр призначив для ведення переговорів від імені уряду.

«Економічні перспективи видобутку вугілля в Польщі змінилися від жахливих до неможливих», — ідеться в недавньому звіті організації з екологічного права Client Earth. Тиск на Варшаву з метою згортання її вугільної промисловості чинять зусібіч. Зазначимо, що з 2013-го до 2018 року Польща витратила € 6,8 млрд на підтримку вугільного сектора, який належить переважно державі, за допомогою прямих платежів і субсидування цін на електроенергію. У країні затверджені важливі зміни в енергетичній політиці, згідно з якими у 2030 році досягнуть таких показників: частка вугілля у виробництві електроенергії становитиме 56–60 %; частка поновлюваних джерел енергії — 21–23 %; на 30 % скоротяться викиди CO₂ (як порівняти з 1990 роком); енергоефективність буде підвищена на 23 % (як порівняти з 2007 роком); викиди інших забруднювачів повітря зменшаться на 10–20 % до 2040 року; у 2033 році запровадиться атомна енергія. Попри заклики Міжнародного енергетичного агентства призупинити будівництво нових вугільних електрогенерувальних потужностей, Польща нещодавно запустила вугільну електростанцію (вартістю \$ 1 млрд) поруч із гігантською шахтою в Богатині. На заводі застосовується буре вугілля, яке виділяє набагато більше вуглекислого газу, ніж інші його різновиди, із сусіднього кар'єру, відомого як Туров. Копальню мали закрити цьогогоріч, але, попри протести екологів, у березні уряд продовжив ліцензію до 2044 року. Раніше вищий суд Європи зажадав, щоб роботи в Турові були зупинені доти, доки судді не ухвалять рішення за позовом Чехії, поданим у лютому проти Польщі за порушення європейських екологічних правил, а цей процес може тягтися роками. Намагаючись тиснути на польську владу та на чеський

уряд, сотні гірників Турова з гаслами «Руки геть від копальні!» паралізували рух на вузькому перешийку польської території між Чехією та Німеччиною. Компанія PGE, чия електростанція в Белхатові в Центральній Польщі є основним джерелом викидів парникових газів у Європейському Союзі, мобілізує населення на підтримку видобутку вугілля, пообіцявши передбачити в планах запровадження поновлюваних джерел енергії. Нещодавно компанія розмістила плакати в Празі та Брюсселі, на яких зображена сумна дівчина поруч із написом «Чому ви хочете позбавити мою сім'ю засобів існування?». Дівчина, як пізніше з'ясувалося, не мала жодного стосунку до видобутку вугілля та відповідної території. Брюссель сподівається скоротити викиди вуглекислого газу в Європейському Союзі до 2030 року на 55 %, але, за словами екологів, політика Польщі в галузі енергетики, оголошена в лютому, означає, що цього не станеться. Пообіцявши поступово відмовитися від вугілля, Варшава очікує, що частка палива у виробництві електроенергії до 2030 року перевищить 50 % замість 2 %, необхідних Брюсселю. Уряд, який залишався головною опорою галузі, опиняється в лещатах. Представники Єврокомісії нескінченно нагадують про те, що вугілля коштує дорого, забруднює навколишнє середовище, є поганою інвестицією та перетворює Польщу на «колючку в нозі» для ЄС. Водночас Брюссель всіляко намагається вплинути, прикриваючись мільярдними фондами, здатними полегшити відмову країни від викопного палива. Своєю чергою, попри неминучий спад видобутку вугілля, польський уряд під тиском представників промисловості намагається зберегти галузь, водночас формуючи плани на «життя без вугілля». Цьогорічна спроба закрити дві шахти на південному сході

зазнала невдачі, коли гірники вийшли на вулиці Варшави з протестом. У новому проєкті кліматичного плану Міністерство клімату і навколишнього середовища рапортувало, що до 2030 року на вугілля припадатиме всього 37 % електроенергії, а до 2040 року — 11 %, оскільки європейські ціни на викиди вуглецю роблять вугілля ще менш економічно вигідним. На думку Катаржини Міхаловськи-Кнап з Інституту відновлюваних джерел енергії у Варшаві, проблема полягає в тому, що досі відсутня стратегія «зеленого» переходу польського енергетичного сектору. «Наше керівництво ніколи не визначало, як ми збираємося це виправити. Ми досі настільки залежні від вугілля, що воно вважає це технічно неможливим», — зазначила вона. Збігнєв Карачун, експерт з енергетики Польської кліматичної коаліції (спілки неурядових організацій), додає, що політики з панівної партії «дуже добре розуміють, що шахти потрібно закрити, а Польща повинна робити більше для підтримання відновлюваних джерел енергії. Але вони бояться це зробити». «У нас немає іншого вибору, крім як змінюватися», — каже Йоанна Мачковьяк-Пандера з НУО Forum Energii. «Це означає, що ми повинні інвестувати в сектори, орієнтовані на майбутнє, а не в ті, що були в минулому. Нові галузі створять набагато більше нових і кращих робочих місць». ЄС своєю чергою пропонує пакет допомоги гірничодобувним регіонам. Фонд справедливого переходу Євросоюзу, який має в розпорядженні € 2 млрд у вигляді грантів та інвестицій, призначених для Варшави, створювався з урахуванням дилеми Польщі як засіб, що допоможе їй перейти до низьковуглецевої економіки. Фонд підтримуватиме дослідження та розробки у сфері чистої енергії, перепідготовку робітників, реабілітацію

довкілля та скорочення викидів на промислових об'єктах. Президент Європейської ради Шарль Мішель раніше заявив, якщо Польща не виконає план і графік ЄС щодо нульових викидів, половину її частки в ресурсах Фонду справедливого переходу заблокують і можуть надати іншим країнам. Європа агресивно рухається до поступової відмови від вугілля, оскільки ставить амбітну мету стати першим у світі кліматично нейтральним регіоном. Президент Єврокомісії Урсула фон дер Ляєн вважає Європейський Зелений Курс і боротьбу з кліматичною кризою визначальними складниками всієї політики ЄС. Але цієї мети буде дуже важко досягти без повної підтримки Польщі, адже, на думку експертів, мета вимагає закриття всіх вугільних електростанцій у Європі до 2030 року. Це не збігається з планами Варшави зберегти деякі вугільні електростанції в робочому стані аж до 2049 року. Витрати від квот на викиди вуглецю в ЄС вразили польський енергетичний сектор і промисловість. Справді, тепло та електроенергія, що виробляються з використанням вугілля, стають дорожчими значно через зростання цін ЄС на викиди вуглецю, що є центральним елементом його боротьби зі зміною клімату. Упродовж багатьох років ціна була дуже низькою та здійснювала незначний вплив на емітентів. Але з 2018 року ціни на дозволи на викиди вуглецю зросли в чотири рази й надалі зростатимуть упродовж наступного десятиліття. «Уряд відчуває значний тиск із боку Брюсселя, — каже Йоанна Мачковьяк-Пандера, керівниця варшавського аналітичного центру Forum Energii. — Але польська промисловість теж голосно скаржиться, тому що ціна на гуртові постачання енергії вища, ніж у сусідніх країнах. Навіть комунальні підприємства готові до трансформації, тому що Польщі

потрібні нові генерувальні потужності». Побічні наслідки від схеми торгівлі квотами на викиди вуглецю в ЄС дуже вплинули на польський енергетичний сектор і промисловість, що перетворило деякі ключові енергомісткі галузі на неконкурентоспроможні. Запаси вугілля достатні, але країна фактично імпортує його з Росії, тому що воно вищої якості та дешевше. Іронія імпорту російського вугілля полягає в тому, що польське керівництво давно розглядало вітчизняне вугілля як форму енергетичної безпеки від Росії. Уряд Польщі навіть пригрозив ЄС вийти зі схеми торгівлі вуглецем і створити власний режим ціноутворення. Але участь у схемі ЄС обов'язкова: вихід Польщі з вуглецевого ринку може поставити під загрозу її членство в Союзі. А тим часом в умовах енергетичної кризи, що насувається, ціна вугілля зросла впродовж одного року на 200 % — до \$ 230–240 за тонну, ф'ючерси фіксують стабільні очікування на цьому ж рівні. Коливання світових цін у діапазоні \$ 40–120 за останні десять років із нижніми показниками, які спричинили закриття шахт не тільки в США, але й в Австралії, змінилися іншим трендом — нестачею вугілля і в Європі, і в Китаї, і в Індії. Тиск на перегляд кліматичних вимог усередині ЄС, особливо від Німеччини, допомагає Польщі проводити політику євроскептицизму, досягаючи власних національних інтересів. Формування економічної політики дає змогу амбіційним і послідовним польським політикам вибудовувати й геостратегічну політику. У нових умовах це їм, схоже, вдається. Європеїзм дедалі більше відрізняється від ЄС-изму, рухаючи відносини між старою та новою Європою до справді рівноправних, а євроскептицизм із лайливого слова стає лише інструментом політики.

УКРАЇНА – В ТЕНЕТАХ НЕОЛІБЕРАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЧИ В ДРУЖНІХ ОБІЙМАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ?

Позиціонуйтеся або помри

Українська економіка: незалежність чи неозалежність?

Хто такі «економічні націоналісти» в Україні? Сім відповідей на важливі питання

Як у світовій економіці схрестились конкуренція і регулювання. І що цей «гібрид» пропонує Україні

Операція «деіндустріалізація», або Навіщо нам промисловий ренесанс?

Захід нам допоможе. Чому Україні корисно дослухатися до UNIDO і почати розвивати індустріальні парки?

Не ринком єдиним. Експортно-кредитні агентства – в епіцентрі стимулювання світового експорту

Економіка сепаратизму

Як протидіяти відцентровим силам? Декілька аспектів економічної політики, яка об'єднає Україну

Пігулка від сепаратизму. Якою має бути державна економічна політика, щоб зберегти державну цілісність

Економічний курс на протидію сепаратизму. Як виникають передумови сецесії і як держави здатні їм допомагати

Військовий бюджет. Чому видатки на оборону не можуть стати одним із драйверів українського економічного зростання

Україна може зайняти свою нішу на світовому ринку озброєнь

Чи таке вже велике «Велике будівництво» на тлі міжнародних практик? Що потрібно, аби інфраструктурні інвестиції дійсно допомагали економіці

Зелений курс Європи — тривога і невизначеність України

ПОЗИЦІОНУЙСЯ АБО ПОМРИ¹



Український феномен економічної залежності складний і багаторівневий. Передусім це реакція на загальносвітові тренди економічного розвитку та усталеного міжнародного поділу праці. Водночас це і результат власного історичного досвіду — суміші з елементів формування політичних еліт та особливостей здійснення соціальної політики. Як наслідок, сировинна, ресурсна й технологічна залежності, з одного боку, спричинили структурні недосконалості української економіки, а з іншого — продовжують їх загострювати.

Україна на нинішньому етапі глобалізації опинилася як під тиском процесів транснаціоналізації й примусової лібералізації, так і під впливом інтеграційних об'єднань,

¹ Панченко В., Резнікова Н. *Позиційся або помри. Дзеркало тижня.* 28 грудня 2015. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/pozicionuysya-abo-pomri-.html>

які й стають новим інструментом економічної сили. Подібне поєднання викликів економічному суверенітету держави є рисою незалежності. Вона висуває на порядок денний пошук не універсальних рецептів процвітання на кшталт Вашингтонського консенсусу, а національно детермінованої моделі розвитку. Хоча доморощені реформатори не припиняють безкінечних спроб наздогнати когось, копіюючи рецепти успіхів чи то Грузії, чи то Литви, чи то Польщі, слід усвідомити, що така ідея є хибною в самій своїй основі.

Реформи, які здійснюються за уніфікованими зразками, містять небезпеку втілення моделі, що не відповідає потребам національних умов. Звісно, модель переходу потребує зламу старої системи та утвердження нової. Зважаючи на те, що шлях від одного типу економічних відносин до іншого не відбувається автоматично, потрібно бути готовими до протистояння національних і глобальних інтересів.

Наздогнати може лише той, хто здатен, усвідомивши світові тенденції, перейти від «траєкторії переслідування» до «руху на випередження». Сліпе копіювання чужого пройденого шляху без корекції з урахуванням нових історичних викликів і трансформаційних процесів, що відбуваються у відносинах між державами, приречене на провал. На шляху самоідентифікації потрібно зважати на досвід інших країн:

1. Суворе застосування принципів лібералізму менш розвиненими країнами наражало більшість із них на небезпеку так ніколи і не перейти на наступний етап економічного розвитку.

2. Для кожної національної економіки існує рівень так званого помірного протекціонізму — оптимальної кількості

обмежень у торгівлі відповідно до загальноприйнятого рівня. Він може виступати *вихідним пунктом* у пошуках ефективної зовнішньоторговельної політики.

3. У ситуації втрати традиційних ринків збуту українських товарів помірний протекціонізм здатен виступити інструментом антикризової політики. **Заборона вивезення необробленої сировини могла б стати інструментом стимулювання промислового виробництва, що здатне сприяти, серед іншого, анонсованим структурним перетворенням у державі.** Тож слід використовувати потенціал двосторонніх перемовин у спробі врегулювати торговельні відносини з країнами-партнерами для пошуку компромісів.

4. Орієнтована на ланцюги створення вартості модель економічного зростання України створила б великі можливості для стимулювання соціально-економічного розвитку. Потоки інвестицій, товарів, послуг і знань, що є невіддільною частиною ланцюгів вартості, відкрили би шлях до промислового переоснащення країни. Ланцюги доданої вартості є носіями глобальних стандартів ведення бізнесу, а тому забезпечують ліпший доступ до інформації, засвоєння нових технологічних знань і навиків. Це сприяло б отриманню місцевими українськими компаніями завдяки доступу до іноземних проміжних товарів шансу на створення нових галузей виробництва, що визначатимуть міжнародну спеціалізацію країни.

5. Фрагментація виробництва у глобальних ланцюгах створення вартості значно інтенсивніша у галузях промисловості, де технічні характеристики товару дають змогу розділити процес виробництва на окремі стадії. Тому нам конче потрібна активна промислова політика країни.

Сьогодні вона розчиняється в псевдоліберальних переконаннях апологетів ідеї пошуку конкурентних переваг нашої держави в альтернативних секторах економіки (зокрема, в сфері послуг). Проте саме модульність продукту, особливо в таких галузях, як машинобудування електричних приладів й апаратів, транспортних засобів, дала б можливість максимально скористатися перевагами міжнародного поділу праці і дислокувати окремі стадії виробничого процесу в Україні.

Це також стосується високотехнологічного сектора хімічної промисловості і дещо меншою мірою таких традиційних галузей промисловості, як гірничодобувна промисловість і виробництво сировинних товарів (нафтопереробка, чорна та кольорова металургія, хімічна промисловість, виробництво гуми та пластику). Самі по собі галузі первинного сектора не потребують високого рівня імпортного вмісту в експорті, за винятком окремих видів послуг. Однак вони слугують, як правило, початковою ланкою ланцюгів вартості, тобто створюють виробничий ресурс для інших галузей.

6. Проблема зменшення бюджетного дефіциту лягає важким тягарем на українців, які відчують на собі наслідки здійснення рестрикційної макроекономічної політики. Так, зростання фіскального навантаження на населення співіснує зі скороченням соціальних видатків бюджету, негативні ефекти від зменшення економічної активності та споживчого попиту посилюються згортанням інвестиційної функції держави, ускладненням доступу до кредитних ресурсів і девальвацією гривні. Таке поєднання стає реальною загрозою економічній безпеці держави.

7. Україна змушена продавати національні активи, адже це — одна із ключових рекомендацій МВФ, що

виправдовується необхідністю ліквідувати дефіцит державного бюджету. Продані за таких умов підприємства не принесуть тривалої економічної вигоди. Натомість збільшиться їх залежність від зовнішніх кредитів і капіталовкладень. Виходить певний парадокс у рекомендаціях міжнародних інституцій: приватизація замість того, щоб служити підставою для піднесення економіки, найчастіше позбавляє країну активів. Більш того, поспішність у приватизації, яку пропагують МВФ й окремі установи Світового банку, показує фокусування цих організацій на інтересах основних гравців світової системи.

Слід визнати, що українська модель самопозиціонування у глобальній економіці вперше з моменту її незалежності отримала шанс перетворитися із суто інерційної на таку, що здатна трансформувати існуюче зачароване коло залежностей під впливом політичних важелів тиску. Втім, слід наголосити, що йдеться виключно про зміну ваги кожної із складових економічної залежності в українській специфіці — сировинної, ресурсної, торговельної, технологічної, фінансової, боргової, валютної, інвестиційної, міграційної.

Неозалежність в українській специфіці - виклик національній безпеці держави. Адже поєднання названих причин її вразливості свідчить про необхідність маневрувати в площині глобальних викликів. Координати української неозалежності визначають актори міжнародних відносин, що тиснуть на економічний суверенітет України. Тому шукати панацею в уніфікованих і стандартизованих реакціях на світові процеси - шлях до прірви. Завдання номер один - не проста політична, а саме економічна дипломатія для просування національної ідеї економічного відновлення.

УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА: НЕЗАЛЕЖНІСТЬ ЧИ НЕОЗАЛЕЖНІСТЬ?¹



Передчасне відкриття національних економік зіграло злий жарт з багатьма державами. Результатом цього стали структурні шоки в низці галузей, які не змогли вчасно пристосуватися до вимог міжнародної конкуренції. Структурні зміни у таких непідготовлених економіках відбуваються практично некеровано та часто не відповідають стратегічним інтересам і потребам не тільки розвитку, а й економічної безпеки. Україна поповнила ряди таких інфантильних країн.

Досвід нових індустріальних країн та Японії — діаметрально протилежний. Тут ефективно включення до світової економічної системи забезпечувалося стратегією

¹ Панченко В., Резнікова Н. Українська економіка: незалежність чи неозалежність? Дзеркало тижня. 29 січня 2016. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/ukrayinska-ekonomika-nezalezhnist-chi-neozalezhnist-.html>

поступового, плавного допуску іноземних конкурентів на внутрішні ринки. Паралельно відбувалися галузеві протекціоністські заходи і активний розвиток власних експортних виробництв.

Як Україні знайти свій шлях у сьогоденних умовах?

Для початку озвучимо діагноз — це консервування **структурної залежності** України, яке триває з низки причин:

- залежність від імпорту обладнання і сировини для розвитку власних галузей промисловості;

- високий рівень енерговитратності виробництва;

- монополізація міжнародного ринку, де працює залізне правило — зниження цін на сировинні товари та підвищення цін на готові вироби;

- ефект Ванека-Райнерта, згідно з яким у разі штучно запровадженої вільної торгівлі відразу руйнуються найрозвиненіші економічні сектори країни;

- обмежені можливості (перш за все фінансові) для створення власних ТНК, політична неспроможність держави та персональна — українських власників ТНК — використати їх у ролі стартових майданчиків для створення експортних кластерів;

- базові фінансові асиметрії, що полягають у різному доступі до коштів внутрішнього та міжнародного фінансування;

- макроекономічні асиметрії, що призводять до неможливості автономії макроекономічної політики держави.

Лева частина цих причин належить до рис насильницької залежності, що є ознакою другої хвилі глобалізації. Не будемо впадати в конспірологію, але матимемо на увазі, що її складові продовжують формувати українське сьогодення. Мова йде про залежність через

механістичне втілення ідей вільної торгівлі, впровадження доларової гегемонії та створення інституцій Бреттон-Вудса, феномен боргової пастки та нав'язування програм структурної адаптації.

Не забуваймо і про примусову конкуренцію — «дитя» неоліберальної епохи. Через механізми жорсткого ціноутворення та надмірного інвестування (порівняно з попитом) у розвинених країнах обмежуються можливості України маневрувати у глобальній торговій системі.

Глобальні ризики

Глобалізація і транснаціоналізація фактично виводять економічне життя окремих країн за межі національного регулювання. Уряди цих держав втрачають можливості національної макроекономічної політики. Це спонукає їх сліпо приймати рішення в межах сучасних світових тенденцій і погоджуватися на міжнародне узгодження найважливіших правил регулювання в розріз із національними інтересами.

Варто пам'ятати, що отримання технічної, фінансової, консультативної допомоги також «підкріплене» комерційними інтересами країни-донора. На тлі залежності національної банківської системи від зовнішніх потоків капіталів це лише загострює фінансову залежність і боргову безпеку країни.

Відсутність глобальних і слабкість національних механізмів регулювання потребує нових підходів в інтеграції до глобальної економіки. Але для цього варто відповісти на три принципові запитання:

1. На якій теоретичній базі буде заснована сама антикризова програма — на домінуючій сьогодні неоліберальній чи все ж таки альтернативній концепції?

2. Кому потрібно надавати допомогу:

- населенню (автори статті вказують на обмеженість цього інструменту і його дискредитацію монетаристами);
- фінансовим інститутам (через корупційність не спрацьовує вже вкотре);
- реальному сектору (перспективно, бо об'єднує фінансування виробництва і споживання через збільшення виплат у вигляді зароблених зарплат, а не через пільги);
- муніципалітетам, розвиваючи їхню інфраструктуру (новий інструмент, що може спрацювати в умовах реального самоуправління)?

3. Якими каналами має надходити допомога:

- кредити та інші грошові впливання, зниження податків, базової відсоткової ставки, державні гарантії, девальвація валюти;
- зміна митних тарифів (слабко реалістична через низькі ставки після вступу до СОТ і приєднання до угоди про вільну торгівлю з ЄС);
- державні замовлення на товари, роботи і послуги (реалістично, але лише за умови подолання корупції)?

Україні з об'єктивних обставин доводиться мати справу з низкою супутніх викликів. З одного боку, наявний дефіцит енергоносіїв, а з іншого — структура промислового виробництва енерговитратна. Це неодмінно корелюється зі складними відносинами залежності у політичній площині, а жорсткий курс країни у бік Європейського Союзу позначається на втратах політичного рейтингу правлячої еліти України. Передусім це виражається у площині соціального самопочуття громадян, а також у гуманітарному секторі — запропоновані партнерами кроки є непопулярними і часто суперечливими. Йдеться про супроводження стабілізаційних кредитів МВФ низкою

обмежувальних політик, які відповідають задекларованим «реформам». До цього додаються (у зв'язку з недосконалою структурою промисловості) не врівноважені можливості держави в експортно-імпортному векторі. Ще «на вчора» потрібне впровадження національної індустріальної політики, яка зменшить кон'юнктурну залежність, сприятиме створенню робочих місць і продукуванню доходів.

Для забезпечення економічного зростання в довгостроковому періоді визначальними факторами виступатимуть науково-технічний прогрес, освіта, оновлення виробництва. Не дарма в Європі під терміном *industrialpolicy* вже давно розуміють не традиційні для нас вугільну чи металургійну промисловість, а науку і освіту.

Щоб досягнути накреслених цілей, на нашу думку, потрібно:

1. Посилити переговорну позицію України в міжнародних перемовинах.

Спираючись на практику розвинених країн світу, необхідно впровадити в посткризовий період принципи так званого неопротекціонізму. До його інструментів належать політика кількісного пом'якшення (стимулювання економічної активності через зростання пропозиції грошей і здешевлення кредитних ресурсів), конкурентні девальвації (цікавим є досвід японської «абеноміки»), відмова від лібералізації короткострокових потоків капіталів (КНР).

Форсмажорність викликів, що постали перед Україною, потребує:

— добровільного обмеження імпорту (як це колись вимагали від Японії США);

— безоплатного надання технологічної допомоги (свідомо не пишемо «технічної», яка себе дискредитувала);

— розширення доступу українських товарів на ринки ЄС і США навіть на етапі недотримання вимог стандартизації (за окремими групами товарів, де такі відмінності в стандартах не є критичними, адже відомо, що самі по собі стандарти є так званими нетарифними інструментами регулювання зовнішньоекономічної діяльності);

— включення американськими та європейськими компаніями українських партнерів у ланцюги створення додаткової вартості (політична доцільність);

— пом'якшення переліку рестрикційних вимог, що висунуті перед нами. Наполягати на тому, що всі розвинені країни реалізують експансіоністські стабілізаційні програми (розширення грошової маси, здешевлення кредитних ресурсів, створення робочих місць і т. ін.).

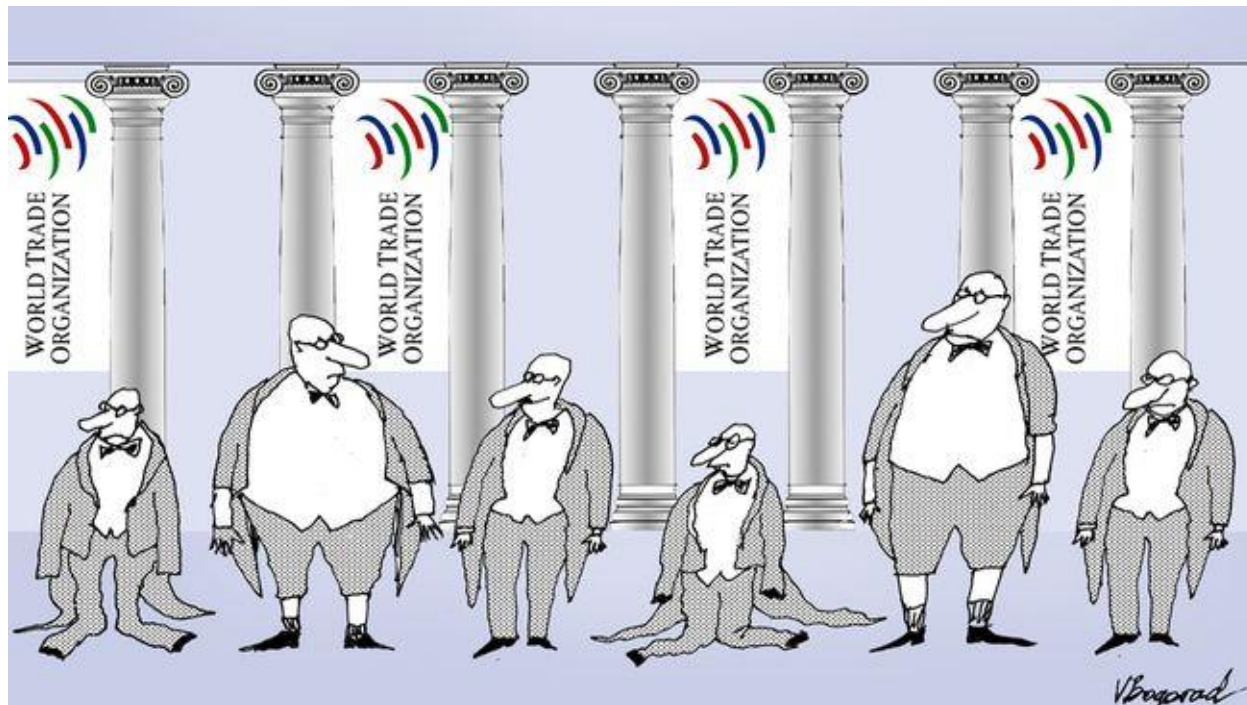
2. Шукати альтернативні ринки збуту товарів.

Певне зачарування угодою про ЗВТ з ЄС призводить до ігнорування Африки, КНР та Індії. Делі за 5–7 років отримає так званий демографічний дивіденд, який дасть змогу пережити досвід економічного дива КНР, спрямувати акцент експортної експансії в країни Африки та Близького Сходу.

3. Усвідомити, що досвід реалізації програм скорочення дефіциту бюджету за лекалом, що пропонується Україні, був успішним **лише у разі надходження в країну прямих іноземних інвестицій**. Тому доцільно вимагати від зарубіжних партнерів, що наголошують на необхідності приватизації державних підприємств, здійснення прямого інвестування з відповідними гарантіями утворення нових робочих місць.

Отже, український патріотизм зразка ХХІ ст. не має обмежуватися зовнішніми атрибутивними ознаками, а повинен стати глибинним за суттю інструментом відбудови України.

ХТО ТАКІ «ЕКОНОМІЧНІ НАЦІОНАЛІСТИ» В УКРАЇНІ? СІМ ВІДПОВІДЕЙ НА ВАЖЛИВІ ПИТАННЯ¹



Протекціоністи, дирижисти, економічні консерватори / націоналісти/, прагматики. Їх називають по-різному, але об'єднує їх одне — переконання, що держава може бути учасником економічних процесів. В Україні ця течія з'явилася, чи, як дехто каже, отримала друге дихання, в останні кілька років. Її поява кинула виклик ідеям догматичного використання теорії необмеженого ринку і сліпого слідування Вашингтонському консенсусу. Ця ідея вже з'явилась у парламентському і урядовому середовищі. Навіть виникло кілька розгалужень економічного націоналізму — наприклад, економічний прагматизм та

¹ Панченко В., Резнікова Н. Хто такі «економічні націоналісти» в Україні? Сім відповідей на важливі питання. *Газета День*. 29 травня 2017. URL: <https://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/hto-taki-ekonomichni-nacionalisty-v-ukrayini>

економічний патріотизм. Ми спробували відповісти на сім найпоширеніших запитань про те, хто такі економічні націоналісти.

1. Що ви пропонуєте?

Це можливість визначення пріоритетних секторів та спрямування на них стимулювання. Існують також пропозиції перебудови фінансового сектору і створення спеціального фонду модернізації, який мав би наповнюватися за рахунок європейських коштів. Для цього пропонується виробляти таку політику, яка б дозволяла вбудовувати українські підприємства в європейські ланцюги вартості.

Це просування політики реіндустріалізації з протекціоністськими та експанстськими діями в промисловості для захисту інтересів розміщених на території України виробництв. Також пропонується широкий набір інструментів та механізмів стимулювання технологічного переозброєння — індустріальні парки, підтримка розвитку кластерів тощо. Просування пріоритетів, пов'язаних із «фінансовою накачкою» економіки, найчастіше асоціюється зі стимулюванням індустріального розвитку шляхом запровадження Банку розвитку та мережі спеціальних інвестиційних фондів. Останні можуть наповнюватися як за рахунок залучених коштів, так і шляхом адресної грошової емісії, що спрямовуватиметься не на споживання, а на індустріальний розвиток.

2. Тоді ви протекціоністи, хіба ні?

Протекціонізм — не самоціль, а інструмент досягнення економічного успіху. Після цього вільна торгівля — must have. Старі протекціоністські інструменти відходять в минуле, на їхньому місці з'являються нові

форми: дерегуляція, яка передбачає зняття обмежень, співіснує із запровадженням нових форм регуляції, які в іноземних джерелах позначаються терміном «ререгуляція» («reregulation»). Так, країни, укладаючи регіональні або двосторонні торговельні угоди, тим самим створюють новий каркас СОТ. Іноді вони докорінно відрізняються за принципами від тих, що закладалися в основи цієї організації. Більшість міжнародних переговорів сьогодні стосуються не стільки врегулювання наслідків всеосяжної лібералізації чи відвертого прямого протекціонізму, скільки ефектів або наслідків внутрішнього регулювання кожним із партнерів вільного руху капіталу, робочої сили, товарів і послуг.

3. Чому лібералізм випав із мейнстриму?

Широкий економічний лібералізм, доведений протягом останніх десятиліть до рангу панацеї для кожної країни, та його всепояснююча роль були суттєво (якщо не остаточно) дискредитовані. Нинішня глобальна економічна криза фактично підвела жирну риску під найвнішими сподіваннями сучасників на універсальну ефективність глобалізованої ринкової економіки ліберального характеру.

В еру економічної глобалізації можливість держави продукувати власну економічну політику не має широкого набору варіантів. Вибір обмежується кількома. Економічно слабкі держави частіше за все реагують на геоекономічні виклики, ніж їх продукують. Їхня здатність формувати соціально-економічний порядок денний унеможлиблюється комплексом ресурсних, структурних, технологічних, фінансових залежностей. Це є лібералізм.

4. Чим вас не влаштовує політика СОТ?

Ідеологія Бреттон-Вудських інституцій та СОТ продовжує базуватися на принципах, відповідно до яких усі країни, що беруть участь у світовому обміні, мають бути зацікавлені в тому, щоб спеціалізуватися на тих товарах і послугах, витрати на виробництво яких у них нижчі. Логіка таких міркувань проста: це мало би приносити їм вищий прибуток і дозволяти забезпечити себе потрібними товарами. Проте сьогодні ця аргументація обґрунтовано критикується з усіх боків: переваги, що отримують від спеціалізації, тимчасові, особливо в умовах коливання курсу валют, мінливої ринкової кон'юнктури, змін попиту і постійних корекцій державних регламентацій і норм. Така спеціалізація здатна знищувати цілі сектори економіки, у тому числі стратегічно важливі, збереження яких необхідне за економічними, політичними і соціальними мотивами.

З цього протиріччя безпосередньо впливають інші, які відіграють важливу роль у сфері сучасного виробничого процесу, тенденціях конкуренції й кооперації. Суперечки між фірмами та країнами, що виражаються формулою «конкуренція — кооперація», ще більш ускладнюються в процесі глобалізації й посилюються такими чинниками, як трансгранична мобільність капіталів, з одного боку, та обмеженнями, що накладаються державами на рух інших факторів виробництва, — з іншого. Все це посилює глобальну нестабільність, недосконалий характер конкуренції, що суперечить монетаристським доктринам, які переконують, що ринкові процеси саморегулюються.

5. Тож ви послідовники політики Трампа?

Дійсно, Трамп став найбільш яскравим і найбільш сміливим представником альтернативних універсальній фритрейдерській лінії поглядів. Його протекціоністська риторика під час передвиборчої кампанії хоча й була його особистим козирем, все ж у свідомості світової економічної еліти сприймалася не більше, як недолуга спроба привернути до себе увагу. Втім, як виявилось, така відверта позиція, що полягає у концентрації уваги на підтримці потенціалу внутрішнього ринку на тлі спадаючого сукупного попиту, заклала потужний тренд, що визначатиме розвиток міжнародних економічних відносин на майбутнє десятиліття. І тут немає місця трампівському шаманству, адже хвилі протекціонізму й лібералізму змінювали одна одну, стаючи проявом економічної циклічності сотні років.

6. Економічний націоналізм — це черговий «український велосипед»?

Насправді економічний націоналізм не є сьогоднішнім чи учорашнім винаходом, а сягає своїм корінням античності, Середньовіччя та епохи модерну. Він не український за походженням, хоча був період, коли українці використали його і як концепт, і як реальну політику. «Реалізм», або «здоровий глузд», є його ознакою й може бути іншою його назвою. Вже меркантилізм напрацьовував принципи цієї парадигми, коли навіть ще не існувало економічних теорій, а лише практичні дії державних та бізнесових лідерів, спрямовані на розвиток власних економік. Їх продовжили різні державно базовані теорії і владна політика, які сформували економічний націоналізм як політекономічну теорію. Палкими прихиль-

никами такої політики був Олександр Гамільтон (1755—1804, США) та Фрідріх Ліст (1789—1846, Німеччина). Обидва виступали за запровадження у своїх країнах протекціоністських заходів та заходів стимулювання під час проведення індустріалізації.

Для слабких економік ці заходи розглядалися як невідворотні й конче необхідні. Гамільтон називав свою політику «Американською системою», а Ліст через півстоліття після нього ті ж самі дії визначив як «Національну систему» (сленгова назва, що поширилася пізніше, економічний націоналізм часто неадекватно відображає більш повну і загальну — National system of political economy). Американці переконують, що економічний націоналізм винайшли вони, кажуть: хоч Ліст є більш відомим у світі як засновник цієї течії, проте Гамільтон сформулював відповідні принципи раніше від німецького економіста. Але важливішим є те, що обидва діячі мали на увазі одне й те ж — що його конкретна країна для розвитку своєї економіки повинна послуговуватися власними інтересами, а не підпорядковувати їх інтернаціональній (космополітичній) теорії, тобто загальній для усіх країн в один і той же час, незалежно від рівня розвитку.

7. Зовсім заплутали, чим тоді відрізняєтесь від економічного патріотизму?

На відміну від економічного націоналізму, або неомеркантилізму, економічний патріотизм яскраво підкреслює відмінні джерела економічного втручання. Він оцінює економічний націоналізм у часи його початкового розквіту в XIX столітті як завідомо протекціоністський. Уникає використання виключно першої фази — «протекціонізм», що використовується для захисту і вирощування

«дитячих» (за словами Ліста) або слабких секторів чи економіки, і обирає для стимулювання чи підтримки якусь окрему галузь, сферу регулювання. При цьому не уникає звернення до ліберальної економічної політики та інститутів.

Економічний патріотизм виступає своєрідним компромісом між інтересами держави та ринку. Зокрема, новітній феномен «ліберального економічного націоналізму» став активно використовуватися на єдиному європейському ринку. Так, єдина сільськогосподарська політика, політика стимулювання зелених технологій, державна підтримка розвитку європейського ринку біопалива виступають яскравим прикладом селективного протекціонізму в епоху проголошеної лібералізації.

Він базується на позиції, що інтереси батьківщини важать більше, ніж індивідуальні інтереси корпоративних і політичних еліт, а також міфічних цілей загального розвитку світової економіки, що робить його подібним до економічного націоналізму. Хоча економічний патріотизм, у його оригінальному французькому використанні, називають «гучними політичними ініціативами, спрямованими на те, щоб похитнути громадську думку», він також може не супроводжуватися політичними дискусіями, що свідчить про завуальований або напіввідкритий його характер, оскільки він підпадає під зафіксовані в документах СОТ та тавровані негативом класичні прояви протекціонізму. І як тут не перефразувати класичний французький вислів: «Усі займаються сексом, проте лише дурні говорять про це відверто на людях»! Справді: усі займаються економічним патріотизмом, але соромляться визнавати це офіційно.

ЯК У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ СХРЕСТИЛИСЬ КОНКУРЕНЦІЯ І РЕГУЛЮВАННЯ. І ЩО ЦЕЙ «ГІБРИД» ПРОПОНУЄ УКРАЇНІ¹



Ми маємо тридцятилітній досвід спроби будівництва нових підвалин економічних відносин, які покликані унормувати різноспрямовані інтереси вільного підприємництва, великого національного капіталу, іноземних інвесторів, найманої робочої сили, потреб суспільства, а також питань, пов'язаних з державотворенням у широкому розумінні цього поняття. Для України, яка була складовою планово-адміністративної системи, все перелічене передбачало формування нового за своєю суттю й формою каркасу взаємовідносин. Важливо наголосити, що, як засвідчила практична діяльність усіх урядів та ухвалених ними рішень і програм, не відбувалося системного визначення пріоритетів, законотворча діяльність характеризувалася переважанням несистемних підходів, задоволен-

¹ Резнікова Н., Панченко В. Як у світовій економіці схрестились конкуренція і регулювання. І що цей «гібрид» пропонує Україні. Газета «День» 17.11.2021. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/yak-u-svitoviy-ekonomici-shrestyls-konkurenciya-i-regulyuvannya>

ням бажань представників великого капіталу, далеких від стратегічних національних інтересів, а заразом — з ухваленням рішень, які спотворювали логіку вільного підприємництва.

Однак доки Україна неуспішно втілювала неоліберальні рекомендації 1980-х років від західних консультантів (за таким принципом: «приватизація — дерегуляція — відкритий внутрішній ринок»), які повинні були замінити адміністративно-командну систему і створити досконалу конкуренцію, а за нею дати процвітання народу, у світі сталася дивна метаморфоза. Об'єдналися два антиподи — конкуренція і регулювання, які за всіма неоліберальними канонами виключають одне одного. Постало таке явище, як «регуляторна конкуренція» — як основний принцип економічної політики урядів. Цей гібрид перевертає догори дригом усі існуючі підходи до визначення місця країни в міжнародному розподілі праці, а відтак — до способів віднаходження її позицій на зовнішніх ринках. Активно переглядаються також принципи міжнародної торгівлі, які здавалися вічними — ті, відповідно до яких усі країни-учасниці світового обміну мають бути зацікавлені в тому, щоб спеціалізуватися на тих товарах і послугах, витрати на виробництво яких у них нижчі. На початку сучасного капіталізму логіка міркувань була проста: виробництво товарів на основі принципів нижчої собівартості мало би приносити країнам вищий прибуток і дозволяти забезпечити себе потрібними товарами, які не виробляються за найнижчими цінами. При цьому мало б відбуватися зниження світових витрат на виробництво, а отже, додатковий прибуток УСІХ країн був би

гарантований. Здавалося б, усе вірно. Проте нині ця аргументація обґрунтовано критикується зусібіч: переваги, отримувані від існуючої на момент аналізу спеціалізації країни, — тимчасові, особливо за умов мінливої ринкової кон'юнктури, змін попиту, постійних корекцій державних регламентацій і норм, коливання курсу валют. Ба більше: така спеціалізація здатна знищувати цілі сектори економіки, в тому числі стратегічно важливі, збереження яких має суттєве значення не лише за економічними, політичними і соціальними мотивами, а й з позицій національної безпеки.

Із цього протиріччя безпосередньо витікають інші, які відіграють важливу роль у сфері сучасного виробничого процесу, тенденціях конкуренції та кооперації. Певний конфлікт інтересів між фірмами і державами, які діють за гібридною формулою «конкуренція — кооперація», ще більше ускладнюються в процесі глобалізації й посилюються такими чинниками, як транскордонна мобільність капіталів, з одного боку, та обмеженнями, які накладаються державами на вплив інших факторів виробництва — з іншого. Усе це посилює глобальну нестабільність, недосконалий характер конкуренції, що суперечить тиражованим уже 250 років доктринам, які переконують, що ринкові процеси саморегулюються (і які перейшли до агресивного ринкового фундаменталізму протягом останніх 40 років і перемогли в більшості країн постколоніального та пострадянського світу).

Альтернативою до сліпого слідування догматичним, не підтвердженим реальній практиці господарювання уявленням став **економічний прагматизм, який ставить націю в позицію необхідності аналізу**

можливостей та використання їх на свою користь. Прагматизм на рівні національних економік передбачає забезпечення економічного росту і сталого розвитку, досягнення задекларованих фінансової та макроекономічної стабільності, а також підтримки рівня безробіття не вище від «природної норми». Прагматизм на рівні світової економіки передбачає зростання міжнародної торгівлі, уникнення глобальних платіжних дисбалансів і дисбалансів заощаджень та інвестицій. Крім цього, залежно від стадії економічного циклу — піднесення, пік, рецесія, дно — прагматизм вимагає проявляти себе по-різному, потребуючи різних інструментів регулювання економічних процесів як на рівні держав, так і на рівні міжнародних організацій.

Щоб заздалегідь сприяти пом'якшенню наслідків рецесії застосовуються *ex-ante* засоби регулювання, які діють до моменту виникнення рецесії або переходу економіки на спадну фазу циклу. А от *ex-post* заходи використовуються уже безпосередньо після настання кризи, стимулюючи сукупний попит і сприяючи зменшенню спаду ВВП. Інакше кажучи, мета *ex-ante* стабілізаційних заходів — недопущення розбалансування економіки в фінансовому та реальному секторах, а мета *ex-post* стабілізаційних заходів (фінансового і макропруденційного регулювання) — боротьба з кризовими явищами, запобігання їм та мінімізація наслідків. До числа *ex-post* напрямків стабілізаційної політики відносять заходи реагування на кризу, яка вже відбулася, а тому передбачають використання традиційних або нетрадиційних режимів монетарної політики, фіскального стимулювання тощо. Відтак *ex-ante* заходи належать до

стабілізаційної політики, тоді як ex-post заходи являють собою саме антикризову складову стабілізаційного арсеналу. Проміжну позицію між ex-ante і ex-post макроекономічними стабілізаторами посідає промислова та експортна політика, яка за умов нестабільності надає можливість скористатися тимчасовою конкурентною перевагою від короткочасної девальвації з одночасним стимулюванням тих компаній і галузей, які вже інноваційно готові до виходу на зовнішні ринки. Саме тому без розвитку сектору обробної промисловості та інших високотехнологічних індустрій, без невпинного руху в бік підвищення складності продукції, що випускається, стабілізаційний потенціал монетарної та фіскальної політики критично знижуватиметься, а країна опиниться в боргових тенетах і лещатах псевдонезалежності.

Цикл матеріалів, які ми пропонуємо читачам, включають новітні інструменти, які методологічно базуються на принципах економічного прагматизму й використовуються за умов «регуляторної конкуренції», яка простою мовою розшифровується наступним чином: «Які регулюючі заходи може використати держава для того, щоб зробити конкретні товари, сектори і загалом свою країну більш конкурентоспроможними». Тобто «конкуренція регулювання задля конкурентоздатності», отакий гібрид.

ОПЕРАЦІЯ «ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ», АБО НАВІЩО НАМ ПРОМИСЛОВИЙ РЕНЕСАНС?¹



Україна — не бідна. У неї достатньо ресурсів, щоб продукувати дохід, згадати хоча б вивезені в офшори капітали та обсяги тіньового сектора нашої економіки. Наші проблеми в господарюванні. І якщо ми замість їх вирішення будемо популяризувати ідею про нашу бідність, нас ніколи не сприйматимуть як рівного партнера. Ми й надалі залишатимемося *об'єктом*, а не *суб'єктом* міжнародних економічних відносин.

Економічні відносини завжди були нерівними і складними, адже розвиток одних частин системи

¹ Панченко В., Резнікова Н. Операція «деіндустріалізація», або Навіщо нам промисловий ренесанс? *Дзеркало тижня*. 11 березня 2016. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/operaciya-deindustrializaciya-abo-navischo-nam-promisloviy-renesans-.html>

здійснюється за рахунок інших. Для залежних країн ці відносини означають експорт прибутків і відсоткових платежів. Результат відомий — виведення сформованого надлишку капіталу і втрата контролю за виробничими ресурсами.

Історичний аналіз дає змогу виокремити три типи структурної залежності: колоніальна, фінансово-промислова та незалежність за участі транснаціональних корпорацій. Кожна з них зумовлює не лише міжнародні відносини цих країн, а й їхню внутрішню структуру. Вона характеризує спеціалізацію виробництва, форми нагромадження капіталу, тип відтворення економіки, а також їхню соціальну і політичну структури.

За формою колоніальної та фінансово-промислової залежності відбувалась орієнтація на виробництво експортних товарів (золота, срібла, тропічної продукції в епоху колоніалізму; сировинних товарів і сільськогосподарської продукції в епоху фінансово-промислової залежності).

Тобто ***виробництво визначалося попитом у державі-гегемоні.***

Структуру виробництва країни визначали закріплена спеціалізація і монокультурність у цілих регіонах. Розвивалося натуральне господарство, що забезпечувало експортоорієнтовані галузі робочою силою за сприятливої міжнародної кон'юнктури. Саме в ці галузі переміщувався надлишок робочої сили під час несприятливої кон'юнктури на міжнародних ринках.

Джошуа Гі у праці «Міркування щодо торгівлі і навігації у Великобританії» ще в 1729 р. наголошував на такому: «Всім неграм має бути заборонено ткати як бавовну, так і вовну, а також прясти і чесати вовну, а також

працювати на будь-якій залізній мануфактурі за винятком виробництва чавуну у виливанцях або заліза у брусках; їм також має бути заборонено працювати на виробництві шляп або шкіри будь-якого виду. Слід усвідомити: якщо вони організують мануфактури, то уряду доведеться зупиняти їхній прогрес. І не можна очікувати, що зробити це буде так само легко, як і зараз».

У цій цитаті, на переконання Еріка Райнерта, незауважливо визначено мету такої політики - утримати колонії на рівні **постачальників сировинних товарів**. Колоніям завжди заборонялося розвивати власну обробну промисловість з тим, аби вони могли зосередитися на постачанні сировинних товарів. На думку Райнерта, основою капіталізму є саме індустріалізація, а тому заборона колоніям проводити її прирікає їх на бідність.

Більш того, деіндустріалізація може призвести до наслідків, протилежних розвитку, — регресу й економічної примітивізації. Серед іншого, цьому сприяє **ефект Ванека-Райнерта, згідно з яким штучно запроваджена вільна торгівля відразу руйнує найрозвиненіші економічні сектори найнерозвиненіших країн, що торгують**. Спіраль багатства, заснована на зростаючій віддачі, починає розкручуватися у зворотний бік. На задвірках світу відбувається деіндустріалізація, розпад сільського господарства і скорочення населення, інспіроване еміграцією в країни, де можлива діяльність зі зростаючою віддачею.

У часи Джошуа Гі економісти знали, що робити, якщо колоністи встановлювали зв'язок між своєю бідністю і заборонаю на промислове виробництво. Ерік Райнерт аргументовано доводить, що дозвіл вільно експортувати

продукти сільського господарства ставав дієвим засобом їхнього маніпулювання. «Оскільки люди на плантаціях, спокусившись можливістю вільно продавати свої продукти по всій Європі, з головою занурювалися в їхнє вирощування з метою задоволення зростаючого попиту, вони відволікалися від мануфактур, і це було саме те, чого від них чекали метрополії», — писав Метью Деккер в «Есе про причини занепаду міжнародної торгівлі» у 1744 р.

Ця цитата не втратила актуальності й нині, коли деіндустріальні бідні країни, захоплюючись можливістю вільно експортувати сільськогосподарську продукцію в Європу і США, також не переймаються проблемою індустріалізації. Хоча жодній країні світу ще не вдалося розбагатіти шляхом постачання за кордон продовольчих товарів за відсутності власного промислового сектора.

Іспанія, яка була деіндустріалізована потоками золота і срібла з Нового світу, зуміла на початку XVIII ст. відновити промисловість. Утім, вона була поставлена в умови, які передбачали зниження рівня протекціоністських тарифів під час мирних перемовин після війни за іспанську спадщину з Нідерландами в Утрехті у 1713 р. Одразу після того в Іспанії розпочалася нова хвиля деіндустріалізації, внаслідок чого населення занурилося в зубожіння. Німецький економіст Іоганн Генрі Готтлоб фон Юсті у 1750 р. на прикладі Іспанії передбачав, що всі країни, які змушені виробляти винятково сировинні товари, мають усвідомити, що в такий спосіб їх насильно утримують у бідності.

Втім, як справедливо акцентує Ерік Райнерт, Іоганн Генрі Готтлоб фон Юсті не міг передбачити, що Адам Сміт і класичні англійські економісти розроблять економічну теорію, яка етично виправдає колонізаторів. Шляхом

теоретичної абстракції вони переконливо довели, що одні країни мають опікуватися обробною промисловістю, а інші — сировинними матеріалами (а оскільки Адам Сміт зробив мірою всього працю, то з'ясувалося, що країнам, які ще не індустріалізовані, немає жодного сенсу це робити).

Згідно зі смітівською теорією і поглядами класичних англійських економістів, американські колонії та країни Європи вчинили б помилково, вирішивши наслідувати приклад Англії в індустріалізації. Як і адепти глобалізації, Адам Сміт переконував, що щойно ринок отримає повну свободу, в світі відразу запанує економічна гармонія: Англія зможе імпортувати сировину з усього світу, а в обмін експортувати промислові товари.

Незважаючи на це, жодна європейська держава не дотримувалася таких вказівок. Більш того, в просуванні ідеї глобалізації з боку США можна простежити певну схожість із поведінкою Англії у ХІХ ст. Попри те, що ще сто років тому Сполучені Штати Америки свідомо чинили опір ідеям вільної торгівлі, активно просуваючи пропозиції Олександра Гамільтона щодо захисту власної промисловості з метою індустріалізації.

Структурна залежність за тих чи інших історичних реалій загострювалась у формі ресурсної і технологічної залежностей. Вони включали економічну спеціалізацію, структуру виробництва, продуктивність праці, умови торгівлі, ресурсну забезпеченість. Не варто забувати про особливості нагромадження капіталу та доступу до фінансових ресурсів, лібералізацію ринку, функціонування ринку інтелектуальної власності, хвилі інновацій та інвестицій у людський капітал.

В Україні, як і в решті залежних країн, до **причин консервування структурної залежності** належать перешкоди на шляху до діяльності, пов'язаної з високими технологіями, а також значні витрати, що обмежують можливості країн, що розвиваються, відкривати багатонаціональні корпорації. Це і базові фінансові асиметрії, що відображаються у різниці внутрішнього фінансового розвитку та доступу до коштів міжнародного фінансування. Водночас не варто забувати про макроекономічні асиметрії, що сприяють розбіжностям у рівнях автономії макроекономічної політики та тенденції в країнах, що розвиваються, приймати проциклічну політику через залежність від нестабільного міжнародного фінансування.

Слід вийти за межі діалектики «лібералізм-протекціонізм», «державо-риннок». Старі протекціоністські інструменти відходять у минуле, на їхньому місці з'являються нові форми. Недарма в європейській практиці набуває вжитку термін *reeregulation*, що пояснює стан, коли дерегуляція, передбачаючи зняття обмежень, концентрується на запровадженні нових форм регуляції.

Досить лишатися колонією розвиненого Заходу, споживаючи вироблені в ньому товари на запозичені під високі відсотки кредитні ресурси. Слід орієнтуватися на тривалий промисловий ренесанс, який дасть змогу використати наявний у країні ресурсний і людський капітал, вирішити проблему безробіття та закласти підвалини структурної трансформації української економіки. Примітно, що саме промислова політика є однією із семи основних ініціатив у контексті стратегії Європи 2020, розпочатої у 2010 р. Європейською комісією (ЄК), яка ще 2012-го зазначала таке: «Політична увага до промисло-

вості ґрунтується на усвідомленні того, що сильна виробнича база має важливе значення для багатой і економічно успішної Європи». ЄК реалізує анонсований процес реіндустріалізації, плануючи до 2020 р. збільшити частку виробничої промисловості у ВВП до 20 % порівняно із нинішніми 15 %.

Діалектика залежності економічного розвитку та ефективної імплементації індустріальної політики визначається таким.

Рушійною силою збільшення несировинного експорту є макроекономічна політика держави, що повинна стимулювати структурні зрушення в економіці на користь високотехнологічних галузей промисловості. Лише на основі адекватної макроекономічної політики можна розробити детальні структурні заходи для зміни пріоритетів розвитку промисловості загалом та експорту, зокрема.

Економічний розвиток, серед іншого, стимулюється зростанням продуктивності праці, яке відбувається за рахунок підприємств, що в пошуках зменшення витрат і збільшення прибутків впроваджують нові технології. Саме по собі виробництво виступає основним джерелом інвестицій у науково-дослідні роботи, ключовим тригером експорту (80 % від загального експорту ЄС) і головним рушієм для зайнятості в інших секторах, включаючи сервісний. Емпіричний досвід свідчить, що кожне додаткове робоче місце у виробництві створює від 0,5 до 2 робочих місць в інших секторах економіки.

Успішність нових підприємств залежить від таких факторів, як підприємницькі здібності їх керівників, професійний рівень працівників, доступ до технологічних розробок і сприятливий бізнес-клімат. Посилення зв'язку

між серійним виробництвом і супутніми сервісами також потребує серйозної уваги. Фірми-виробники вже не обмежуються лише виробництвом. Вони дедалі більше розвивають перед- і післяпродажні сервіси і розробляють індивідуальні рішення для споживачів. На сьогодні частка робочих місць у промисловості, які пов'язані зі сферою обслуговування, у ЄС становить близько 40 %. Тому експерти ведуть розмови про бурхливе зростання сфери послуг – «сервітизацію» виробництва і збільшення частки послуг у кінцевому обсязі виробництва, адже ринок збуту для фірми визначається не тільки якістю продукту, а також якістю пов'язаного з ним сервісу.

Ефективність державного впливу може бути визначальним фактором у процесі економічної трансформації. Стимулювання промислового розвитку передбачає реалізацію таких завдань: стабілізація валютного курсу; оптимізація податкової політики; імплементація механізмів державного стимулювання експорту; диверсифікація ринків збуту шляхом активного проведення вертикально-спеціалізованої індустріалізації; залучення прямих іноземних інвестицій; стимулювання зростання заробітної плати; підвищення кваліфікації робочої сили.

Окреслене сприятиме здійсненню як економічної модернізації (в сенсі зростання частки експортного ринку і вартості одиниці виробленої продукції), так і соціальної модернізації, під якою розуміємо зростання зайнятості та реальної заробітної плати. Таким чином, економічний прагматизм поступово трансформуватиметься в економічний гуманізм.

ЗАХІД НАМ ДОПОМОЖЕ. ЧОМУ УКРАЇНІ КОРИСНО ДОСЛУХАТИСЯ ДО UNIDO І ПОЧАТИ РОЗВИВАТИ ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ?¹



У той час як Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (UNIDO) рекомендує створювати індустріальні парки, в експертному середовищі є ті, хто наводить чергові аргументи проти застосовування цього ефективного механізму розвитку.

За визначенням UNIDO, індустріальні парки — це земельні ділянки, підготовлені та поділені згідно з комплексним планом для промислового виробництва та іншого підприємництва. Ця спеціальна установа ООН, була створена в 1966 р. для сприяння промислового

¹ Резнікова Н., Панченко В. Захід нам допоможе. Чому Україні корисно дослухатися до UNIDO і почати розвивати індустріальні парки? *Газета «День»*. 07.12.2021. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/zahid-nam-dopomozhe>

розвитку та прискореній індустріалізації країн, що розвиваються, шляхом мобілізації національних і міжнародних ресурсів. Такими ресурсами розвитку UNIDO в останніх 10 років бачить спеціальні економічні режими. Індустріальні парки в світі існують у різних формах: промислові зони, промислові об'єкти, промислові райони, промислові міста; технологічні чи інноваційні зони; наукові парки чи наукові міста; кіберпарки; промислові парки хайтек; науково-технологічні парки; дослідницько-технологічні парки; технологічні інкубатори; екоіндустріальні парки. Ці різні форми індустріального розвитку можуть бути розташовані в спеціальних економічних зонах, експортно-переробних зонах та зонах вільної торгівлі, які своєю чергою можуть бути частиною більшої географічної та економічної зони, що включає кілька країн уздовж транспортних коридорів та такі, що формують промислові та економічні коридори.

Індустріальні парки почали з'являтися понад століття тому у Великій Британії та Сполучених Штатах Америки. В 1900-х роках для сприяння впровадженню парової та електричної енергії та будівництву залізниць у Чикаго було створено перший промисловий район. У Великій Британії мотивацією створення індустріальних парків було бажання поширити промислові центри по всій країні. Парки того періоду відрізнялися як за характером, так і за розміром, але всі вони мали одну спільну рису: було сплановано розвиток території, й окремі виробники повинні були слідувати цьому плану. В Західній Європі після Другої світової війни створення індустріальних парків було спрямоване на індустріалізацію менш розвинених регіонів та на сприяння збалансованому розвитку відповідно до «теорії точок

зростання», розробленої в 1950-х роках французьким економістом Франсуа Перо.

Згідно з цією теорією, яка стала популярною у 1960-х роках, економічне зростання та розвиток не є рівномірними в різних місцях. Натомість вони відбуваються в певних географічних територіях – точках («полюсах») зростання, де переважають такі ключові галузі промисловості, як металургія, автомобілебудування, агробізнес, нафтохімія, електроніка, біотехнології, фармацевтика або туризм. Звідси поняття «технополюс», «біополюс», «електронний полюс», «агрополюс», «полюс дозвілля та туризму»

Ця основна промислова діяльність, яку стимулюють, у первинному полюсі, запускає пов'язану діяльність через зворотні та прямі зв'язки в ланцюгах створення вартості. Також зростає попит на послуги, пов'язані з головною галуззю, (послуги для розширення виробництва і продажу, роздрібна торгівля, банківська справа та логістика). Це створює нові робочі місця, притягує інвестиції, забезпечує впровадження технологій та розвиток промислових ланцюгів створення вартості. Вторинний «полюс зростання» виникає на пізнішій стадії з розвитком транспортних вузлів та мереж. «Теорія полюсів зростання» отримала подальший розвиток та зрештою на її основі в 1970-х роках була розвинута «теорія та стратегія регіонального розвитку», в межах якої було використано такі інструменти просторової політики, як індустріальні парки та спеціальні економічні зони.

У середині 1960-х років багато регіонів, особливо в Північній Америці та Західній Європі, прийняли регіональні програми індустріального парку для сприяння економічному та суспільному розвитку шляхом масштаб-

них капіталомістких проєктів та розвитку промислових територій. Це робилося шляхом створення нових та вдосконалення існуючих виробничих потужностей шляхом будівництва промислових парків та зон. Такі програми створювали основу для кращої співпраці між регіональними та муніципальними структурами та забудовниками індустріальних парків.

Драйвером розвитку індустріальних парків на початку 1970-х років став розвиток державного сектору та державні субсидії на послуги та будівництво об'єктів на їх територіях. У порівнянні з існуючими на той час будівлями, ті виробничі та складські приміщення були дуже простими, але значно дешевшими. Після енергетичної кризи тенденція в розвитку індустріальних парків змінилася — від надання базових потужностей та послуг для важкої промисловості до надання більш складних послуг у сфері технологій та промислової діяльності з високою доданою вартістю. Цим змінам сприяли також значне зростання обсягу захоронення промислових відходів у США та Європі, зростання занепокоєння щодо забруднення навколишнього середовища, еволюція економічних та соціальних потреб. Також змінам сприяли технологічний прогрес та значне скорочення транспортних витрат.

Із часом обсяг послуг ставав більш складним і цілісним. Наприкінці 1980-х років було побудовано нове покоління індустріальних парків з більшим акцентом на наукових розробках, технологіях та офісних приміщеннях. У 1990-х роках парки почали будувати з більшою гнучкістю у використанні будівель та простору та більш широким спектром послуг підтримки, що надаються фірмам. Також

відбувся поступовий перехід від нерегулярної участі приватного сектора в розбудові індустріальних парків до планового та скоординованого державно-приватного партнерства. Залучення приватного сектора на постійній основі сприяло покращенню послуг, більшої диференціації продуктів та нецінової конкуренції.

Із кінця 1990-х років парки створювалися з урахуванням просування нових інноваційних галузей промисловості та технологій, а також створення привабливого середовища для працівників - із житлом, медичними послугами, торговими та навчальними закладами. Відтоді приватний сектор розвивав, володів та експлуатував такі парки на комерційній основі, а адміністрація парку почала зосереджуватися на ролі регулятора, що дало можливість приватному сектору виконувати свої основні функції.

Зростання екологічних та соціальних проблем у країнах та громадах у поєднанні з дефіцитом ресурсів привело до впровадження екоіндустріальних парків, які мають вищі екологічні та соціальні стандарти та застосовують більш чисті та ресурсоефективні методи виробництва. Парки, зони, коридори та полюси зростання використовувалися як інструменти політики просторового розвитку для підтримки промислового та регіонального розвитку. «Індустріальний парк», «промислова зона», «промислова нерухомість» та інші подібні терміни зазвичай використовуються як синоніми, з загальним позначенням території, призначеної та зонованої для виробництва та пов'язаного з ним бізнесу, які користуються економічними стимулами та адміністративними привілеями. В разі успішного впровадження такі інструменти політики можуть створити позитивні

наслідки для решти секторів економіки. Сприяючи формуванню та зростанню промислових агломерацій, створенню кластерів, будуючи ланцюжки створення вартості та регіональні інноваційні системи та просуваючи нові інноваційні галузі та технології, парки можуть бути центрами для стимулювання інвестицій, інновацій, технологічного навчання, інклюзивного і сталого промислового та економічного розвитку на національному та регіональному рівнях.

Індустріальні парки мають потенціал генерувати або посилити порівняльні та конкурентні переваги й усунути обмеження для розвитку. Вони можуть бути полігоном для нових реформ, політики та підходів, можуть знизити ризики, пропонуючи прозору та ефективну правову базу, фінансові стимули, сучасну практику управління та механізми управління, можуть внести інституційні зміни, будуючи довіру, норми, стандарти та підприємницьку культуру. Індустріальні парки стали сприятливим ґрунтом для нових технологій, галузей промисловості, робочих місць та ринків збуту. Вони також створюють високоякісне бізнес-середовище, надаючи фірмам можливість скоротити витрати та реалізувати економію на масштабі, скориставшись наданням спільних послуг, розподілених між підприємствами.

Парки також зарекомендували себе як ключовий інструмент регіонального розвитку шляхом впровадження розумного поєднання «твердої інфраструктури» (землі, промислових підприємств, офісів, лабораторій та громадських приміщень) та «м'якої інфраструктури» (таких, як правила, положення, стандарти та норми). Їх послуги з прискорення зростання компаній, створення

робочих місць та створення доданої вартості сприяють пожвавленню економічної активності, конкурентоспроможності та інтернаціоналізації місцевих ланцюгів поставок.

При правильному просторовому розміщенні та якісному вбудовуванні в ланцюги вартості індустріальні парки, зони та коридори можуть залучати приватні інвестиції у вибрані сектори, які створюють позитивні наслідки для всієї економіки та стимулюють створення робочих місць, а також інклюзивне та стале зростання. Вони можуть сприяти економікам агломерацій та поширювати створений добробут від центрів досконалості до периферії.

Економіка агломерацій та інші переваги зростання можуть бути реалізовані шляхом розвитку хабів навколо транспортних вузлів та міських і промислових центрів. А поглиблене застосування транспортних мереж може сприяти створенню мережі вторинних агломерацій навколо вузлових центрів, створюючи промислові та економічні коридори. Ефективно пов'язуючи промислові та логістичні центри, економічні зв'язки та мережі можуть поширюватися на ще більший мегарегіон, суттєво розширюючи ринки, сприяючи поділу праці та формуючи моделі регіонального економічного розвитку. Більш широке з'єднання, розвиток мережі та інтеграція ринку в поєднанні з політикою зміцнення кластерів та мереж підприємств уздовж шляхів та в межах виробничих ланцюжків створення вартості приведе до більшої промислової диверсифікації та продуктивності, започаткувавши успішний цикл зростання. Покращуючи бізнесінфраструктуру для скорочення витрат на ведення бізнесу, залучення інвестицій у ключові транспортні,

логістичні, комерційні та промислові вузли, а також забезпечення ефективної координації та партнерства на національному, регіональному та міському рівнях, такі програми розвитку країни можуть запустити висхідний цикл зростання, згідно з теорією полюсів зростання.

Якщо індустріальні парки використати неправильно (не врахувати розміщення щодо транспортних коридорів та ланцюгів вартості, до інфраструктури, не забезпечивши підготовку кадрів та не врахувавши кон'юнктуру, а також створивши занадто високий тиск на внутрішній ринок, знехтувавши експортом), вони можуть збільшити регіональні недоліки, підірвати основи існування дрібних виробників та фермерів та значно виснажити землю, воду, ґрунт та інші природні ресурси. Для того, щоб нова хвиля зон, парків та коридорів була ефективною та привела до сталого розвитку, потрібна чітка стратегія розвитку індустріальних парків та спеціальних зон і побудована на їх основі політика, закони, нормативні акти, стандарти та механізми правозастосування.

Україна в питанні індустріальних парків, як і в усьому, що стосується ефективної економічної політики, проявляє оригінальність з від'ємним знаком. В той час, коли «мода» на створення індустріальних парків і спеціальних зон у світі стала всеохоплюючою (2004–2020 роки), наша країна ліквідувала стимули, які були надані спеціальним економічним зонам. У той час як Туреччина вибудувала мережу з більш ніж 300 територій зі спеціальними режимами, додавши до стимулів стимулююче фінансування і підняла рівень залучення іноземних інвестицій від 2 млрд на рік до 20 млрд на рік і повністю

індустріалізувавши свою економіку і випередивши значно Україну, наша країна ліквідувала стимули для СЕЗ.

Приводом стало від'ємне сальдо між надходженнями до бюджетів та державних цільових фондів від податків, зборів та сумою отриманих суб'єктами СЕЗ та ТІР податкових пільг у обсязі 5 млрд гривень. Критики створення територій зі спеціальними режимами до сьогодні говорять про звіт тимчасової слідчої комісії Верховної Ради. При тому, що Україна вчасно включалася в світовий процес стимулювання промислового розвитку (Закон про створення спеціальних економічних зон з'явився ще в 1992 році, а Закон про індустріальні парки – в 2012 році) неоліберальне лобі в уряді і парламенті блокує реальний розвиток до цього часу. Чергову спробу стати на рейки світового розвитку було здійснено після 2014 року. Депутати VIII скликання проголосували невеликі зміни до чинного закону, чим косметично покращили непрацюючий (без стимулів) закон про індустріальні парки, однак провалили закони про введення стимулів які є основними для світової практики – несплата ПДВ і мита при ввезенні обладнання, а також податку на прибуток.

Ренесанс почався в 2019 році, коли було підготовлено нові закони по пільгах. Проголосувати на сьогодні вдалося лише частину - закон 4416-1, який відкриває широкі можливості для залучення державних коштів у створення інфраструктури індустріальних парків та здешевлення кредитів для учасників парків. Але проти законопроектів № 5688 та № 5689 які передбачають звільнення учасників індустріальних парків від оподаткування податком на прибуток упродовж 10 років і звільнення від оподаткування ПДВ та ввізним митом імпорту нового

устаткування, вже взятим Комітетом з питань фінансів, податкової та митної політики за основу, піднімається нова хвиля критики. Від того, чи встоять депутати нинішнього скликання перед натиском іноземних лобістів деіндустріалізації України, буде залежати, чи стане 2021 рік поворотним у індустріальному розвитку.

НЕ РИНКОМ ЄДИНИМ. ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА – В ЕПІЦЕНТРІ СТИМУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ¹



ФОТО РЕЙТЕР

Європейська комісія (ЄК) планує запуск нової лінії у межах розробленої стратегії експортного кредитування ЄС й амбітніших планів з надання допомоги європейським експортерам у боротьбі з глобальними конкурентами. Для забезпечення рівних умов підприємствам ЄС на ринках третіх країн, де їм усе частіше доводиться конкурувати з фінансовою підтримкою іноземних конкурентів своїми урядами, ЄК вивчає варіанти розширення стратегії з

¹ Резнікова Н., Панченко В. Не ринком єдиним. Експортно-кредитні агентства – в епіцентрі стимулювання світового експорту. *Газета «День»*. 30.11.2021. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ne-rynkom-yedynum>

експортних кредитів і поліпшує координацію фінансових інструментів.

Експортна кредитна лінія ЄС діятиме паралельно і як доповнення до існуючих національних експортно-кредитних установ. У державах-членах, які зараз мають власні ЕКА, механізм ЄС підтримуватиме інвестиції у масштабні інфраструктурні проєкти, що виходять за межі можливостей національних установ. У країнах з обмеженою пропозицією експортних кредитів або без них це допоможе експортерам, яким в іншому випадку було б складно мати підтримку.

Бернський союз (БС), глобальна асоціація приватного і державного експортного кредитування, заявляє, що серед його членів масштаби покриття внутрішніх ризиків (оборотного капіталу і виробничих ризиків) вже зросли на 50% у річному вимірі. При цьому зростає попит і на короткострокові кредити. Експерти БС припускають, що нова ініціатива ЄС може забезпечувати як експортне страхування, так і фінансування експортерів. Головна установа підтримки експорту США (Експортно-імпортний банк США, US Exim) не заперечує європейський проєкт, але проти підтримки, що надається урядом Китаю. У Звіті про конкурентоспроможність за 2019 рік US Exim вважає, що Китай докорінно змінює характер конкуренції, адже орієнтована на середньострокову і довгострокову перспективи експортна кредитна діяльність Китаю з 2015 року по 2019 рік становила стільки ж, скільки ініціативи у цій сфері країн G7 разом узятих.

Китай, який не є учасником Угоди ОЕСР, що регулює використання експортних кредитів (підписана у 1978 році), може чинити тиск на країни, які її підписали. Згідно

з цим документом, відсоткові ставки та умови погашення не повинні викривляти конкуренцію, адже покупець має обирати товар або послугу залежно від ціни та якості, а не умов фінансування. Експортні кредити не повинні бути пов'язаними, тобто, ЕКА не мають допомагати контрагенту державних закупівель у своїй країні. Зрозуміло, що необмежене фінансування експорту, без визначення правил гри, здатне погіршити умови світової торгівлі.

Однак азіатські країни не звертають на це уваги. За даними того ж US Exim, азіатські інститути підтримки експорту нарощують обсяг «незв'язаної» допомоги (надається країнам, що розвиваються, яка може бути використана для покупки товарів і послуг практично у всіх країнах), але вона, по суті, є пов'язаною. Наприклад, застосування цього продукту Південною Кореєю зросло на колосальні 1100 % з 425 млн доларів США у 2018 році до понад 5 млрд доларів США у 2019 році.

При цьому ЕКА країн G7 діють обережніше порівняно зі східними «тиграми», «пантерами» і «пандами». Дані свідчать, що робота на ринках, що розвиваються, насправді у європейців слабшає, і лише невелика частка експортних кредитів, що надаються ЕКА країн ОЕСР, надходить до країн з низькими доходами. У 2019 році обсяг фінансування, наданого ЕКА країнам з високим рівнем доходів, більш як удвічі перевищив суму для країн з низьким рівнем доходів. У попередні роки співвідношення було також не на користь ринків, що розвиваються: 4,5 % країнам з низьким доходом у 2018 році, 20 % — у 2017 році і 4,2 % у 2016 році. Якщо ЕКА розвинених країн мають намір підтримувати національних експортерів у їхній конкуренції з китайськими фірмами, вони повинні бути спрямовані на ринки з низькими доходами, куди Китай

вкладає найбільш важливі інвестиції. Замість цього, як уже зазначалося, ЕКА країн ОЕСР конкурують на ринках, де вести бізнес можуть і самі комерційні кредитори.

Шведська ЕКА (EKN) відзначає, що зростає попит на підтримку експорту не тільки з боку малих і середніх підприємств (МСП), що, зрештою, традиційно, а й з боку великих корпорацій. Істотно змінюються і форми підтримки: до кризи covid-19 стандартна пропозиція EKN містила гарантію кредиту на оборотний капітал для МСП з покриттям не більше 50 %. Втім, щойно торгівля почала скорочуватися, а шведський експорт упав на 25 % від доковідного періоду, цей показник був підвищений до 80 %. І хоча з об'єктивних причин (скорочення попиту, криза пропозиції через збої постачання сировини, зростання вартості перевезень, логістична криза) кількість угод знизилася, їхня загальна вартість зросла. Тільки за першу половину 2020 року сума гарантійних пропозицій EKN була більш як у чотири рази вищою за той же період 2019 року (46 пропозицій на суму 15,7 млрд доларів США щодо негайного фінансування свого оборотного капіталу). Global Trade Review (незалежна консультативна компанія, що пропонує інформаційну підтримку компаніям і приватним особам, залученим у глобальну торгівлю) теж відзначила, що за підтримкою все більше звертаються великі підприємства, навіть ті, хто у списку Fortune500.

У перші місяці коронакризи за підтримкою у сфері поставок і гарантій по кредитах на оборотний капітал у US Exim зверталися Boeing, US Steel, Embraer, Freeport LNG (додатково 1,5 млрд доларів США). US Exim посилив підтримку вітчизняного авіаційного виробництва та експортного сектора, оновивши гарантію фінансування ланцюжка поставок, що забезпечує продаж двигунів

Boeing, покриваючи 90 % закупівельної лінії. Крім цього, US Exim підписав гарантії на загальну суму понад 830 млн доларів США на підтримку експорту літаків Boeing для Turkish Airlines.

Хоча донині втручання уряду (відтермінування по податках, державні позики і гарантії, допомога з виплати заробітної плати та мораторій на погашення боргу), що застосовуються для запобігання кризи ліквідності корпорацій, стримували зростання неплатоспроможності в багатьох країнах, ЕКА активно розробляють нові інструменти підтримки експортерів. Британське ЕКА (UKEF), наприклад, оприлюднило нову гарантію розвитку експорту, що дає змогу підтримувати потреби в оборотному капіталі на позаконтрактній основі (тобто, гарантія страхування без документів, просто на певну суму, як овердрафт, без аналізу конкретних ризиків). Першим бенефіціаром став автомобільний гігант Ford, який отримав гарантію UKEF по кредитній лінії у розмірі 625 млн фунтів стерлінгів.

ЕКА Об'єднаних Арабських Еміратів зареєструвало тризначне зростання попиту (на 100% і більше) на рішення щодо страхування торгових кредитів у першій половині 2020 року, випустивши більше 1500 поновлюваних кредитних гарантій на 1,48 млрд доларів США. Агентство застрахувало експорт з кількох секторів, не пов'язаний напряму з нафтою (виробництво кабелів, сталі, нафтохімії, фармацевтики, будівельних матеріалів, продуктів харчування, автомобілебудування).

ОАЕ підтримували експорт не тільки до сусідньої Саудівської Аравії, Оману, Індії, Єгипту, а й до Великобританії, Південної Африки і Південної Кореї. 55 % компаній, які звернулися за такою підтримкою, були МСП,

35 % — приватними великими експортерами і 10 % — компаніями, що належать державі.

Після порівняння рішень, прийнятих ЕКА ОАЕ для просування свого експорту, з українським стендом на недавній всесвітній виставці Експо-2020 у Дубаї, що мав форму колоска пшениці і був оточений особами у шароварах, залишилося сумне враження. Складається стійке відчуття, що конотації організаторів навколо посіяного в землю зерна (за версією української сторони, пшеничний колос, наповнений зернами, — це зерна надії, алегорія нового інноваційного мислення) не надає шансів Україні позбавитись принизливого іміджу сировинного додатку.

А в цей час польська Kuke розробила новий продукт «Gar Ex +», який може бути застосований для забезпечення факторингу або кредитів на поповнення оборотного капіталу, що дає змогу значно поліпшити ситуацію з ліквідністю. ЕКА Фінляндії забезпечило більше покриття експорту не тільки для МСП, а й для великих підприємств, тільки за першу половину 2020 року кредитів було надано більше, ніж за весь 2019 рік.

Тому українське ЕКА отримує концептуальну основу для розширення власної продуктової лінійки, а функціонерам і менеджерам агентства, що приймають рішення, потрібно лише скористатися ситуацією, що складається у міжнародній економічній політиці щодо сприяння експорту. Перехід від роботи тільки з чистим покриттям (страхування та надання гарантій у випадку несплати) можна спробувати доповнити прямим кредитуванням і комбінованим підходом.

ЕКОНОМІКА СЕПАРАТИЗМУ¹



Питання долі Донбасу складається з кількох частин — військової, політичної, гуманітарної, адміністративної та економічної. Контактна група напрацює одне з рішень розвитку, яке буде оцінюватися суспільством емоційно, а людьми, що приймають рішення — з політичної та військової точок зору. Ми розглянемо вплив вибору економічної політики. Спробуємо відкинути складнощі самого процесу врегулювання військового і політичного конфлікту та проаналізувати, які економічні чинники можуть грати на користь населення окупованих територій, а які проти. Адже від позиції цих людей залежатиме успішність чи провал розробленої програми.

Хочемо почати аналіз з варіанту, коли нині окупованим Росією територіям надаються спеціальні політичний і економічний статуси. Відбувається виведення військ, управління здійснюється військово-

¹ Панченко В., Резнікова Н. Економіка сепаратизму. *День*. 19.08.2020. URL: <https://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ekonomika-separatyizmu>

цивільною адміністрацією під спільним управлінням країн-фігурантів мирних переговорів. Контактна група з врегулювання розширена, до неї включено Німеччину, Францію та США. Сама постановка питання може спричинити нищівну критику з боку патріотичних кіл, але прохання дочитати матеріал до кінця, оскільки не наважуючись продумувати не лише бажані сценарії, а й небажані, ми наражаємося на небезпеку потрапити в самоорганізовану замкнуту інформаційну систему. Такий аналіз — не набір рекомендацій для сепаратистського лідера, щоб зрозуміти, яким чином найефективніше провести відділення бажаної території від суверенної країни, і не методичка «Основи сепаратизму і іредентизму». Ми даємо обіцянку читачеві розглянути і другий варіант, коли політичне керівництво України змогло підписати угоду про виведення російських військ, проведення виборів на раніше окупованих територіях лише після встановлення контролю над кордоном (така українська, а не російська трактовка Мінських угод), і провадження управління реінтегрованими територіями в межах Конституції України. Звичайно, потрібні рефлексії щодо безпекової ситуації на Донбасі після цього — гіпотетично вона спокійна, а центральна київська влада може проводити свою соціально економічну політику. Цей сценарій є на сьогодні слабореалістичним, навіть фантастичним. Але в наступному матеріалі спробуємо зробити свій внесок у підготовку до діяльності ситуаційної і стратегічної кімнати Ради національної безпеки і оборони України.

Для ситуації, коли окупованим Росією територіям буде надано спеціальний статус, розглянемо перспективи розвитку, застосувавши метод компаративістики —

порівняння з кількома аналогічними ситуаціями, що вже сталися і були досліджені після застосування комплексу дій, і коли видно їх наслідки. Досліджень, присвячених безпосередньому аналізу реальних наслідків потенційного відокремлення регіонів у конкретних країнах, досить мало, вони насамперед стосуються гіпотетичних аналізів для випадків територій, що планують мирне від'єднання від материнських країн — наприклад Уельс і Шотландія у Великій Британії, Каталонія в Іспанії, Квебек у Канаді. Території, що стали гарячими точками, як правило, аналізуються вже після початку конфлікту, але значно частіше — по його завершенні, що, звичайно, є природним, адже жертви і гуманітарні катастрофи, що супроводжують такі конфлікти, не дають змоги з холодним дослідницьким розумом аналізувати ситуацію. А тим паче групи з умиротворення не мають можливості комунікувати з лідерами сепаратистських груп і населенням з економічної позиції зі спробами переконати припинити конфлікт, який, можливо, не має позитивного економічного ефекту, на який сподівалося населення.

Найближчим для порівняння з Донбасом є приклад колишньої Югославії. У цілому результати оцінювання балканського регіону показують, що вигоди від відокремлення, від появи малих країн на місці великої територіальної одиниці — а отже, і від поділу країни на малі одиниці — ніде не простежуються. Всі колишні республіки, отримавши незалежність, втратили значну частку багатства. Обсяг такої втрати і швидкість подальшого відродження значною мірою визначалися процесом набуття реальної незалежності, а не юридичним фактом її настання. Незалежність жодним чином не пов'язана з

ефективністю економіки після її здобуття, і це стосується як багатших, так і бідніших регіонів колишньої Югославії. Реальна інтенсивна війна завдала значного удару по економіці Боснії і Косова. Санкції і роки конфлікту обмежили економічні перспективи Сербії. Різке згортання торгівлі після набуття незалежності стало серйозним бар'єром для економічного зростання в усіх частинах колишньої Югославії. Хоча «невелику державу» не слід плутати зі «слабкою державою», аналіз, проведений за десять років після відокремлення, не засвідчив, що економічний розвиток менших територіально-економічних утворень покращився через менші розміри.

Відносно спокійний перехід до незалежності в Словенії, Чорногорії та Македонії пішов на користь цим республікам, попри дуже різні початкові умови цих республік, і вони мають найкращі показники розвитку в період після настання незалежності. Словенія мала кращі показники ефективності, ніж, скажімо, Боснія і Герцеговина або Косово, але не тому, що вона відокремилася від Югославії раніше, а тому, що військові дії в ній тривали лише десять днів, загинуло 62 людини, і матеріальні втрати були незначні. Боснія пережила трирічну війну, яка принесла, за різними джерелами, до 329 000 загиблих (при населенні 3,9 млн) і величезні матеріальні втрати, а в Косові війна офіційно тривала майже півтора роки, в якій загинули приблизно 14 000 громадян (населення 1,8 млн), зі значними матеріальними втратами. Словенія мала кращі показники, ніж Сербія, насамперед тому, що не брала участі в стількох війнах і не піддавалася економічним санкціям. Крім того, Словенія мала кращі показники, ніж більшість інших республік

Югославії, оскільки вона завжди була найбільш відкритою для торгівлі країною, і конфлікт не спричинив різкої зміни структури її торгівлі з рештою світу, як це сталося у Боснії або Хорватії. Експорт двомільйонної Словенії суттєво не змінився в порівнянні з довоєнним періодом, половина його здійснюється до країн старого ЄС — Німеччина, Австрія, Франція, Італія (продукція переробки, машини і транспортні засоби, хімічні вироби і продукти харчування). Імпорт має аналогічну до експорту структуру, щоправда, імпортується паливо. Крім того, таким результатам сприяв ранній старт перспективи членства, наданий Словенії (1996 рік, разом з Чехією, Естонією, Угорщиною, Литвою, Латвією, Польщею та Словаччиною) і подальше приєднання її до ЄС у 2004 році, малий (усього 9% від ВВП), але сучасний сільськогосподарський сектор, а також менша етнічна строкатість населення.

Наш аналіз підкреслює, що політика, пов'язана з будь-яким процесом виходу, визначає вектори економічного розвитку в подальшому. Економічна ефективність для країни і суспільної групи, що відокремлюється, визначається також тим, чи є згода між «материнською» країною і країною, що виходить із її складу. Як ми зазначали раніше, у випадку колишньої Югославії конкретна вигода не залежить від того, «малий» суб'єкт чи «великий». Хоча слід відзначити, що попри різні стартові умови (наявність військового конфлікту на території, що від'єднується чи його відсутність), більші територіальні одиниці в цілому мали кращі показники ефективності, ніж малі, а це означає, що слід з пересторогою ставитися до претензій тих

сепаратистів і деяких учених, які твердять про вигоди малої величини у відкритій світовій економіці

Отже, «дивіденд від незалежності» у випадку колишніх територій Югославії був отриманий не завдяки факту виходу з її складу, а тому, як відбувався процес виходу. З точки зору впливу відокремлення на економіку — це не подія, а процес. Там, де вихід відбувся без реального конфлікту і без значних змін соціально-економічних зв'язків з рештою світу, він не спричинив негативного впливу на ефективність економіки. Якщо відокремлення було досягнуто через війну і порушення структури торгівлі, що існувала раніше — постраждалими виявилися всі учасники цього процесу.

Наш аналіз підкреслює, що політика, пов'язана з будь-яким процесом виходу, визначає вектори економічного розвитку в подальшому. Економічна ефективність для країни і суспільної групи, що відокремлюється, визначається також тим, чи є згода між «материнською» країною і країною, що виходить із її складу. Як ми зазначали раніше, у випадку колишньої Югославії конкретна вигода не залежить від того, «малий» суб'єкт чи «великий». Хоча слід відзначити, що попри різні стартові умови (наявність військового конфлікту на території, що від'єднується чи його відсутність), більші територіальні одиниці в цілому мали кращі показники ефективності, ніж малі, а це означає, що слід з пересторогою ставитися до претензій тих сепаратистів і деяких учених, які твердять про вигоди малої величини у відкритій світовій економіці.

Для повноти аналізу сценарію економічного розвитку в разі відділення потрібно проаналізувати, хто буде для

відділених територій Донбасу економічним партнером у випадку існування як окремого економічного суб'єкта? Росія, судячи з усього, зробила все для того, щоб знищити будь-які основи для розвитку Донбасу за сценарієм післявоєнної Словенії. Торгівля більш-менш технологічними товарами неможлива з двох причин — Росія цього не захоче, а друге — можливостей для цього не існує, оскільки деіндустріалізація цієї території відбулася як через закриття і переїзд до інших територій підприємств і науково-дослідних установ, так і через свідоме їх знищення окупаційними адміністраціями. Чи може бути корисною для Донбасу материкова Україна? Звичайно. Тим паче що найімовірніше Україні в умовах замирення зовнішніми партнерами будуть нав'язані вимоги з фінансування відродження Донбасу. Проте якщо брати до уваги зазначений вище аналіз, економічний розвиток сепаратистсько-іредентистських територій не буде бурхливим. Україна — не ЄС, вона не зможе надати свої ринки через їх невеликий обсяг, ще гірші справи з передачею технологій. Цікавою могла б стати спроба своєрідного «плану Маршала» для Донбасу, з наданням доступу для підприємств, які мають бути створені за європейські та американські гроші на деокупованих територіях під контролем західних спеціалістів.

Наведений аналіз є очевидним — є війна — не буде розвитку, немає війни — шанси на покращання економічної ситуації вищі. Саме в цьому, очевидно, слід було б переконувати населення Донбасу, яке 2014 року підтримало сепаратистські устремління після майже мирної анексії Криму Росією і подальшого референдуму (правильно було б казати «іредентистські», оскільки

гіпотетичне відділення від України, яке було нав'язане населенню, передбачало негайне приєднання до Росії, а не незалежність). Стосовно Донбасу про перспективність для населення сепаратистської поведінки можна говорити лише в ретроспективному сенсі, адже війна триває вже 6 років. Разом з тим немає досліджень і серйозних пропозицій способів адаптації населення окупованих територій до України, особливо щодо економічних понять. Так званий романтичний сепаратизм, коли в душах жителів сепаратистського анклаву емоційно поєднуються певні культурні чи релігійні відмінності від «материкової» країни та мрію про економічне диво, яке настане після від'єднання від неї, було характерним для Донбасу 2013—2014 років. Але «романтичний» сепаратизм не є рідкісним явищем у світі. Успішне використання лідерами сепаратистських та іредентистських рухів іноземними спецслужбами цього внутрішнього стану людей може призводити до відділення від «материкової» країни. Але в сенсі добробуту воно може призвести до прямо протилежних очікуваним результатів. На відміну від романтичного сепаратизму, «економічний» сепаратизм — коли сепаратисти рахують вигоди і втрати від відділення, як у Квебеку чи Шотландії і обговорюють це з населенням — може і не призвести до відділення території, оскільки масовано і грамотно представлений населенню аналіз негативного результату відділення спонукає його не підтримувати сепаратистських лідерів.

Незважаючи на те, що можливість проведення культурної та мовної політики, як інструментів, що протидіятимуть сепаратизму на території Донбасу, поки що втрачено, важливість аналізу поведінки сепаратистських та

іредентистських територій як України так і світу є актуальним для нас, щоб хтось з еліт в Харкові, Одесі чи Дніпри навіть не подумав спокуситися на «російську весну» чи «російську осінь». Попереднє інформування як населення, так і політичних груп стосовно економічних наслідків відділення і залежності добробуту від характеру процесу відділення є надзвичайно впливовим інструментом.

ЯК ПРОТИДІЯТИ ВІДЦЕНТРОВИМ СИЛАМ? ДЕКІЛЬКА АСПЕКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, ЯКА ОБ'ЄДНАЄ УКРАЇНУ¹



У попередньому матеріалі, який ми підготували спеціально для «Дня», ми запропонували для розгляду аналіз ситуації, за якої окупованим територіям Донбасу в процесі деокупації буде надано економічну і політичну автономію на прикладі республік, які утворилися на уламках колишньої Югославії після балканської війни 1990-х років.

Ще раз зауважимо, що не підтримуємо сепаратизму, просто відверто обговорюємо проблеми та можливості. Ми пообіцяли надати свій аналіз і на той випадок, якщо

¹ Панченко В., Резнікова Н. Як протидіяти відцентровим силам? Декілька аспектів економічної політики, яка об'єднає Україну. *День*. 20.08.2020. URL: <https://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/yak-protydiaty-vidcentrovym-sylam>

економічна політика для розвитку цих територій буде здійснюватися після втілення мирного процесу шляхом застосування так званої української версії Мінських угод, коли політичне керівництво України змогло домовитися про наступне: спочатку виведення російських військ із окупованих територій, а вже потім, після встановлення контролю над кордоном, проведення виборів і запровадження управління реінтегрованими територіями в рамках Конституції України як унітарної держави.

Наскільки має відрізнятися економічна політика для цих діаметрально протилежних політичних рішень?

Ми хотіли б як підтримати дискусію і пояснити свою позицію стосовно реінтеграції Донбасу, так і долучитися до інформування українських еліт у процесі місцевих виборів стосовно позитивів та негативів тих чи інших політичних технологій.

Технологи подеколи «заграються» у розділення на білих та чорних, синіх і помаранчевих, що відбувається в усіх країнах часів постмодерну. Зокрема, в США рух Black Lives Matter (BLM) підтримується начебто для перемоги демократів над республіканцями. Конспірологічні теорії твердять, що deep state (глибинний уряд) США взагалі все спланував, і на наступний день після виборів усі протести припиняться. Однак населення, на відміну від уявлень у механістичних і математичних теоріях та алгоритмах про людину як економічний об'єкт чи про якусь сталу систему, не є таким. Люди не роботи, вони не переключаються після виборів натисканням клавіші комп'ютера до свого попереднього стану, а продовжують свій розвиток у заданому виборами векторі й надалі. Тому виборчі технології розділення є не просто технологіями, а інструментами

трансформації, яка часто не є метою організаторів. І демократи можуть бути неприємно здивованими, коли побачать, що своїм бажанням виграти у Дональда Трампа вони розбудили джина расизму і комунізму, який уже, здавалося, дрімав десятиліттями.

Дещо про децентралізацію

Ми бачимо, що ідея децентралізації стає ключовою в місцевих виборах в Україні. Тому неоднозначність трактування як самого терміна, так і наслідків використання такої політики викликає незрозуміння.

Стисла довідка про причини і наслідки теорій та політик, які викликають сецесію та сецесіонізм взагалі показує, що на Донбасі немає сепаратизму.

Як це? — запитає читач.

Сецесія — це політика і практика суспільно-політичного руху, спрямована на здобуття державного суверенітету окремою етносоціальною спільнотою на території її проживання (у межах існуючої держави).

В українських реаліях сецесія на Донбасі набула ознак іредентизму (не створення власної держави, що є суттю сепаратизму, а спроби приєднання до іншої держави на правах окремого анклаву). Це передбачає обов'язкову наявність зовнішніх партнерів (Росії) та вплив останніх на політичні процеси в регіоні та державі. Відповідно при ослабленні зовнішнього впливу можливим стане застосування економічної політики для перешкоджання сецесії у формі іредентизму.

Загострення сецесіоністської небезпеки на Донбасі буде тим більшим, чим гіршим буде факторне надбання цього регіону (людські, фізичні, грошові ресурси; ресурс знань та інфраструктура), чим примітивнішою ставатиме

спеціалізація, яка визначає місце регіону в розподілі праці й впливає на валовий регіональний продукт і добробут населення. А саме цього добивається Росія.

Децентралізація невідворотна, і вона може бути одночасно і тригером, і стримувачем сецесіоністських настроїв. Чим менш контролюваною є децентралізація, чим більшої свободи для політичних дій дає політична конкуренція (з перспективою створення потужних регіональних політичних партій, які матимуть підтримку з боку представників середнього та великого бізнесу і забезпечуватимуть приплив відповідних фінансових ресурсів), тим виразнішими стають загрози іредентизму і сепаратизму.

Дивна ситуація: децентралізація для регіонів, які прагнуть відокремлення, може стати певною альтернативою для тих, хто насправді вимагає автономії, і вона може стати дієвою стратегією запобігання повній сецесії. Але за трьох умов:

1) навіть в умовах програшу ідеологічної та культурної політики потрібно мати потужну економічну програму;

2) для успішного втілення широкої децентралізації, яка не матиме наслідком сецесіоністські прояви, необхідна поява додаткових учасників відносин взаємодії (міжнародних організацій, країн-партнерів, потужних багатонаціональних підприємств, масштабних інвесторів), потрібно вчасно знайти актора, котрий володіє великими можливостями або ресурсами;

3) економічні стратегії розвитку регіонів мають бути компліментарними.

Враховуючи, що деокуповані регіони відрізняються від інших регіонів історичними особливостями становлення, традиціями та відповідними ціннісними орієнтирами, ми пропонуємо одночасно розглядати і децентралізацію

як прояв самостійності регіонів, і компліментарність як елемент «зшивання». Це — інструмент прояву внутрішньої і зовнішньої взаємодоповнюваності й залежності одного регіону від іншого в межах однієї держави. На основі економічно ефективної та політично продуманої компліментарності пропонується формувати нову систему взаємодії більш високого рівня, яка забезпечує всіма необхідними параметрами регіони, доповнюючи або замінюючи різні функції останніх, чому сприятиме виникненню національних мереж створення доданої вартості, в тому числі й завдяки відкриттю мережі індустриальних парків та спеціальних економічних зон, у тому числі прикордонних і транскордонних — між деокупованими територіями і тими, що не були в окупації — за прикладами післявоєнних Мозамбіку та Ефіопії.

План «Маршалла» для Донбасу

Хоча, за нашою гіпотезою, деокуповані території будуть вмонтовані в українську адміністративну, політичну та економічну системи як звичайні регіони (області) України, вимоги окремішності (окремих умов для розвитку адміністративного апарату, наявності регіональних поліцейських підрозділів та інше) нікуди не зникнуть. Усі ці вимоги, в разі їх виконання, автоматично впливатимуть на появу додаткових вимог від інших регіонів України. Відтак процес децентралізації набуде прискорення.

Яким він буде? Таким, що позитивно впливає на реінтеграцію Донецької та Луганської областей чи таким, що обумовлює створення основ для сепаратистських чи іредентистських рухів у регіонах, перш за все, у західних? Цей результат, на нашу думку, першочергово залежатиме від економічної політики уряду.

Характерною особливістю даного проекту має бути створення нових підприємств, які будуть вмонтовані в економічну систему України згідно до вимог децентралізації, які передбачають саме інтеграційні, а не дезінтеграційні підстави існування реінтегрованого анклаву. Має йтися про два одночасних паралельних процеси — створення в одному із секторів базового підприємства на деокупованих територіях з мережею постачальників та споживачів на території материкової України, і одночасно створення в іншому секторі базового підприємства поза межами деокупованої території, з мережею новостворених, ініційованих планом Маршалла малих та середніх підприємств — постачальників на Донбасі. Це даватиме великий трафік товарів та послуг між деокупованими і материковими територіями, що сприятиме інтеграції не лише в економічному плані, а й у гуманітарному (контакти між людьми та переміщення робочої сили)

У попередній статті нами було зазначено, що коли під тиском обставин буде здійснено фактичне відокремлення на сьогодні окупованих територій, то їхній розвиток буде уповільненим. Можливим виходом із ситуації міг би стати своєрідний план Маршалла саме для цього регіону. Не можемо утриматися від подібної рекомендації й у випадку, коли території залишаться в межах унітарної України, яка розпочала курс на стрімку децентралізацію. Такий пакет допомоги має сягнути щонайменше десяти мільярдів доларів інвестицій та кредитів лише для окупованих територій і передбачати реалізацію інфраструктурних та виробничих проектів. Дана цифра обчислена на підставі

того, що необхідно створити 500 тисяч принципово нових робочих місць лише для Донбасу при середній вартості одного робочого місця у 20 тисяч доларів, що передбачає як створення високотехнологічних робочих місць (100 тисяч доларів за одне робоче місце), так і низькотехнологічних робочих місць у сфері послуг (до десяти тисяч доларів за одне робоче місце). Необхідно зазначити, що цифра включає і матеріальну, і освітню інфраструктуру (перенавчання кадрів — а фактично навчання абсолютно новим професіям, створення дієвих бізнес-інкубаторів, будівництво принципово нового житла, нових міст у віддаленні від старих шахтарських мономіст та інше).

Росія не здатна

Росія не здатна не лише втілити цей проект (через високий рівень корупції та протидію її федеральних округів, які вже сьогодні порушують питання про більш справедливий розподіл багатства на свою користь). Вона навіть не може запропонувати таке для України, оскільки здійснює інший план — заміну населення регіону на те, що приїде із російської глибинки. Перший етап передбачав знищення основ для відновлення економіки, наступний, що триває зараз — максимальне вивезення залишків працездатного населення, яке жило в межах незалежної України, навіть попри повну лояльність цих жителів до російського уряду. Тому американо-європейський план Маршалла, здійснений на принципах побудови нового успішного регіонального анклаву, буде виглядати надзвичайно привабливо не лише для українських громадян, які є тимчасово переселеними (а насправді вже розпрощалися з мрією повернутися додому), а й для населення Росії та інших країн.

Характерною особливістю даного проекту має бути створення нових підприємств, які будуть вмонтовані в економічну систему України згідно до вимог децентралізації, які передбачають саме інтеграційні, а не дезінтеграційні підстави існування реінтегрованого анклаву. Має йтися про два одночасних паралельних процеси — створення в одному із секторів базового підприємства на деокупованих територіях з мережею постачальників та споживачів на території материкової України, і одночасно створення в іншому секторі базового підприємства поза межами деокупованої території, з мережею новостворених, ініційованих планом Маршалла малих та середніх підприємств — постачальників на Донбасі. Це даватиме великий трафік товарів та послуг між деокупованими і материковими територіями, що сприятиме інтеграції не лише в економічному плані, а й у гуманітарному (контакти між людьми та переміщення робочої сили). Приклади цього ми бачимо в статистичних звітах про кількість працюючих у Росії українців та їхню регіональну приналежність. До початку україно-російської війни 2014 року, за оцінками експертів, у Росії постійно працювало не менше, ніж три мільйони осіб. До 2015 року відбувалося згортання цієї трудової міграції, але потім вона відновилася і станом на 2019 рік постійно зростає, незважаючи на паралельне різке зростання в цей же період від'їзду до ЄС (близько двох мільйонів осіб). Працівники, які перебувають у Росії, походять як зі східних регіонів України, так і з західних. Отже, матеріальна мотивація пересилює страх і відразу, що виникли в результаті російської агресії. Тому можна очікувати, що в разі створення сприятливих економічних умов ми побачимо на деокупованих територіях не лише

місцевих працівників і тимчасово переміщених, що повертаються, а й громадян України, які раніше працювали в Москві та інших російських містах.

У даному варіанті розвитку — при наданні пакету допомоги по типу «Плану Маршалла» для Донецької та Луганської областей, вони демонструватимуть випереджальні темпи росту і розвитку, особливо якщо «материкова Україна» не отримала такого пакету. Це матиме наслідком не лише супротив регіонів, зокрема тих, де ризики іредентизму вкрай високі, а й змагальність, яка піде на користь усім.

На деокупованих територіях має відбуватися створення національних чемпіонів у секторах економіки, які орієнтовані на внутрішній і зовнішній ринки, при цьому їхня діяльність буде залежати від ефективних дій центрального уряду із забезпечення їхнього приєднання до глобальних ланцюгів вартості й ланцюгів поставок. Таким чином, маючи завідомо нерезультативну етнічну, мовну та культурну політику на Донбасі як складові антисецесійної стратегії, економічна політика буде завідомо успішною.

При цьому за умови виконання вимог економічної інтегрованості Донецької та Луганської областей у європейські, американські ринки та в ринки третіх країн за посередництвом багатонаціональних компаній, іредентистська політика Росії буде наштовхуватися на внутрішній супротив як регіональних еліт, так і населення, які матимуть вигоди від входження на зовнішні ринки, які забезпечуватимуть швидші темпи зростання порівняно з можливостями, які відкриватиме обмежений ринок Росії, що перебуває під санкціями, та низькотехнотехнологічний статус територій з практичною відсутністю основ для зміни структури регіонального валового продукту.

ПІГУЛКА ВІД СЕПАРАТИЗМУ. ЯКОЮ МАЄ БУТИ ДЕРЖАВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА, ЩОБ ЗБЕРЕГТИ ДЕРЖАВНУ ЦІЛІСНІСТЬ¹



Кабмін працює над розробкою дорожньої карти стратегії реінтеграції Донбасу. На думку уряду, така стратегія передбачатиме український підхід до поняття «особливий статус» регіону, для того щоб трансформувати там інвестиційний клімат і реалізувати нову економічну модель на регіональному рівні. Але якою має бути економічна політика держави, аби регіони не хотіли відокремлення?

¹ Резнікова Н., Панченко В. Пігулка від сепаратизму. Якою має бути державна економічна політика, щоб зберегти державну цілісність. *Дзеркало тижня*. 28 серпня 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/pihulka-vid-separatizmu.html>

Причини сецесіонізму (відокремлення), який проявляється в реалізації сепаратистських (коли регіон, що відокремлюється, прагне незалежності) та іредентистських (коли регіон, що відокремлюється, стає частиною іншої держави) стратегій відокремлення, пов'язані з економічними, культурними і політичними чинниками.

Здебільшого дослідники оцінюють роль останніх у нарощуванні протиріч між регіонами та центральною владою, яка не виконує покладеної на неї консолідаційної місії. Водночас ігнорування економічних чинників як тригерів сецесіонізму, а також їхнього потенціалу до протидії останньому є невиправданим.

Немає сумнівів у необхідності сформувати комплексний підхід до розробки політики протидії сепаратизму та іредентизму в Україні з акцентом саме на економічних механізмах її реалізації.

Складові економічного механізму протидії сепаратизму та іредентизму в Україні з позицій економічної безпеки можна визначити за методологією розрахунку Індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom) за версією The Heritage Foundation. Цей індекс є інструментом для поглибленого аналізу економік у всьому світі і розраховується на основі 12 показників, згрупованих у чотири категорії:

- верховенство права (захист прав власності, ефективність судової системи, урядова сумлінність);
- обмеження уряду (податковий тягар, державні витрати, фіскальне здоров'я);
- регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода);

- відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода).

Отже, економічний механізм протидії сепаратизму має базуватися на принципах економічної самостійності, економічної відповідальності та економічної рівноправності суб'єктів господарювання в усіх регіонах України.

За підходом The Heritage Foundation, економічна самостійність — це наявність у підприємців прав на власність, самостійний вибір форми господарювання, самостійне планування своєї діяльності, вільне розпорядження прибутком, самостійний вибір ресурсів, постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення різних форм, систем і, головне, розмірів оплати праці. Економічна відповідальність — це відповідальність підприємця своїм майном за результати господарювання. Економічна рівноправність — це рівні економічні умови для будь-якого підприємця (ціноутворення, оподаткування, розподіл прибутку, інвестиційна та кредитна політика, державні закупівлі, рівні можливості для доступу до ресурсів).

Обмеження свобод підприємницької діяльності, слабкий захист прав власності, суперечливість законодавства, неефективність судової системи та обмеження фінансових свобод — це не лише загрози економічній безпеці, а й тригери загострення соціальної невдоволеності та напруги, які зменшують консолідуючу здатність центру, а відтак, загрожують іредентистськими процесами на Заході України.

Економічні механізми політики протидії сепаратизму та іредентизму в Україні з позицій економічної безпеки слід розглядати в контексті: інструментів політики, що регламентує соціально-економічну діяль-

ність; структурної політики; політики розвитку; політики підтримки конкурентоспроможності.

Держава, що відчуває ризики загострення як сепаратистських, так і іредентистських настроїв, повинна контролювати соціальні та політичні інституції на предмет їхньої відповідності завданню збереження її територіальної цілісності. В процесі реалізації інституційної політики як заходів, що здійснюються державою для формування нових, усунення старих або трансформації наявних трудових, фінансових, соціальних та інших економічних інституцій, мають братися до уваги ризики активізації відцентрових сил унаслідок загострення регіональних відмінностей та асиметрій соціально-економічного розвитку регіонів.

Система регіонального управління має бути адекватною викликам сучасного суспільного розвитку та спрямована на максимальне врахування специфіки ресурсного й інституційного забезпечення розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць. Це з часом допомагатиме подоланню міжрегіональних і внутрішньорегіональних асиметрій і диспропорцій соціально-економічного розвитку та зрештою сприятиме економічній безпеці як регіонів, так і держави.

Бюджетно-податкова політика має сприяти ресурсному забезпеченню регіонів, що неможливо без виваженої грошово-кредитної політики. При цьому слід брати до уваги, що від ступеня успішності здійснюваних макроекономічної та зовнішньоекономічної політик залежатиме і боргова безпека держави.

У разі, якщо зовнішня стійкість держави під впливом зростання обсягу зовнішніх боргових зобов'язань, високих

потреб у зовнішньому фінансуванні для рефінансування виплат за зовнішнім боргом, значної волатильності обмінного курсу погіршуватиметься настільки, що актуалізується питання визнання її неплатоспроможності та неможливості обслуговувати борги з реалізацією сценаріїв реструктуризації боргів чи оголошення дефолту, роль держави як консолідатора регіонів похитнеться.

У ситуації реструктуризації боргів видатки державного бюджету прогнозовано скоротяться, що позначиться на соціально-економічному стані населення. Оголошення дефолту спровокує: курсову волатильність національної валюти, що в комплексі з іншими наслідками унеможливить виконання суб'єктами господарювання їхніх зобов'язань у межах укладених контрактів і договорів; зубожіння населення; зростання безробіття тощо. Це може призвести до загострення іредентистських настроїв як на Сході, так і на Заході України.

Інституційна політика держави має сприяти розвитку потенціалу регіонів, створенню нових робочих місць, підвищенню продуктивності праці, спроможності реалізовувати інфраструктурні та модернізаційні проєкти. Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР) має в своїй діяльності базуватися на принципах симетричного розвитку інфраструктурних проєктів та енергоефективності в усіх регіонах України та заохочувати реалізацію інвестиційних процесів у регіонах, пропонуючи адекватну регуляторну політику, яка має враховувати всі складнощі при координації процесу отримання коштів на всіх етапах взаємодії, що передують реалізації проєктів.

У процесі реалізації євроінтеграційної політики України як комплексної діяльності держави в різних

сферах суспільного життя, що має на меті створити законодавчі, економічні, політичні, соціальні та міжнародні передумови для інтеграції України до ЄС шляхом приведення її у відповідність із стандартами Європейського Союзу, мають враховуватись її наявні та потенційні наслідки для проявів сепаратистського руху та відповідності вимогам економічної безпеки. З метою запобігання іредентизму як у регіонах, де ідея європейської інтеграції не набуває суспільного визнання, так і в регіонах, що глибоко інтегровані в суспільні та господарські процеси в умовах розвитку транскордонного співробітництва, інформаційна політика має спрямовуватися на висвітлення переваг для регіонів участі в інтеграційних процесах у складі держави Україна. Цьому сприятиме використання можливостей, які відкриває програма інвестування для країн — сусідів ЄС (Neighbourhood Investment Facility, NIF).

Потенціал галузевого, інноваційного, технологічного механізмів протидії сепаратизму та іредентизму в Україні має використовуватися максимально у процесі реалізації державою структурної політики. Втім, інноваційний фактор має впливати на економіку країни шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою та зовнішньоекономічною політиками за умови досягнення єдності інтересів і злагоджених взаємовідносин між суспільством, державою, владою, бізнесом, громадськими і науковими інституціями. Відтак, інноваційна екосистема як висококоординована система динамічних взаємозв'язків, що виникають між економічними агентами й інституціями, має результатуватися в

інноваційній активності, комерційній успішності проєктів і технологічній модернізації економічної структури держави. В свою чергу, її ефективність, яка залежить від ступеня відповідності інституційного середовища потребам науки, освіти й бізнесу і здатності останнього забезпечувати замкнутість інноваційного циклу, стане запорукою територіальної цілісності України. Розбудова індустріальних парків забезпечить ефективну реалізацію інноваційного, цифрового та інвестиційного механізмів протидії сепаратизму та іредентизму в Україні в разі здійснення політики зростання.

Окреслене формує запит на ревізію бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики на предмет не лише її спроможності забезпечувати макроекономічну стабільність у країні, але й здатності регулювати соціально-економічні процеси в такий спосіб, аби не загострювати регіональних асиметрій розвитку в межах країни. Реалізація амбітного завдання побудови в Україні сотні індустріальних парків (у тому числі інноваційних хабів) і розбудови територій пріоритетного розвитку уможливить використання виробничого, технологічного, інноваційного і кадрового потенціалу внутрішнього ринку з активізацією руху товарів, послуг і робочої сили між регіонами країни, які реалізують на практиці реформу децентралізації.

ЕКОНОМІЧНИЙ КУРС НА ПРОТИДІЮ СЕПАРАТИЗМУ. ЯК ВИНИКАЮТЬ ПЕРЕДУМОВИ СЕЦЕСІЇ І ЯК ДЕРЖАВИ ЗДАТНІ ЇМ ДОПОМАГАТИ¹



Економічний корисливий інтерес (разом із перспективними або обіцяними здобутками в майбутньому) — єдине істотне й легітимне підґрунтя для просування незалежності на будь-якій території. Сепаратистські політичні спільноти виникають тоді, коли частина населення вбачає відокремлення економічно вигідним. Тобто загалом легітимність руху за незалежність базується на низці економічних чинників, як-от частка регіону в національному доході, абсолютний рівень його розвитку, торгівля з рештою країни, чисті потоки капіталу з іншими регіонами та фіскальна автономія.

¹ Панченко В., Резнікова Н. Економічний курс на протидію сепаратизму. Як виникають передумови сецесії і як держави здатні їм допомагати. *Український тиждень*. №36 (668). 10.09.2020. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/247309>

Сприятливі комбінації цих чинників визначають імовірність появи й шанси на успіх націоналістичного і / або сепаратистського руху. А тому культурні, історичні й етнічні зв'язки (так званий романтичний націоналізм), не підсилені економічним стимулом, ніколи не є достатньою умовою для утвердження самодостатніх сепаратистських рухів.

У західній літературі виділяють чотири послідовні етапи сепаратистського руху, кожен із яких є визначальною перешкодою, яку треба подолати: самовизначення регіональної групи; колективні дії в регіоні; детермінанти підтримки сепаратистів; реакція держави, до складу якої належать суб'єкти-сепаратисти.

На кожному етапі економічні міркування відіграють основоположну роль у визначенні того, чи зможуть незалежницькі амбіції прогресувати. На початкових етапах самовизначення регіональної групи наявність значних природних ресурсів або належних трудових навичок дає громадянам змогу усвідомити загальні інтереси, що, зрештою, формує спільну ідентичність. Коли на периферійних територіях поширюється думка, що тут отримують менше вигод, які надходять від центральної влади, ніж можливі від очікуваних, це сприятиме подальшому самовизначенню групи.

ЗБІЛЬШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ МАЄ ТЕНДЕНЦІЮ ДО ПОСИЛЕННЯ СЕПАРАТИЗМУ, ХОЧА САМІ СЕПАРАТИСТСЬКІ ПРЕФЕРЕНЦІЇ МОЖУТЬ БУТИ МОТИВОВАНІ Й НЕЕКОНОМІЧНИМИ МІРКУВАННЯМИ

Підтримка сепаратизму на визначальному третьому етапі також має глибокі економічні корені. Вона зазвичай надходила спочатку від представників середнього класу,

приватного сектору й сфери послуг. Їх поєднує переконання в тому, що особистий добробут не має прямої залежності від зв'язків із центральним урядом або з іншими територіями країни. Тому вони розглядають свою участь у багатонаціональній державі як таку, що внутрішньо суперечить природі і є серйозною перешкодою для повноцінного розвитку їхньої групи. Натомість індустріальні й сільськогосподарські робітники менш чутливі до сепаратистських настроїв, оскільки їхня праця, її якість і віддача пов'язані зі спільними національними ринками й масштабом економіки, а також періодичною прямою підтримкою від держави. Тому кожна конкретна група керується власним корисливим інтересом у питанні незалежності. Відтак громадяни зажадають відокремлення тільки тоді, коли відчують особисту вигоду. До того ж додатковими детермінантами підтримки сепаратизму є наявність регіональних політичних партій, певний рівень децентралізації, а також уявлення про слабкість держави, до складу якої належать сепаратистські регіони. Такі уявлення чи висновки можуть бути породжені конфліктом, слабким керівництвом або економічною кризою.

А реакція держави (четвертий етап) на сепаратистські вимоги залежить від передбачуваних економічних наслідків можливого відокремлення однієї частини держави. Вона може вдатися до жорсткої відсічі сепаратизму або навпаки полегшити досягнення незалежності. Є й «середній» варіант із пропозицією сприятливішої політики щодо рівня фіскальної та політичної автономії, стимулів для лідерів сепаратистів і / або виборців. Але держава завжди (або принаймні часто) має змогу

застосувати силу з усвідомленням того, що вона також має власну ціну. Остаточне рішення залежатиме від відносної ціни підтримки єдності держави.

Є й позиція, що сепаратистські рухи не впливають з економічних мотивів і що економічні умови не впливають на сепаратизм. Такі висновки здаються необґрунтованими щонайменше з двох причин. По-перше, рівень доходу на душу населення не є індикатором для визначення «економічної мотивації». Навіть якщо сепаратистів зацікавлювали лише матеріальними міркуваннями (скажімо, збільшенням майбутніх доходів через сецесію), поточний дохід на душу населення навряд чи продемонструє цю мотивацію. Натомість слід оцінювати очікувані ефекти, які матиме сецесія на дохід на душу населення, тобто на очікувану різницю між доходом на душу населення в регіоні до й після сецесії. Наприклад, у дослідженнях західних учених зазначено, що більшість людей у регіоні може віддати перевагу сецесії з економічних причин, якщо вони очікують на зміни в політиці державних видатків і перерозподілу доходів (бюджетно-податкова політика) відповідно до їхніх очікувань одразу після реалізації сецесіоністської стратегії. За таких умов більшість людей нададуть перевагу сецесії, перебуваючи й у багатшому регіоні, й у менш заможному. Тож першочергового значення для прихильників сепаратизму набувають очікувані зміни в податковій політиці та політиці перерозподілу, які залежать від різниці між середнім доходом і середнім доходом до й після сецесії.

По-друге, можна вважати, що основні мотиви сепаратистів не є економічними, хоча й зазнають сильного впливу економічних умов господарювання в країні / регіоні.

Важливого значення набувають і так звані граничні ефекти: так, мешканці регіону можуть захотіти відокремитися з суто культурних / мовних причин, хоча це може зменшити дохід на душу населення. Але очікуване зниження доходу на душу населення може бути більшим або нижчим залежно від економічних умов. Наприклад, в умовах зростання впливу протекціоністських інструментів на міжнародну економічну політику, в умовах установлення високих тарифних бар'єрів і прихованих форм нетарифного регулювання міжнародної торгівлі сецесія може перетворити невеликий регіон на дуже бідну й навіть нежиттєздатну автаркічну економіку, натомість у світі високої міжнародної відкритості й вільної торгівлі економічні витрати на сецесію будуть набагато меншими. Отже, збільшення економічної інтеграції має тенденцію до посилення сепаратизму, хоча самі сепаратистські преференції можуть бути мотивовані й неекономічними міркуваннями.

Складові економічного механізму протидії сепаратизму й іредентизму в Україні включають чотири категорії: верховенство права (захист прав власності, ефективність судової системи, урядова сумлінність); обмеження уряду (податковий тягар, державні витрати, фіскальне здоров'я); регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода); відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода). Економічний механізм протидії сепаратизму й іредентизму в Україні має базуватися на принципах економічної самостійності, економічної відповідальності та економічної рівноправності суб'єктів господарювання в усіх регіонах України.

Тригерами сецесіоністських процесів економічної та соціальної природи стає також обмеження свобод підприємницької діяльності. Бюрократія, корупція, зарегульованість дозвільних процедур можуть сприяти відцентровим тенденціям. Якщо ж вони супроводжуються обмеженням інвестиційної свободи (недостатньо забезпечені умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій), слабким захистом прав власності (низький рівень захисту майнової та інтелектуальної власності, суперечливість законодавства, неефективність судової системи, бюрократія, рейдерство), то ризики сецесіонізму зростають. Неефективність банківської системи, нерозвиненість фондового ринку, високі фінансові ризики, недоступність кредитних ресурсів для суб'єктів, які населення сприймає як обмеження фінансової свободи, також зменшують консолідаційну здатність центру.

Визнаючи, що Україна є малою відкритою економікою з відповідними масштабами внутрішнього ринку, що чинить тиск на економічну безпеку, актуалізується питання диверсифікації її інвестиційного портфеля з метою мінімізації циклічних і секторальних ризиків. Акцент на створенні сприятливих умов для залучення внутрішніх і зарубіжних інвестицій уже в середньостроковій перспективі уможливить входження України на ринки третіх країн як інвестора, що вимагатиме виваженої регуляторної політики держави, яка відіграватиме роль консолідатора регіонів.

Продукування конкурентного набору політик і розробка нормативно-правової бази регулювання міжнародних торговельних та інвестиційних відносин, що

є обов'язком державного апарату, уможливить реалізацію конкурентоспроможної виробничо-економічної і маркетингової стратегій із забезпеченням системи мотивацій, чого не можна досягти на рівні регіонів. Ефективність державної регуляторної політики з позицій економічної безпеки дасть змогу забезпечити зниження капітальних витрат і ризику в разі створення нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення наявних виробничих потужностей; реалізацію переваг дешевих чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу зменшення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності функціонування маркетингу; освоєння нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, яка приймає капітал. Утім, інвестиції за кордон можуть бути використані не тільки для освоєння ринку країни, що приймає, а й із метою подальшого виходу на ринки сусідніх до неї країн або окремих регіонів. Окреслене сприятиме підвищенню ролі держави як консолідатора регіонів України й мінімізує економічні причини сецесіоністських настроїв у суспільстві.

ВІЙСЬКОВИЙ БЮДЖЕТ. ЧОМУ ВИДАТКИ НА ОБОРОНУ НЕ МОЖУТЬ СТАТИ ОДНИМ ІЗ ДРАЙВЕРІВ УКРАЇНСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ¹



Передбачається, що **Державний бюджет України на 2021 рік** матиме такі показники:

- ВВП — 4,5 трлн грн;
- зростання ВВП очікується на рівні 4,6 %;
- доходи бюджету — 1071 млрд грн;
- видатки бюджету — 1350 млрд грн;
- державний борг до ВВП — 64,6 %.

¹ Панченко В., Резнікова Н. Військовий бюджет. Чому видатки на оборону не можуть стати одним із драйверів українського економічного зростання. *Дзеркало тижня*. 29 вересня 2020. URL: <https://zn.ua/ukr/economic-security/vijskovij-bjudzhet.html>

При цьому видатки на безпеку та оборону становитимуть 267 млрд грн; 117 млрд грн із них буде спрямовано безпосередньо на Міністерство оборони, яке своєю чергою на закупівлю та модернізацію озброєнь передбачило 22 млрд грн.

Цивільні витрати розвитку передбачатимуть 150 млрд грн на розвиток дорожньої інфраструктури і близько 49 млрд грн — на програми підтримки бізнесу, включно з агросектором.

Оборонний бюджет важливий як сам собою — для реалізації безпекових функцій, так і для створення бази для розвитку виробництва високотехнологічної продукції та відповідно зростання ВВП. За рахунок експорт-орієнтованих виробів у військовій сфері або тих, що потенційно можуть експортуватися в майбутньому, вдасться підвищити технологічність економіки, а відповідно — забезпечити її зростання.

Оборонні витрати в умовах військового конфлікту з Росією можна істотно збільшити, скориставшись спрощеними умовами доступу до інвестицій, технологій та виходів на ринки. Такі несподівані маркетингові можливості можуть відкритися для України як країни у стані війни завдяки грамотній взаємодії українського уряду з геополітичними партнерами України — США і ЄС. Отже, оборонний бюджет стане квазі-бюджетом розвитку, паралельно можна істотно збільшити експорт і змінити структуру економіки з сировинної на технологічну.

Словосполучення «оборонний бюджет стане квазібюджетом розвитку» — на превеликий жаль, лише побажання, яке в умовах істотного зростання оборонних витрат без дійової промислової та військово-промислової

урядової політики не стане драйвером економічного розвитку країни. З іншого боку, планування урядом видатків оборонного бюджету не від потреб збройних сил, а від надходжень до держбюджету, а також структура витрат на оборону, в якій переважає виділення коштів на утримання і грошове забезпечення, призводять до формування депресивного оборонного замовлення. Своєю чергою мінімізація витрат на переозброєння армії призводить до подальшої деградації оборонної промисловості.

Якщо скористатися для оцінки можливостей розвитку оборонного виробництва популярною в бізнес-середовищі Матрицею BCG, то в українській економіці можна виокремити чотири групи секторів: стратегічні лідери, поточні лідери, потенційні лідери і проблемні сфери.

Стратегічні лідери — це інноваційні сектори, що генерують високу додану вартість, залучають висококваліфікованих фахівців, мають значний потенціал освоєння нових ринків і створюють потребу розвитку малих та середніх інноваційних підприємств, які постачають їм продукцію та послуги. Ця група безпосередньо впливає на технологічність, але до «стратегічних лідерів» увійдуть також сектори і підприємства, яких сьогодні немає, проте вони виникнуть у результаті підтримки інновацій. Розвиток і підтримка цих флагманів, а з урахуванням падіння їхньої технологічності — великих і високотехнологічних, проте багато в чому стартапів, створить сотні тисяч малих підприємств, які будуть постачальниками лідерів військового експорту.

До групи «стратегічні лідери» в Україні входять комп'ютерне програмування і надання інформаційних послуг, виробництво транспортних засобів та їх комплек-

туючих, виробництво електричного устаткування. Розвинений оборонний сектор мав би теж належати до стратегічних лідерів, проте в Україні він є поки що проблемною сферою («діти, що плачуть», за термінологією VSG — Бостонської матриці). Стратегічні сектори мають важливе значення для розвитку військового виробництва завдяки своїй продукції подвійного призначення, адже всі види транспорту так чи інакше пов'язані з потребами збройних сил усіх країн.

У забезпеченні розвитку стратегічних лідерів роль держави має бути ключовою. Форми участі держави такі: а) пряме фінансування; б) податкові стимули для найму висококваліфікованих кадрів; в) інвестиції в інновації та наукові розробки; г) державні гарантії; д) кредитування і страхування з допомогою інституцій та інструментів розвитку.

Тим часом поява на сайті Мінекономіки тексту проєкту Стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу до 2025 року, де визначено, що функціонування українського оборонно-промислового комплексу (ОПК) характеризується високим рівнем залежності від бюджетного фінансування, свідчить про неадекватність уряду в оцінці державних фінансових інструментів для задоволення потреб Збройних сил шляхом формування нових спроможностей оборонно-промислового комплексу. З огляду на ключові показники ефективності реалізації згаданої урядової Стратегії, де відсоток суб'єктів господарювання державної форми власності, на яких, фактично, запроваджено стандарти корпоративного управління державними підприємствами, є визначальним, — зрозуміло, що державні чиновники взагалі не володіють економічним інструментарієм розвитку ОПК.

Для групи потенційних лідерів України, куди входять, у тому числі виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, освіта, наукові розробки, телекомунікації, інфраструктура, збільшення військових витрат сприятиме прискоренню розвитку високотехнологічного виробництва та забезпеченню України якісною екосистемою для розгортання високотехнологічного цивільного бізнесу. В рамках оновлених ланцюгів постачання потенційні лідери можуть стати також статтею експорту. У разі ефективної державної політики потенційні лідери можуть стати стратегічними лідерами.

Роль держави в підтримці розвитку потенційних лідерів — у впровадженні проєктного фінансування (без застави) через спеціально створені інституції та державно-приватне партнерство, через яке охоче заходитимуть іноземні інвестори. Важливі державні гарантії, страхування ризиків експорту, податкові пільги для підвищення якості продукції, переоснащення виробництва та стимулювання експорту. Крім того, держава має забезпечити інтеграцію цих секторів у світові ланцюги створення вартості.

У разі неадекватної державної політики (відсутності відповідних механізмів та інструментів) потенційні лідери швидко переходять до групи «проблемних сфер» — безперспективних видів діяльності. Це яскраво проявилось у виробництві авіаційної та бронетанкової техніки: Україна, яка мала стартові можливості не тільки щодо виробництва, а й щодо ринкових ніш, за 30 років не спромоглася організувати процес наукових та конструкторських розробок, поступаючись новим виробникам — Туреччині, Кореї, Польщі та іншим.

У листопаді 2019 року президент В. Зеленський під час відвідин Харківського авіаційного заводу доручив Мінфіну та Мінекономіки внести на затвердження Кабміну Державну цільову науково-технічну програму розвитку авіаційної промисловості на п'ять років. Швидше за все, українські авіабудівники незабаром святкуватимуть річницю доручення президента, якщо галузь зможе пережити кризу.

Поточні лідери в Україні (металургійне виробництво і видобування металевих руд, сільське, лісове та рибне господарство, виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів) — сектори, які поки що мають попит на світових ринках і забезпечують левову частку експортної виручки України, але генерують невисоку додану вартість, — вони низькотехнологічні й залежні від цінової кон'юнктури зовнішніх ринків. Це — «дійні корови», тобто на них можна будувати розвиток інших, інноваційних секторів. Так робили всі успішні країни — «тигри розвитку» XX століття: на основі концентрації доходів цих секторів та фінансування високотехнологічних секторів за рахунок додаткової ренти відбувався розвиток нових технологій.

Якщо поглянути на цю проблему в міжнародному аспекті, то в Україні щорічні оборонні витрати на душу населення становлять менше 100 дол. (проти витрат Польщі 250 дол. і середнього світового показника 239 дол. у 2018 році). За показником «відсоток витрат на оборону від ВВП» з 2004-го по 2013 рік Україна посідала низькі місця. Вона наблизилася до ТОП-15 країн з початком війни і впродовж 2015–2018 рр., хоча ці витрати продовжують становити близько 40 % від середнього світового

показника. Зважаючи на війну на Донбасі та загрозу ще масштабнішого протистояння з Росією в майбутньому, військові витрати мають зростати у фізичному обсязі. Загалом, для забезпечення адекватного переозброєння (порівнюючи з військовими витратами Польщі), оборонний бюджет України має сягнути 10 млрд дол. на рік, причому розраховувати його потрібно за методикою, прийнятою SIPRI (Стокгольмський інститут дослідження проблем миру), без включення в нього витрат на національну поліцію тощо, не пов'язаних безпосередньо з обороною. Збільшувати абсолютну величину витрат потрібно, орієнтуючись на частку в бюджеті країни, яка у разі такого різкого збільшення в доларовому вираженні сягне 15% від загального бюджету.

Отже, Україна стоїть перед дилемою: збільшення військового бюджету необхідне, однак розмір та темпи зростання і ВВП, і бюджету країни мають бути значно вищими, ніж вони є тепер, для того, щоб показник «відсоток у витратах державного бюджету» був у рамках загальносвітових. У зв'язку з цим, важливе використання військових витрат не лише для безпосереднього посилення обороноздатності, а й для посилення зростання економіки за рахунок зростання експорту озброєнь з України.

Для цього є ринкові підстави, оскільки військові витрати у світі загалом становлять 1,8 трлн дол. на рік (2018). Ці показники в період з 2009-го по 2018 рік зросли на 5,4 % (що на 76 % більше, ніж в останній рік холодної війни). Військові витрати в Європі становлять 364 млрд дол. на рік, при цьому на військові витрати США, Китаю, Саудівської Аравії, Індії та Франції припадає 60 % світових. Так, за останнє десятиліття Китай збільшив свої військові

витрати на 83 %, а США — на 17 %. До 2030 року очікується, що країнами з найбільшими витратами на оборону стануть: США — понад 1 трлн дол., Китай — 736 млрд дол. та Індія — 213 млрд дол. (причому Китай має можливість приховувати реальні витрати, тому очевидно, що витрати більші. Наприклад, СРСР свого часу занижував офіційний оборонний бюджет удесятеро за рахунок викривленої статистики і приховування військових витрат, включно з витратами на наукові розробки: він зараховував їх до цивільних). Очікується, що до 2030 року військові арсенали світу зростуть удвічі порівняно з 2016-м. Уже 2020 року азійсько-тихоокеанські військові витрати відповідатимуть рівню витрат Північної Америки. До 2045 року витрати на оборону в Індії можуть становити 654 млрд дол., тоді як витрати всіх членів НАТО становитимуть 900 млрд дол.

Недавно створене Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості буде модернізувати вітчизняний оборонно-промисловий комплекс, машинобудівну, літако-, ракето-, суднобудівну, хімічну, гірничо-металургійну, скляну, деревообробну та легку промисловість.

До повноважень міністерства, крім військово-промислової політики, входять також зовнішньоекономічна та інвестиційна політика, функціонування індустріальних парків. Це недостатній перелік інструментів, порівняно з викладеним у першій частині статті. Та оскільки до сфери управління Мінстратегпрому належатимуть підприємства, які виробляють конкурентну продукцію військового призначення, є надія, що в держави з'явився виконавчий орган, котрому під силу здійснити перетворення, потрібні як для реалізації ОПК безпекових функцій, так і для

створення бази розвитку виробництва високотехнологічної продукції і, відповідно зростання ВВП за рахунок експорторієнтованого виробництва.

Тим часом положення про Мінстратегпром, недавно прийняте урядом, нашо́вхує на думку, що чиновники більшості органів виконавчої влади, а особливо Мінекономіки, спрямували свої зусилля на створення умов для унеможливлення розвитку в Україні високотехнологічних галузей промисловості, заблокувавши передачу до сфери управління новоствореного міністерства Експортно-кредитного агентства, ряду функцій із формування політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, зокрема формування та реалізацію політики у сфері експортного контролю.

УКРАЇНА МОЖЕ ЗАЙНЯТИ СВОЮ НІШУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОЗБРОЄНЬ¹



Настанови НАТО передбачають, що країни мають витратити 2 % свого ВВП на оборону, і щонайменше 20 % з них — на наукові дослідження та розробки і на придбання обладнання. В той же час лише США, Греція та Естонія дотримувалися норми 2 %. Коли всі європейські країни НАТО досягнуть цієї позначки, їхні витрати на оборону зростуть на 40 % (в абсолютних цифрах — на 150 млрд. дол. на рік). Це європейська ніша, яку поки що не збираються освоювати і готуватися до її заповнення. В умовах закріплення в Конституції України курсу на вступ до НАТО, який передбачає перехід на стандарти цього

¹ Панченко В., Резнікова Н. Україна може зайняти свою нішу на світовому ринку озброєнь. *День*. 30 вересня 2020. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ukrayina-mozhe-zaynyaty-svoyu-nishu-na-svitovomu-rynku-ozbroyen>

військового об'єднання, а також підписану угоду про зону вільної торгівлі з ЄС, перспективним є просування виготовленої в Україні продукції військового і подвійного призначення в Європу.

А світове споживання? У світовому імпорті в 2012–2016 рр. на Близький Схід припадало 29 % експорту. Саудівська Аравія була другим найбільшим у світі імпортером зброї (після Індії), запити зросли на 212 %. Імпорт Катару виріс на 245 %, а більшість інших країн цього регіону, порівняно з періодом 2007–2011 рр., також збільшили імпорт зброї. Країни Близького Сходу активно диверсифікують джерела поставок зброї. Починаючи з 2004 р., обсяг продажів озброєння постійно зростає, досягнувши у 2012–2016 рр. найвищого рівня в порівнянні з будь-яким п'ятирічним періодом з кінця холодної війни (з 1990 р.).

Україна мала традиційно високий рівень експорту військової продукції, отримавши в спадок від СРСР великі залишки військової техніки та потужності по створенню військових технологій і військової техніки (за експортом озброєнь Україна посідала чільні місця в світі протягом 1990-х 2000-х рр.). Сьогодні експорт озброєнь катастрофічно зменшується через неефективну політику українського уряду, адже цикл інновацій в оборонній сфері припинено, і йдеться або про продаж радянської техніки, або про незначне її вдосконалення. Однак військова техніка в Україні є одним з небагатьох потенційно високотехнологічних секторів. Виробництво чи модернізація і обслуговування її завжди мали експортне спрямування, а тому завжди працювали в умовах експортної дисципліни (ринковий тиск на підтримання високого рівня техно-

логічності через необхідність відповідати вимогам зовнішніх замовників на відміну від внутрішніх).

Проблемою для відновлення експорту товарів військового призначення з України є те, що на ринку постійно з'являються принципово нові та перспективні види озброєнь і військової техніки — такі, як винищувачі 5-го покоління, нові танки, самохідні артилерійські установки і реактивні системи залпового вогню (СРЗВ), нові боєприпаси. Дослідники активно працюють над системами зброї, базованими на нових фізичних принципах (енергетична, гіперзвукова, лазерна). Поява на ринку нових видів озброєнь і військової техніки викликає ланцюгову реакцію, яка призводить до зміни кон'юнктури загалом: наприклад, після появи винищувачів F-35 5-го покоління у ВМС США почали працювати над створенням перспективного літака-винищувача F/A-XX 6-го покоління. Оскільки потенційні супротивники — Китай і Росія — створюють нові об'єднані системи ППО-ПРО, новий американський літак F/A-XX заздалегідь оптимізується до протидії радіолокаційних станцій керування вогнем, для цього планується застосувати низку нових технологій. Унаслідок переозброєння ВПС країн літаками 5-го покоління, на продаж виставляється велика кількість машин попередніх конструкцій, ціна на які відповідно зменшується. З огляду на критичне старіння парку бойових літаків, ЗСУ України доведеться до 2030 р. оновлювати його. Можливі два варіанти: пошук на вторинному ринку машин, що були у використанні, або ж придбання на світовому ринку літаків 5-го покоління, яке потребуватиме значних коштів. Це негативно вплине на ВВП через непродуктивність даних витрат. Але це є шанс

на включення України в ланцюги вартості США (якщо це буде умовою в рамках даних закупівель).

3/4 світового експорту припадає на країни Близького Сходу, Азії та Океанії

Провідною тенденцією глобального ринку озброєнь і військової техніки, що зумовлює його кон'юнктуру, надалі залишається продаж перспективних засобів ППО-ПРО, авіаційної техніки і засобів повітряного нападу. Сьогодні 3/4 світового експорту озброєнь і військової техніки спрямовується до країн Близького Сходу, Азії та Океанії. Вартість експорту й імпорту озброєнь і військової техніки постійно зростає. Провідним постачальником озброєнь залишаються США, проте збільшується частка поставок і роль інших виробників, таких як Південна Корея, Франція, а також Туреччина і Китай, які нещодавно підключилися.

П'ять найбільших експортерів зброї разом контролювали 74 % його ринку: США (33 %), Росія (23 %), Китай (6,2 %), Франція (6 %) та Німеччина (5,6 %). Експорт озброєнь із США становив в 2017 р. 222,6 млрд. дол. США. Друге місце у світовому рейтингу після США поки що утримує Росія. За нею йдуть Франція (зі зростанням експорту ОВТ на 27 %), Німеччина (з падінням на 14 %) і Китай (зі зростанням на 38 %). До першої десятки експортерів увійшли також Велика Британія (зростання на 37 %), Іспанія (зростання на 12 %), Ізраїль (зростання на 55 %), Італія (зростання на 13 %) і Нідерланди (зростання на 14 %). На першу п'ятірку припадає 74 % світового експорту зброї, а на країни першої десятки — 90 %. Одинадцяту позицію посіла Україна (з падінням експорту на 26 %), далі йдуть Південна Корея (зі зростанням на 65 %) і Туреччина (зі зростанням на 145 %).

Спостерігається значне зменшення (на 7,1 %) поставок озброєнь і військової техніки російського виробництва. Це є нішею для інших країн, зокрема для України, як потенційного виробника, який продає стару радянську бронетехніку (танки Т-64 і Т-72). Надзвичайно важливо виробляти і розробляти цю техніку, незважаючи на тиск з боку конкурентів і некваліфіковані рекомендації вийти з ринку традиційних озброєнь.

У 2014 р. і 2015 р. Нігерія купила в Україні 23 танки Т-72 і 12 гаубиць Д-30. У 2016 році у Конго відправили 25 танків Т64БВ-1, в Об'єднані Арабські Емірати — 108 броньованих машин БРДМ-2, в Індонезію — 5 БТР-4, ще 34 бронетранспортери БТР-3 — до Таїланду.

Водночас поряд із пропозиціями озброєнь і військової техніки повітряного, наземного та морського базування останнім часом активно розвиваються й інші пов'язані з ними напрями, такі як космос і кіберпростір.

Усі без винятку провідні держави вже використовують космос у військових цілях

Космос поступово стає доступним дедалі більшій кількості країн. І водночас повна правова неврегульованість питання його мілітаризації / демілітаризації залишає велике поле для маневру зацікавлених сил на свою користь. Усі без винятку провідні держави вже використовують (хоча й не визнають цього відкрито) космос у військових цілях. Насамперед ідеться про виведення на навколоземні орбіти супутників розвідки та зв'язку, а також супутників, призначених у разі війни для виведення з ладу або знищення ворожих космічних систем. Ще наприкінці 1980-х рр. США та СРСР активно створювали космічні кораблі багаторазового використання. Головним

призначенням останніх була можливість оперативного розміщення на навколоземних орбітах власних супутників різного призначення, бойових лазерних систем та принагідно навіть крадіжка ворожих супутників з орбіти. Американські челенджери і дуже схожий на них конструкцією радянський космічний корабель багаторазового використання «Буран» мали для цього все необхідне, зокрема великий вантажний відсік і дистанційно керовані маніпулятори. У 2017 р. почалося створення військових космічних сил США, а в Росії ще у 2015 р. було створено ПКС (повітряно-космічні сили), що мають на озброєнні бойову ударну авіацію, і протисупутникову зброю та засоби радіоелектронного придушення супутників. В космосі давно триває прихована гонка озброєнь із використанням систем подвійного призначення, а це значить, що український державний і приватний бізнес може успішно співпрацювати з флагманами розвитку світу.

Потенціал участі України в космічних програмах військового і космічного призначення є значним через наявність старих радянських заводів та КБ, а також прийнятої демонополізації виготовлення космічної техніки і появи нових потужних приватних компаній у космічній сфері. Гіперзвукова зброя перебуває в процесі розробки та випробування, однак українських розробок в цьому сегменті не існує.

Кібервійна є п'ятою сферою війни після землі, моря, повітря та космосу

Іншими можуть бути позиції України і в кібервійнах. Кібервійна є п'ятою сферою війни після землі, моря, повітря та космосу. Кібероперації стосуються як кіберзахисту важливих об'єктів інфраструктури, так і

використовуються з метою захисту виборів і в цілому систем управління, які в найближче десятиліття повністю перейдуть в онлайн, захисту від збитку або руйнування.

В рамках захисту України від агресії можуть бути розроблені програми фінансування від партнерів — США і НАТО на захист від кібератак, який може передбачати «локалізацію» — тобто розробку програм частково в Україні, що буде мати характер імпортозаміщення, а значить зменшення негативного впливу військових витрат на зростання ВВП.

Найдинамічніше, порівняно з іншими видами ОВТ, розвивається безпілотна авіація, ефективність застосування якої має наслідком постійний попит на БПЛА на світовому ринку. Так, у США вже 2020 року планують довести частку безпілотників до 30 % загальної чисельності парку бойових літальних апаратів. Сьогодні їх розробляють і випускають більш ніж у 30 країнах світу. Поміж світових лідерів у цій сфері США, Ізраїль, Китай, а також Франція, РФ. Особливий попит формується і на багатоцільові (ударні) дрони, хоча усі інші активно постачаються у збройні сили різних країн. Ізраїльський БПЛА Heron є найбільш експортованим у своїй категорії, адже крім ЗС Ізраїлю він перебуває на озброєнні армій дванадцяти країн світу на всіх континентах. Активно продається й інший ізраїльський дрон Hermes-450, який також перебуває на озброєнні дванадцяти армій світу. Навіть у війні Росії проти України використовуються дрони, зібрані на основі дронів ізраїльського виробництва (Searcher II і BirdEye-450).

Українські розробки у сфері безпіотної авіації ґрунтуються на використанні як вітчизняного потенціалу,

так і перевірених на практиці іноземних прототипів, що передусім відповідають потребам ЗСУ. Україна активно просуває дрони на експорт. В 2017—2018 з'явилися безпілотники — тактичний PD-1AF із вертикальним стартом, ударний дрон-камікадзе RAM, оперативно-тактичний БПЛА «Горлиця».

Постійна нестабільність у світі, зміна партнерів і ситуативних союзників вимагає більшість країн диверсифікувати постачальників. Це дозволяє Україні ставати активним учасником ринку озброєнь, попри їхню щільність і зарегульованість. Тому військовий бюджет не повинен розглядатися як витратний. Потрібно говорити про нього як про інвестиційний і досягати спрощених умов для України, як воюючої країни з точки зору доступу до технологій та виходу на ринки. Також важливим є розвиток дотичних невійськових технологій і підприємств, і особливо — шляхом демонополізації виробництва і експорту озброєнь, допущення середніх приватних компаній до цієї діяльності.

До позицій, перспективних для експорту, де вже є досвід виробництва, можемо віднести наступні позиції у відповідних сферах:

1. Авіація: транспортні літаки АН-74. Паралельно можливий випуск інших типів літаків, а також забезпечення сервісними послугами тих літаків, які існують в світі.

2. Бронетехніка: модернізація танків Т-72 та Т-64, броньованих машин БРДМ і БТР.

3. Ракетна техніка. Виробництво супутників розвідки та зв'язку, участь в космічних програмах США і НАТО,

виробництво власних ракетних комплексів. Доцільним є створення космічних військ.

4. Кібероперації, а саме участь в програмах США і НАТО захисту від кібератак.

5. Безпілотні апарати. Випуск багатоцільових (ударних) дронів, тактичних, з вертикальним стартом оперативно-тактичних БПЛА, БПЛА стратегічної розвідки.

ЧИ ТАКЕ ВЖЕ ВЕЛИКЕ «ВЕЛИКЕ БУДІВНИЦТВО» НА ТЛІ МІЖНАРОДНИХ ПРАКТИК? ЩО ПОТРІБНО, АБИ ІНФРАСТРУКТУРНІ ІНВЕСТИЦІЇ ДІЙСНО ДОПОМАГАЛИ ЕКОНОМІЦІ¹



Інвестиції в інфраструктуру

Завжди є ключовим компонентом стратегії довгострокового розвитку країни. Заохочуючи виробництво і диверсифікуючи структуру економіки, вони сприяють зростанню ВВП. Саме з цих міркувань в антициклічній політиці, спрямованій на попередження негативних наслідків криз, нарощування інвестицій в

¹ Панченко В., Резнікова Н. Чи таке вже велике «Велике будівництво» на тлі міжнародних практик? Що потрібно, аби інфраструктурні інвестиції дійсно допомагали економіці. *Дзеркало тижня*. 30 серпня 2021. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/chi-nastilki-velike-velike-budivnitstvo-na-tli-mizhnarodnikh-praktik.html>

інфраструктуру було одним із найчастіше використовуваних багатьма країнами інструментів.

В Україні найпомітнішим інфраструктурним проєктом є «Велике будівництво». Крім будівництва і ремонту 6,5 тис. км доріг, передбачено: оновлення соціальної інфраструктури; проєкти будівництва, модернізації та електрифікації залізниць і припортової інфраструктури; у майбутньому планується розширити «Велике будівництво» навіть до реконструкції середньовічних палаців.

Цей проєкт багато хто критикує. За те, що кошти антиковідного фонду використано незаконно. За корупційні схеми при виконанні контрактів. Дехто переконує, що в країні, в якій транзитне становище за напрямком Азія—Європа безславно втрачено, інвестувати у розбудову інфраструктури — марна справа. Лунають зауваження і про те, що за умови залучення до підрядних робіт іноземних компаній і без локалізації виробництва будматеріалів і дорожньої техніки вплив державних інвестицій на ВВП буде незначним. Застереження щодо хибності віднесення до «Великого будівництва» 593 соціальних об'єктів (зокрема, лікарень і шкіл) теж наявні, і, на думку багатьох експертів, таке рішення було продиктоване виключно бажанням «розпилу» бюджету. Ну, і всім без винятку не подобається значний, як для України, обсяг інвестицій: 102,5 млрд грн 2020 року (близько 2,4 % від номінального ВВП), 150 млрд грн — 2021-го (2,8 % від номінального ВВП). Прикметно, що 2020 року інфраструктурні витрати профінансовано цілком в американському стилі за рахунок зростання дефіциту бюджету, а 2021-го половину коштів уже залучено як кредити під гарантії уряду. Прогнози на 2022 рік поки що не озвучено, але очікується, що програма фінансуватиметься

на рівні не нижче 2% ВВП, а зелене світло з використання дефіциту бюджету на інфраструктуру МВФ вимкне.

Чому «світлофор МВФ», регулюючи Україну, тепер вмикає червоний усупереч власним рекомендаціям, незрозуміло. Адже у звіті під красномовною назвою «Розвиток інфраструктури як економічний стимул для ринків країн, що розвиваються» (Infrastructure development as economic stimulus for emerging markets), укладеному Deloitte у 2021 році, зазначається, що, на думку експертів МВФ, на тлі обмеженого доступу до ринків позичкового капіталу, скорочення податкових надходжень, відносно високих внутрішніх відсоткових ставок, значної неформальної (тіньової) економіки і невиразного пом'якшення податково-бюджетної політики розробка інноваційних інфраструктурних рішень є одним із найоптимальніших підходів до відновлення зростання й економічного розвитку країн із низьким і середнім рівнями доходу. І саме реалізація інфраструктурних проєктів може зменшити схильність до ризику настання фінансової кризи після рецесії внаслідок пандемії. Справжні або уявні «заповіти» МВФ часто використовувалися українськими урядовцями для виправдання своєї бездіяльності в економічній політиці. Ми хотіли б розглянути, чи відповідає програма «Велике будівництво» міжнародній практиці та глобальним інфраструктурним трендам.

Німецька залізниця (Deutsche Bahn, DB) у межах інфраструктурної програми «Нова мережа для Німеччини» планує витратити 12,7 млрд євро на модернізацію залізничної мережі (близько 1900 км колій, 140 мостів і майже 2000 стрілочних переводів), цифровізацію і будівельні роботи на 670 залізничних станціях по всій країні. До реалізації наймасштабнішого за

обсягами інвестицій у модернізаційні роботи проєкту буде залучено майже 4 тисячі фахівців з метою підвищити мобільність як запоруку економічного процвітання.

Уряд Великої Британії ще 2016 року запустив 5-річний «План розвитку національної інфраструктури», що передбачає реалізацію майже 600 проєктів розвитку економічної (транспорт, енергетика, комунікації, боротьба з підтопленням, R&D, сміттєпереробка, водопостачання) та соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, справедлива юстиція, соціальне житло і відновлення житлових мікрорайонів). Державні інвестиції у проєкті, розрахованому на 483 млрд фунтів стерлінгів, становлять 100 млрд фунтів стерлінгів і мають на меті підтримку економічного зростання і створення робочих місць, заохочення приватного інвестування завдяки здійсненню державних інвестицій, зростанню продуктивної спроможності внаслідок використання переваг спеціалізації, зменшення транспортних витрат, формування більш інтегрованого внутрішнього товарного ринку і ринку робочої сили, а в підсумку — досягнення ефекту масштабу.

Туреччина 2017 року розпочала реалізацію масштабних інфраструктурних проєктів (будівництво портів, аеропортів, залізниць, телекомунікаційних та енергетичних систем, об'єктів охорони здоров'я), що передбачають освоєння впродовж семи років інвестицій на суму 325 млрд дол. Модель державно-приватного партнерства успішно використовується у проєктах у галузях транспорту, енергетики та охорони здоров'я. Завдяки партнерству між державними органами, приватним сектором, місцевими банками, міжнародними фінансовими інституціями і міжнародними банками, сторіччя заснування Турецької Республіки, що припадає на 2023 рік, відзначатиметься

запуском масштабних мегапроектів, орієнтованих на підтримку економічного зростання. До цієї дати планували відкрити також 51-кілометровий канал «Стамбул», який називають «дублером Босфору» і який покликаний поліпшити логістичні можливості та інфраструктуру Туреччини.

Інфраструктура є хоча й необхідною, але недостатньою умовою для зростання. Ступінь, в якому поліпшення інфраструктури сприяє зростанню певної галузі або регіону, залежить від їхніх конкретних характеристик і бізнес-середовища, в якому вони перебувають. Неоптимальні інвестиції в інфраструктуру стримують інші інвестиції, тому сповільнюється зростання. Будівництво мосту в нікуди не принесе жодної користі, так само як дорога без прорахування трафіку не дасть значного економічного ефекту. Навіть нова швидкісна автомагістраль, що з'єднає два місця, може принести користь одному регіону більшою мірою, ніж іншому, залежно від їхніх виробничих і гео економічних позицій. Саме тому Туреччина поєднала створення фізичної інфраструктури (будівництво автодоріг, залізничного сполучення, аеропортів і портів) з прийняттям 2000 року законів про спеціальні економічні зони. У результаті було створено понад 360 індустриальних парків, а ВВП країни з 2000-го по 2019 рік зріс із 274 млрд дол. до 719 млрд.

Китай за останні десятиліття з метою скоротити транспортні витрати і з'єднати виробничі центри із внутрішніми і міжнародними споживачами та постачальниками витрачав понад 5 % ВВП на інвестиції в інфраструктуру. Ще до прийняття зобов'язань згідно з Цілями сталого розвитку ООН він розпочав запроваджувати політику Go Global, запустивши 2013 року

комплексну програму «Пояс і шлях» (BRI). 2015 року було представлено дивний як для інфраструктури проєкт — низку програм, об'єднаних під назвою «Шість сотень», до складу яких увійшли: 100 програм боротьби з бідністю; 100 програм сільськогосподарського співробітництва; 100 програм сприяння торгівлі; 100 програм щодо захисту навколишнього середовища і боротьби зі зміною клімату; будівництво 100 лікарень і поліклінік; будівництво 100 шкіл і центрів професійного навчання. Очікується, що на нові інфраструктурні проєкти припадатиме не менш як 10 % ВВП, у тому числі у високошвидкісні магістралі та поїзди. Такі інвестиції сприятимуть цифровій трансформації китайської економіки і розвитку нових галузей у середньо- і довгостроковій перспективі завдяки запуску ефективного циклу побудови високотехнологічної виробничої екосистеми через добре сплановані й керовані спеціальні економічні зони (СЕЗ) із цільовим залученням інвестицій і фінансуванням розвитку.

Використання у програмі «Велике будівництво» китайського і турецького досвіду одночасної реалізації інфраструктурних проєктів не тільки із соціальною інфраструктурою, а й із розбудовою індустріальних парків сприяло б створенню необхідної виробничої інфраструктури, яка гальмувала б процеси деіндустріалізації та надавала б шанс на протидію формуванню в Україні поганої моделі розподілу виробничих сил з кількома мономістами і непридатними для життя регіонами. Розрахунки підтверджують, що в разі фінансування інфраструктури індустріалізації (індустріальних парків) упродовж трьох років у розмірі 30 млрд грн (1 млрд дол) уже за п'ять років загальна площа індустріальних парків може перевищити 10 тис. га. Як результат, упродовж

десяти років відбудеться залучення 10–15 млрд дол. інвестицій, а за перші три роки — 5 млрд; це забезпечить зростання ВВП на 11,4 %, а обсягів виробництва продукції переробної промисловості — на 42,9 %, а також створення 580 тис. робочих місць.

Передумови для цього вже створені. У Верховній Раді активно просувається законодавство із стимулами (формується необхідна регуляторна база), до 2024 року заплановано будівництво інфраструктури 25 індустріальних парків (фінансування проєктування і будівництва інфраструктури ІП в обсязі 2 млрд грн). У «Плані заходів з реалізації Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) на 2020–2022 роки» передбачено «...облаштування індустріальних парків з метою залучення нових інвесторів в обсягах, передбачених місцевими бюджетами на відповідний рік, з використанням коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР)». За розрахунками Центру економічного відновлення при Кабінеті міністрів України 2020 року, можливо профінансувати з бюджету та за рахунок кредитів під гарантії уряду 13,5 млрд грн упродовж п'яти років. Також можливе залучення коштів від місцевих бюджетів, оскільки в умовах децентралізації місцева влада демонструє значну активність щодо створення додаткових робочих місць. Групи інвесторів, особливо із Туреччини, проголосили спеціальні програми «інвестиції для експорту», у межах яких передбачається входження в українські індустріальні парки. Отже, очікуємо інтенсифікації законодавчого процесу, який має утвердити державу як суб'єкта, зацікавленого у формуванні передумов власної економічної потуги.

ЗЕЛЕНИЙ КУРС ЄВРОПИ – ТРИВОГА І НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ УКРАЇНИ¹



European Green Deal, або Європейський зелений курс (ЄЗК), — це низка політичних ініціатив, які мають зробити Європу кліматично нейтральною до 2050 року. І широким загалом ці ініціативи сприймаються дуже позитивно. Але в українському бізнес-середовищі панують тривога за майбутнє і невизначеність. Бо впровадження ЄЗК в Україні вже почалося, але бізнес про це не попередили. Якщо не рахувати, звісно, щотижневих локальних і міжнародних вебінарів, які не лише популяризують ЄЗК, а й у рамках дискусії намагаються розібратися, якими будуть наслідки боротьби зі зміною клімату.

¹ Панченко В. Зелений курс Європи — тривога і невизначеність України. *Дзеркало тижня*. 23 жовтня 2021. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/zelenij-kurs-jevropi-trivoha-i-neviznachenist-ukrajini.html>

Концепція зниження викидів парникових газів European Green Deal містить сім основних стратегічних, але порівняно із Цілями сталого розвитку значно більш конкретизованих складових:

- максимізація енергоефективності;
- максимальне розгортання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) та електрифікації;
- перехід до екологічно чистого транспорту;
- запровадження циркулярної економіки;
- розробка «розумних» мереж і комунікацій;
- розширення біоенергетики та технологій природного поглинання вуглецю;
- поглинання решти викидів CO₂ за рахунок технологій поглинання, зберігання та повторного використання вуглецю.

Які наслідки це матиме? Перш за все скорочення викидів, що будуть створені країнами ЄС у 2030 році, на 55 % порівняно з 1990-м замість раніше анонсованих 40 % (хоча активісти вимагають 60 і 65 %). А 2050 року — карбонова нейтральність. Чому 2050-го? Якщо вдасться досягнути цієї мети, температура планети не підвищиться на більш як два градуси, тобто у людства з'явиться значно більше шансів зберегтися як популяція. Крім інноваційних технологічних підходів, про які ми чуємо частіше, — переходу на повністю безкарбонову енергогенерацію з балансуючими потужностями у вигляді газогенераторів, ядерних міні-реакторів або ще не відомих нам сьогодні джерел струму без викидів CO₂, людям доведеться також повністю відмовитися від м'яса, та й узагалі від тваринних продуктів (якщо не буде винайдено технологій утримання тварин з очисткою викидів метану), вдосконалити

промислові технології висмоктування CO₂ з атмосфери, насадити спеціальні рослини для того ж самого тощо.

Не зовсім зрозуміло поки що (в цифрах), в який спосіб буде досягнуто нейтральності, адже це все ж таки ще не відсутність викидів. 2011 року Європейським Союзом уже були прийняті екологічні цілі на 2050 рік: мінус 80 % викидів порівняно з 1990-м. Тепер ця цифра, очевидно, буде меншою, але не нулем. Решта — вищеназвані дії з прибирання CO₂ з атмосфери і торгівля квотами.

Україна відповіла на Європейський зелений курс активно, передавши ЄС позиційний документ щодо участі нашої країни у «зеленому переході». Ключовим завданням є збалансування бачення різних міністерств і відомств з урахуванням думки бізнесу та вироблення спільної позиції уряду щодо визначення рівня кліматичних амбіцій і кроків усередині країни, які відповідатимуть заявленим цілям.

На думку розробників «Концепції зеленого енергетичного переходу України до 2050 року», визначальними напрямками «зеленого переходу» стають саме енергетичні (енергоефективність і відновлювані джерела енергії, посилення електрифікації різних галузей економіки України, зменшення використання технологій на основі викопних видів палива). Зазначається, що «зелений перехід» покликаний значно стимулювати розвиток високотехнологічного виробництва в Україні, зумовлюючи зростання попиту на товари та послуги, пов'язані із «чистими» технологіями, які також затребувані у розвинених країнах світу.

Вважається, що в такий спосіб Україна отримає реальну можливість для трансформації промислового виробництва та структури експорту, з більшим фокусом на

товари із високою доданою вартістю, використовуючи свої абсолютні та відносні переваги у розвитку «чистих» технологій та освоюючи нові ніші на світових ринках. Це, на думку розробників, сприятиме економічному зростанню, появі нових робочих місць і збільшенню доходів громадян України.

У Концепції визначальною метою стало зменшення обсягу викидів парникових газів (для забезпечення кліматично нейтральної економіки України у 2070 році). Проміжною метою є скорочення викидів 2030 року до рівня, який «буде визначено в Другому НВВ (Національно визначеному внеску) України відповідно до вимог Паризької угоди». Що ж це за цифри?

Для початку розглянемо розрахунки за Першим НВВ, оскільки від них відштовхуються європейці. Орієнтовно, за даними Світового банку, **викиди парникових газів** (CO₂ і всіх інших) 1990 року становили 953 млн тонн. При розрахунку Першого Національно визначеного внеску України до Паризької угоди викиди обчислено в обсязі 944,4 млн тонн. А з урахуванням сектору землекористування, змін у землекористуванні та лісового господарства (ЗЗЗЛГ), тобто тих сфер, які «висмоктують» парникові гази у разі правильної політики, викиди цих газів 1990-го становили 874,6 млн тонн. Тобто 2030 року при дотриманні Першого НВВ викиди мали б дорівнювати 525 млн тонн щорічно (оскільки Україна брала на себе зобов'язання знизити викиди на 40% порівняно з 1990-м).

Враховуючи, що на сьогодні викиди становлять близько 200 млн тонн (2016 року — 202 млн тонн, до речі, у Польщі — 299 млн), для України зменшення викидів у процентах (мінус 40 %) за Першим НВВ через

катастрофічне падіння економіки з 1990 року означало б насправді збільшення обсягу (більш як на 300 млн тонн).

Однак усі країни, в тому числі Україна, заявляють про більш амбітні плани скорочення викидів.

Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів у своїй «Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 року» зазначає: «Усвідомлюючи свою відповідальність за досягнення цілей Паризької угоди та керуючись національними пріоритетами, Україна докладатиме зусиль для досягнення індикативного показника, що до 2050 року складе порівняно з 1990 роком 31–34 % викидів ПГ». Тобто це мінус 66–69 %, тож річний обсяг викидів становитиме 271–297 млн тонн.

Проте нас цікавить, що буде і в ближчий період — 2030 року. Згідно з іще одним документом — Проєктом ЄБРР «Підтримка уряду України щодо оновлення національно визначеного внеску» від 2019 року (див. табл.), розрахунок виглядає так (базова цифра викидів 1990 року з урахуванням сектору ЗЗЗЛГ дещо відрізняється і становить 883 млн тонн):

— у випадку **BAU сценарію**, тобто часткового впровадження діючого законодавства, без структурних змін в енергетиці та економіці, викиди 2030 року скоротяться на 54%, тобто до 406 млн тонн.

При цьому знадобляться інвестиції у 2020–2030 роках (без споживчих витрат) на рівні 168 млрд євро, а за 2020–2050 роки — 548 млрд євро;

— при **референтному сценарії** (повна імплементація діючого законодавства станом на 1 вересня 2019 року, включно з Енергетичною стратегією, Стратегією поводження з відходами, Стратегією низьковуглецевого

розвитку) викиди 2030 року мають скоротитися на 71%, тобто до 256 млн тонн. При цьому потрібний рівень інвестицій за період 2020–2030 років — 241 млрд євро, а за період 2020–2050 років — 731 млрд;

Сценарії «зеленого переходу»

Сценарій	Рівень викидів ПГ, скорочення від рівня 1990 р., %		Рівень інвестицій (без споживчих витрат) за період, млрд євро	
	2030	2050	2020–2030	2020–2050
BAU сценарій	-54	-40	168	548
Референтний сценарій	-71	-70	241	731
Сценарій кліматично нейтральної економіки	-73	-94	256	971
Комбінований сценарій чутливості	-72	-85	245	743

Джерело: Проект ЄБРР «Підтримка уряду України щодо оновлення національно визначеного внеску».

— при **сценарії кліматично нейтральної економіки** (відповідає сценарію Міжнародного енергетичного агентства, МЕА, і Міжурядової групи експертів зі зміни клімату, МГЕЗК (IPCC), і визначає мету мати 2050 року не більш як 1,7 тонни CO₂ на душу населення, а до 2070 року — досягнути в Україні нетто-нульових викидів ПГ) викиди в 2030 році мають скоротитися на 73 %, тобто до 238 млн тонн. При цьому потрібний рівень інвестицій за 2020–2030 роки — 256 млрд євро, а за 2020–2050 роки — 971 млрд;

— при **комбінованому сценарії чутливості** (має суттєво менше інвестиційне навантаження, ніж при попередньому сценарії, також узгоджується зі сценаріями

МГЕЗК і передбачає досягнення нетто-нульових викидів парникових газів у 2070 році) викиди 2030 року мають скоротитися на 72 %, тобто до 238 млн тонн. При цьому потрібний рівень інвестицій за період 2020–2030 років — 245 млрд євро, а за період 2020–2050 років — 743 млрд.

Нагадаємо, що країни ЄС домовилися скоротити 2030 року викиди на 55 %, незважаючи на завдання досягти карбонової нейтральності у 2050-му. При цьому для досягнення цієї мети до 2030 року має бути інвестовано як мінімум 1 трлн євро. У цьому процесі головним виступатиме Європейський інвестиційний банк. Але остання версія із скорочення викидів протягом року блокувалася Польщею, яка домоглася виділення окремих 60 млрд євро безповоротної фінансової допомоги ЄС для зменшення залежності енергетики від вугільного палива.

Водночас у «Концепції зеленого енергетичного переходу України до 2050 року» зазначається, що всі інвестиції в «зелену» модернізацію буде здійснено за рахунок власних коштів підприємств.

У розрахунку зазначено, що сектор виробництва електроенергії та тепла є одним із ключових секторів скорочення викидів ПГ (-450 млн тонн у 2021–2030 роках). Сектор постачання енергетичних ресурсів: потенціал зменшення викидів становить 218 млн тонн; енергозбереження (термомодернізація) — 96 млн тонн у будівлях побутового сектору, торгівлі та послуг. Потенціал автомобільного транспорту — 48,7 млн тонн, або понад 60% від загального скорочення викидів ПГ у транспортному секторі. Ключовою галуззю промисловості у скороченні викидів парникових газів є чорна металургія,

на яку припадає 88% від загального скорочення ПГ у промисловості.

При цьому важливо оцінити, яким чином накладання Україною кліматичних зобов'язань на економіку корелює з можливостями залучення приватних і державних ресурсів, а також ресурсів міжнародних фінансових організацій. А поряд із запропонованою Міндовкілля «Стратегією низьковуглецевого розвитку України до 2050 року», яка не включає цифр і заходів, потрібно додати ті заходи, які показували б, як саме буде досягнуто індикаторів: по ВВП — більш як 300 млрд дол., експорту — понад 150 млрд, іноземних інвестиціях — більш як 15 млрд дол. на рік (це 150 млрд дол. до 2030 року, нагадаємо, що при референтному сценарії, який включає повну імплементацію діючого законодавства станом на 1 вересня 2019 року, лише для виконання кліматичних вимог потрібно залучити 241 млрд євро), як це передбачено в ЦЕС-2030. Тобто потрібен масштабний план, що стосується розвитку промисловості у розрізі галузей.

Усе тепер іде задом наперед. Як ото в кіно, коли стрічку крутять не в той бік і люди вискакують з води назад на вишку. Настає вересень, отож зачиняй вікно, що ціле літо стояло відчинене, знімай тенісні туфлі й назувай важкі черевики, які закинув кудись у червні. Тепер люди мерщій тікають у теплий дім, наче зозулі назад у годинник. Ось іще хвилину тому на веранді було повно людей, і кожен хотів перекричати інших. Аж глядь — двері захрюснулись, голоси вмовкли, і тільки листя падає і падає з дерев.

Рей Бредбері. Кульбабове вино.

Інформація про
Інформацію про

Інформація про
Інформацію про

Інформація про
Інформацію про

Підписано до друку 30.05.2022. Формат 60x84 1/8.
Папір офсетний. Друк цифровий. Ум. друк. арк.39,2.
Тираж 350 прим.
Віддруковано в Видавництві ТОВ «Аграр Медіа Груп»
04080, м. Київ, вул. Новокостянтинівська, 4А
Тел.: 044 361 53 06, e-mail: info@agrarmedia.com
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК №3651 від 22.12.2009
www.agrarmedia.com