



**Глобальний економічний розвиток  
у контексті російсько-української війни**

Олександр ШАРОВ

**ЩОДО ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ВИВЧЕННЯ  
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ  
У КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ ПРОГРАМИ  
ПІСЛЯВОЄННОГО ЕКОНОМІЧНОГО  
ВІДРОДЖЕННЯ УКРАЇНИ**

**Резюме**

Розглянуто питання методології вивчення міжнародних відносин на прикладі підготовки програми післявоєнного економічного відродження України. Оскільки підготовка такої програми передбачає попереднє визначення потенційного місця України в новій, післявоєнній системі глобальної економіки, то логічно включити до такої програми питання міжнародних геоекономічних відносин. У зв'язку з цим виникає проблема використання сучасних методів вивчення таких відносин.

Розглянувши загальні питання вказаної теми, автор зосереджує свою увагу на методологічних підходах до вивчення проблеми «Стратегія діяльності міжнародних фінансових груп на ринку України в умовах повоєнного відновлення економіки», яка є однією зі складових частин дослідження щодо визначення потенційного місця України в глобальній економіці. Автор, зокрема, надає власне визначення міжнародних фінансових груп та вказує на ті зміни та корективи, які необхідно вносити й використовувати у зв'язку з нестандартністю ситуації, яка обумовлена як пандемією коронавірусу, так і війною на території України.

© Олександр Шаров.

Шаров Олександр, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Київ, Україна. ORCID: 0000-0001-8460-9996  
E-мейл: osharov@ief.org

### Ключові слова

Наукова методологія; економічне відродження України; глобалізація; міжнародні фінансові групи.

Класифікація за JEL: B41, F60, G10, G20.

11 джерел літератури.

### Подяка

Дослідження проведено в рамках виконання НДР на тему «Гео економічне позиціонування України у сучасному світі» (державний реєстраційний номер 0118U001485) за розділом 2 «Стратегія діяльності міжнародних фінансових груп на ринку України в умовах післявоєнного відновлення економіки».

### Постановка проблеми

Підготовка програми післявоєнного економічного відродження України, крім проблем оцінювання втрат та визначення пріоритетів подальшого економічного розвитку, гостро ставить також питання ролі держави в управлінні економікою та участі України в процесі глобалізації. Глобалізація глибоко проникає в усі сфери суспільного життя. Причому процес глобалізації розвивається не лінійно, тому зараз логічно говорити не стільки про те, що «держава відмирає», скільки про те, що *в умовах сучасної глобалізації держава втрачає право на безвідповідальність не тільки в національному, а й у світовому масштабі*. Це обумовлює потребу в чіткому розумінні та науковому обґрунтуванні закономірностей розвитку сучасної економіки, без чого неможливо забезпечити зовнішньоекономічний успіх держави.

Провідні українські вчені в галузі міжнародної економіки наприкінці вересня 2021 р. обговорили цю проблему в ході роботи спеціальної дискусійної платформи, яку організував Інститут економіки та прогнозування НАН України. Під час дискусії пропонувалося здійснити конкретні кроки щодо вдосконалення інформаційно-аналітичної діяльності в галузі міжнародних економічних відносин, які базуються на зарубіжному досвіді (зокрема, таких установ, як Peterson Institute for International Economics (Вашингтон), The Royal Institute of International Affairs – Chatham House (Лондон), Polski Instytut Spraw Międzynarodowych (Варшава) тощо), поглиблення зв'язків наукових досліджень з реальними потребами органів влади, пошуку нових джерел фінансування та ін.

На жаль, цю роботу перервала військова агресія Росії проти України. Втім, подальші події, у т. ч. запровадження міжнародних економічних санкцій проти Росії, надання Україні міжнародної фінансової допомоги, розробка механізму міжнародного фінансування післявоєнного економічного відродження України засвідчили **підвищення потреб владних інститутів держави** (насамперед Офісу Президента України) щодо їхнього інформаційно-аналітичного забезпечення з питань міжнародних економічних відносин.

Це обумовлено насамперед високим рівнем кваліфікації штатних служб державних органів влади, які самі володіють значними обсягами інформації та необхідним досвідом для їх аналізу. У зв'язку з цим для підготовки конкретних рішень у галузі зовнішньоекономічних відносин у якості додаткових порад незалежних експертів їм потрібні *огляди та рекомендації, які базуються на науковому аналізі* не тільки (і не стільки) інформаційних повідомлень ЗМІ та публікацій вітчизняних і закордонних спеціалізованих видань, скільки *результатів міжнародних переговорів та науково-практичних форумів, а також оперативної службової інформації відповідних державних органів з урахуванням позиції та точки зору на такі проблеми закордонних партнерів (висловлені в первинних іноземних джерелах інформації та під час офіційних переговорів або неофіційних дискусій)*.

Наукове розуміння нової парадигми світової економіки – дуже важливе не тільки з теоретичної, але, скоріше, навіть, з практичної точки зору. Адже такі відносно «старі» концепції, як «етатизм», кейнсіанство, протекціонізм – або, з іншого боку: неолібералізм, монетаризм або т. зв. «Вашингтонський консенсус» – не дають бажаних результатів або взагалі не спрацьовують. Це підтверджує, що **для напрацювання практичних рекомендацій необхідне ретельне наукове обґрунтування на основі історичного підходу та взаємозв'язку економічних, політичних та гуманітарних явищ, а отже, справжня наукова методологія.**

## Огляд літератури

Вивченням буття займається онтологія, яка породжує специфічний погляд на можливість пізнання та його джерела (тобто епістемологію), а також методологію («логіку наукового дослідження») пізнання певних галузей буття. Онтологія в соціальних науках дозволяє зрозуміти не просто реальність соціального буття, а й те, наскільки вона має тверде та незалежне від дослідників існування. Чи не є вона лише «подібним до рідини (*fluid*) і сконструйованим результатом людського сприйняття та претензій щодо нього» (Lacatus et al., 2015). Однак у міжнародних відносинах є свої методологічні принципи, зокрема зміна просторово-часових характеристик політико-економічних процесів на національному, регіональному та глобальному рівнях, значною мірою обумовлена розмиванням останніми роками кордонів між внутрішнім та зовнішнім у політичному та, особливо, економічному житті. Це веде не тільки до зміни понять «центр» та «периферія» (ключових для ще вчора мейстрімної концепції «світ-системи», а й до перегляду основних категорій міжнародного життя, у т. ч. державного суверенітету (особливо це стосується економічного та монетарного суверенітету) (Шаров, 2020).

Розвиток методології, зазвичай, стосується міжнародних відносин загалом, не вирізняючи окремо міжнародні економічні відносини. Вони мають певні особливості, у зв'язку з цим для їх розробки доводиться залучати методичні засоби економічної науки. Щодо останніх, то відомий американський фахівець у галузі вивчення методології економічних наук професор Л. Боланд вважає, що більшість методологічних дебатів з економіки стосуються критеріїв, які необхідно використовувати для вибору між конкурентними теоріями. «Щодо переваги однієї теорії над іншою, – зазначає він, – конвенціоналізм закликає нас вибрати одну з теорій: (i) простішу, (ii) більш загальну, (iii) більш перевірену (iv) більш фальсифіковану, (v) більш підтверджену або (vi) менш непідтверджену. Для послідовників інструменталізму Фрідмана, тобто економістів, зацікавлених лише у вирішенні практичних проблем, критерій підтвердження, (v), мабуть, має бути важливішим, але зазвичай інструменталізм може просто спробувати кожен теорію, поки не буде знайдено ту, що працює незалежно від цих критеріїв» (Boland, 2005).

Часто вважається, що в галузі міжнародних економічних відносин застосування теоретичних методів можливе лише на базі матеріалу, отриманого емпіричним шляхом. Тобто сама методологія розглядається лише у вузькому сенсі методів емпіричної перевірки гіпотез на відповідність реальності. «Однак у своєму широкому визначенні методологія відноситься до процесу, який створює науку. Навіть якщо цю науку неможливо перевірити, чи відповідає вона реальності; з багатьох причин, серед яких може бути віра в те, що не існує нейтральної чи незалежної реальності, на відповідність якій її можна було б перевірити... Зрештою, те, що хтось вважає «наукою», і те, що при-

ймає як «теорію», є продуктом того, у що він вірить, епістемологічно, онтологічно і, як наслідок, методологічно. Методологія розробляє теорії, які в кінцевому підсумку виробляють або використовують підходи чи методи дослідження, які відповідають на запитання: які конкретні кроки має виконати дослідник, щоб отримати відповідь на своє дослідницьке запитання» (Abou Samra, 2021).

Таким чином, методологія міжнародних досліджень у широкому сенсі має охоплювати як фактичне вивчення, так і теоретичне осмислення, останнє можливе завдяки загальнонауковим теоретичним методам: аналізу, синтезу, узагальненню, абстрагуванню, індукції тощо.

Розглядаючи методи дослідження міжнародних (у т. ч. економічних) відносин, варто вказати насамперед на два основні напрями: традиціоналістсько-біхевіоралістсько-постбіхевіоралістський напрямок і позитивістсько-постпозитивістський напрямок.

Звісно, говорячи про біхевіоралізм (в обох його стадіях), необхідно згадати системний підхід Д. Істона (David Easton, 1917–2014), який увів у науковий обіг поняття «політична система», як «набір» (set) взаємодій, через які блага (valued things) владно розподіляються у суспільстві» (Easton, 1965). Здається, що аналогічний підхід можна також застосувати до поняття «економічна система», особливо, якщо йдеться про «міжнародну економічну систему», яка має дуже тісні внутрішні зв'язки із системою політичною (Шаров, 2021).

Такі питання детально описано в численних наукових працях з методології досліджень і тому ми виокремимо лише одну з них (в якій розглянуто різні підходи), а саме: книгу Н. Блейкі «Здійснюючи дизайн соціального дослідження». Для початку Норман Блейкі проводить чітку різницю між «методологією» та іншими аспектами дослідницького процесу, які часто мають на увазі, коли хтось вживає цей узагальнений термін. Так, Н. Блейкі використовує термін «дизайн дослідження» («researchdesign») для позначення процесу планування дослідницького проекту, термін «дослідна стратегія» («researchstrategy») – щодо логіки проведення дослідження і термін «методи» («methods») – для етапу реалізації проекту. «Методологія» («methodology») охоплює критичну оцінку альтернативних дослідницьких стратегій і методів» (Blaikie, 2000). Далі він пише: «Дослідницькі стратегії забезпечують логіку, або комплекс процедур, для відповіді на дослідницькі питання...» (Blaikie, 2000) і виокремлює чотири різні альтернативи – індуктивну, дедуктивну, ретродуктивну та абдуктивну стратегії. «Індуктивна дослідницька стратегія – це загальноприйняте уявлення про те, як вчені здійснюють свою роботу. Відповідно до цього уявлення, ретельне об'єктивне спостереження та вимір, а також уважний та точний аналіз даних необхідні для здійснення наукових відкриттів» (Blaikie, 2000). Дедуктивне дослідження, відоме як «гіпотетико-дедуктивний метод, або фальсифікаціонізм», розвинув Поппер «для того, щоб подолати недоліки позитивізму та індуктивної стратегії». (Blaikie,

2000) Дедуктивне дослідження охоплює формулювання гіпотези та відповідних висновків. Збір необхідних даних для перевірки висновків та їх подальшого спростування чи підтвердження. «Ретродуктивна стратегія є логікою дослідження, що належить до філософського підходу наукового реалізму...». Подібно до дедуктивного дослідження, воно «... також починається зі спостереження регулярностей, але націлене на пошук іншого типу пояснення. У цій стратегії пояснення досягається шляхом встановлення реальної основної структури або механізму, що відповідає за створення закономірності... Ретродукція використовує творчу уяву та аналогію для зворотного міркування – від даних до пояснення» (Blaikie, 2000). Четверта дослідницька стратегія, яка називається абдукцією Н. Блейкі, пов'язана з широким спектром інтерпретивістських підходів. Вони переважно належать до соціальних наук, водночас перші три описані стратегії поєднують природні та соціальні науки. За його словами, «Ідея абдукції відноситься до процесу, що використовується для генерування соціальних наукових результатів на основі думок соціальних акторів з метою виведення технічних концепцій та теорій з основних концепцій та інтерпретацій соціального життя» (Blaikie, 2000). Фундаментальні відмінності між тими чи іншими школами думки чітко обумовлюються у Н. Блейкі: позитивісти зосереджені на встановленні фундаментальних моделей (патернів) або взаємовідносин соціального життя, а критичні раціоналісти стурбовані використанням таких моделей для формування пояснювальних аргументів. Проте інтерпретивісти стверджують, що статистичні моделі чи кореляції зрозуміти неможливо. Необхідно з'ясувати сенси (мотиви), що вкладають люди у дії, які ведуть до таких моделей» (Blaikie, 2000).

Відомий британський професор М. Бейкер у статті здійснив широкий огляд питань, пов'язаних з вибором дизайну дослідження, тобто – з вибором методу й підходу, що необхідні для вирішення певної проблеми і сформулював деякі загальні принципи. «Перший принцип полягає в тому, що дослідження зазвичай ініціюється через те, що наявні знання та досвід виявляються недостатніми або незадовільними для пояснення питання, яке нас цікавить (...). Другий принцип полягає в тому, що, формулюючи гіпотези і розвиваючи на їх основі судження, які підлягають перевірці, більш розсудливо було би спочатку використати спостереження, щоб зрозуміти, чи зможемо ми знайти прийнятне пояснення... (...). Третій принцип полягає в тому, що як тільки дослідник перейде від спостереження до експерименту (хоча в соціальних науках, де основну увагу зосереджено, як правило, на людській поведінці, можливості застосування достатнього для забезпечення успішності експерименту контролю обмежені), а потім – до вибіркового опитування, то спочатку потрібно здійснити якісне дослідження, перш ніж спробувати якісно визначити спрямованість і ступінь будь-яких передбачуваних взаємозв'язків» (Baker, 2000).

## Результати дослідження

Проблеми методології вивчення явищ та відносин пов'язані з програмою післявоєнного економічного відродження України. Зокрема, дослідження питання «*Стратегія діяльності міжнародних фінансових груп на ринку України в умовах післявоєнного відновлення економіки*» має становити систематичний та ретельний пошук інформації на задану тему, у т. ч. такі етапи, як постановка наукового питання, розробка гіпотези, збирання та аналіз даних і формулювання висновків. Щодо цих етапів є певні методи (наприклад, опитування, тематичне дослідження, інтерв'ю, анкетування, спостереження тощо) як керівництво до дії. Методи дослідження не варто плутати з методологією дослідження, яка є науковим аналізом методів дослідження з метою пошуку вирішення наукового питання або проблеми, що виникла. Тобто методологія пояснює, як застосовувати правильні процедури (або методи) для прийняття рішень. Наукові методи поділяються на якісні та кількісні методи проведення експериментів. Кількісні методи спрямовані на кількісне оцінювання даних та узагальнення результатів вибірки цільової групи, якщо ми маємо справу зі статистичними даними. Якісні методи пропонують аналіз зібраних даних у загальному контексті. Змішаний метод – це поєднання традиційних кількісних і якісних підходів. Методологія охоплює запропоновані методи проведення дослідження, схеми пошуку вирішення дослідницького питання. Дослідник може використовувати спостереження, інтерв'ю або самозвіт суб'єкта (або об'єкта), щоб створити повну картину для аналізу. Важливо те, що методологія дослідження визначає напрямок, у якому розвиватиметься дослідження, і навіть спосіб збору даних та його тип. Вона також визначає якість даних, у зв'язку з чим виникає питання про метод збору інформації. Найчастіше використовувані методи охоплюють: спостереження / спостереження у взаємодії з учасниками; опитування; інтерв'ю; фокус-групи, експерименти та аналіз вторинних (тобто зібраних іншими дослідниками) даних або архівне дослідження.

Головними аспектами, які обумовлюють вибір наукової методології досліджень, є **об'єкт** та **предмет** досліджень. У нашому випадку як об'єкт вибрано міжнародні фінансові групи, а предмет досліджень – стратегію їхньої діяльності.

Щодо першого аспекту, то варто звернути увагу на те, що в традиційній для вітчизняної науки марксистській та постмарксистській парадигмі прийнято виокремлювати так звані «фінансово-промислові групи», що й досі виражається не тільки в численних публікаціях, а й у законодавчо-нормативних документах. У рамках такої парадигми «фінансові» або «фінансово-промислові групи» прийнято розглядати як основну організаційну форму *фінансового капіталу*, вищий рівень приватно-капіталістичної монополізації. Такі групи формуються з переходом до імперіалізму на основі процесу кон-

центрації і централізації капіталу, розвитку монополій і державного монополістичного капіталізму та демонструють процес зрощення кредитно-фінансових монополій (банків, страхових компаній) з торговельно-промисловими і транспортними монополіями.

В умовах сучасного державного монополістичного капіталізму посилюється універсализація ведучих ФПГ, що сприяє вищій мірі монополізації економіки в руках сучасної плутократії. Велика частина ФПГ втратила галузеву спеціалізацію. Важлива особливість розвитку ФПГ у період загальної кризи капіталізму (особливо в умовах науково-технічної революції) – зростання їх впливу в сучасних галузях промисловості і у зв'язку з цим зниження питомої ваги старих ФПГ і зростання ролі відносно нових, пов'язаних з електротехнічною, хімічною, військовою та ін. галузями промисловості. Універсальний характер діяльності ведучих ФПГ ускладнює розвиток нових монополістичних угруповань, тому вирішальні положення в економіці США, Західної Європи і Японії все ще займають декілька десятків ФПГ. Широко розвинено процес інтернаціоналізації ФПГ, за якого значна частина їхніх активів осідає за кордоном, а в середині країни ці групи активно співпрацюють з іноземними монополіями.

У результаті інтеграції економіки головних капіталістичних країн утворився новий тип міжнародних монополістичних коаліцій фінансового капіталу – багатонаціональні промислові корпорації, міжнародні банківські об'єднання, що залучають у свою орбіту крупні національні банки багатьох країн. Нові форми капіталістичного розподілу праці створили передумови для виникнення міжнародних об'єднань ФПГ, спільність інтересів яких формується на основі професійних зв'язків і охоплює як виробничу сферу (внутрішньогалузеву спеціалізацію), так і сферу науково-технічних досліджень, управління виробництвом, збут продукції і обслуговування покупців.

Такий підхід відображає впевненість у перетворенні капіталізму в вищу, імперіалістичну стадію, для якої характерне зрощення фінансового та промислового капіталу і виникнення кількох конгломератів – своєрідних самодостатніх «держав у державі». Такі «ФПГ» охоплюють різні компанії за принципом горизонтальної або вертикальної кооперації, а також банки (та інші фінансові установи), які забезпечують їх фінансування на монопольній основі. Водночас ФПГ конкурують між собою як на національному, так і на міжнародному рівнях. Тобто вони поступово переростають у своїй діяльності межі кордонів окремих держав і перетворюються на транснаціональні корпорації, які стають «локомотивами глобалізації».

У більшості країн з ринковою економікою, що успішно здійснили після другої світової війни модернізацію господарства, велику роль у розвитку промислового виробництва відігравали і все ще відіграють потужні фінансово-промислові групи, своєрідні «метаструктури». Сучасні фінансово-промислові групи універсальні за характером діяльності та транснаціональні за її масштабами, в які входять на основі акціонерних фінансових, а також ділових форм зв'язків промислові фірми, банки та інші фінансові інститути, тор-



гові та будівельні компанії, а також компанії, які стосуються інших галузей господарства. Тому серед великої різноманітності форм взаємодії взаємопов'язаних партнерів є традиційні концерни на чолі з великою промисловою корпорацією («General Motors», «El du Pont de Nemours», «General Electric», «Ford Motors», «AT&T», «IG Farben Industry», «Flik», «Thyssen-Oppenheimer», «Fiat» і т. д.), групи сформовані навколо кредитно-фінансових інститутів («Chase», «Morgan», «Mellon», «Limen-Goldmen, Sacks» у США або Deutsche Bank AG, Dresdner Bank AG у ФРН і т. д.) й охоплюють підконтрольні виробничі підприємства, сімейні холдингові компанії (наприклад, південнокорейські чеболі – Daewoo, Samsung, LG International, Hyundai та ін.). Крім того, відомі універсальні багатогалузеві об'єднання – ділові групи, що набули найбільшого поширення в Японії (*сюдани* – «Mitsubishi», «Mitsui», «Sumitomo», «Dai-ichiKangyo», «Fuje», «Sanva»). Для сьогоденних високо інтегрованих корпоративних об'єднань – фінансово-промислових груп, що концентрують значну частину ВВП у своїх руках, характерний економічний контроль не над окремими галузями господарства та секторами підприємницької діяльності, а над усією національною економікою, що надає їм статусу центрів економічної влади (Цветков, 2000).

Оскільки у ФПГ можуть брати участь різні компанії, то лідером групи може бути будь-яка з них, у зв'язку з чим фінансово-промислові групи можуть бути згруповані так (Сорокина, 2010):

- банківські групи (де центральна роль здійснення інтеграції належить найбільшим російським банкам);
- промислові групи, де ядром групи є велика промислова компанія;
- групи, діяльність яких координують регіональні адміністрації.

Входження банку до складу ФПГ – це один зі шляхів досягнення стабільного функціонування банку, тому банки активно шукають можливості стати фінансовим інститутом будь-якої ФПГ. Участь банку ФПГ значно покращує розрахунково-касове обслуговування всіх компаній-учасників. Банк, який входить до складу фінансово-промислової групи, не зацікавлений у штучних затримках із проведенням платежів клієнтів-партнерів за групою. Постійне замкнене коло підприємств, що кредитуються, передбачає хороше знання специфіки підприємств, їх фінансів, інвестиційних проектів. Відповідно доволі обґрунтовані пільги щодо обслуговування підприємств банками:

- швидкість отримання позикових коштів (видача кредитних ресурсів за пільговою системою);
- нижчі порівняно із застосовуваними для сторонніх клієнтів відсоткові ставки за користування кредитними ресурсами;
- можливість пролонгації терміну повернення кредитів;
- участь банку в проектному фінансуванні.

Досліджуючи еволюцію формування фінансово-промислових груп у різних країнах, можна сказати, що у кожній преважають ФПГ із певним ядром, що зумовлено різними моделями корпоративного розвитку, що склалися у цих країнах. Розглядаючи банківські групи більш детально, їх можна класифікувати залежно від участі банків.

До першого виду ФПГ належать групи, де домінує банк (або банки), а інші небанківські інститути відіграють підлеглу роль. До цієї групи входять об'єднання, у яких при великому банку створено небанківські фінансові інститути, які вкрай малі (зазвичай це десятки частки відсотка активів банку), що дає змогу розглядати їх як повноцінних учасників ринку. Основна мета таких інститутів – задоволення специфічних потреб банку, хоча в найближчому майбутньому вони можуть вийти на відкритий ринок. У такому разі ризик можливих втрат банку від неефективної діяльності небанківських організацій, які входять до складу групи, мінімальний.

Другий вид банківських груп охоплює великий банк і динамічні небанківські фінансові інститути. До цієї групи належать об'єднання, в яких банківські організації хоч і відіграють провідну роль (концентрують понад 80% активів), але поряд з ними на ринку активно працюють інші фінансові інститути, які невеликі порівняно з материнським банком, проте значущі на своєму ринку. Принципова відмінність від першої групи – ринок сприймає небанківські інститути як самостійних гравців. Щоправда, їх масштаби поки що надто малі, щоб виокремлюватися на тлі банківського блоку такого об'єднання. Третя група охоплює збалансовані фінансові конгломерати, так звані фінансові супермаркети. У цих групах частки банків за активами та капіталом приблизно рівні відповідній частці небанківських операцій. Об'єднання, що входять до цієї групи, діють за принципом фінансового супермаркету. Перелік послуг, які вони можуть запропонувати клієнтам, дуже широкий – від стандартних банківських депозитів до довірчого управління та пенсійного страхування. Диверсифікована структура діяльності, з одного боку, забезпечує організаціям, що входять до цієї категорії, більшу стійкість. Проте, з іншого боку, у разі виникнення проблем на одному чи кількох напрямках діяльності можливе «зараження» фінансової групи загалом. Походження цих об'єднань, на відміну попередніх двох типів, вже не є чисто банківське.

Четверта група складається із фінансових об'єднань без великого банку. Ці об'єднання або не хочуть, або поки що не в змозі мати власний банк, що може успішно конкурувати у своєму секторі, а їхнє благополуччя визначається успішністю страхового бізнесу та роботи на фінансових ринках. Отже, можна назвати дві позиції банку як внутрішнього фінансового інституту ФПГ.

Ринково-орієнтована фінансова система характеризується високим рівнем розвитку ринку капіталу, широким набором різних фінансових інструментів. З іншого боку, спочатку високий рівень розвитку промислових корпорацій, надійність акцій яких викликала сумнівів, подекуди полегшив процес

залучення додаткового капіталу. Функції банків зводилися лише до акумулювання заощаджень, надання короткострокових кредитів, здійснення на зовнішньому ринку операцій із цінними паперами, але без безпосередньої участі в управлінні підприємствами. Іншою відмінністю найбільших корпорацій ринково орієнтованої фінансової системи є значний ступінь розпорошення акціонерного капіталу. У типовій корпорації ринково орієнтованої фінансової системи багато власників, кожен з яких має порівняно невелику частку корпоративного капіталу. У результаті жодна група акціонерів не має особливих прав щодо управління компанією. Крім того, на інтеграційні процеси в країнах з ринково орієнтованою фінансовою системою суттєво впливало антимонопольне законодавство. Так, в американській економіці антимонопольне законодавство не тільки ускладнювало концентрацію промислового капіталу, а й створювало додаткові перешкоди для зрощування банківського капіталу з промисловим. У країнах із банківсько-орієнтованою фінансовою системою промисловість на початкових стадіях свого розвитку гостро потребувала додаткових фінансових ресурсів, але була не в змозі створювати їх самостійно без фінансово-кредитної системи. З одного боку, це було пов'язано з тим, що рівень рентабельності у промисловому виробництві був недостатній для того, щоб розвиватися самостійно, а лише за рахунок реінвестування власного прибутку. З іншого боку, ці країни історично характеризувалися порівняно низьким рівнем розвитку фінансових ринків. Тому промислові корпорації було неможливо акумулювати в додатковий капітал шляхом розміщення чергових емісій акцій серед населення. Водночас низький рівень розвитку ринку значно обмежив можливості диверсифікації вкладень. Заощадження трансформувалися переважно у форму короткострокових та довгострокових кредитів через мережу комерційних банків та інших ощадних інститутів. Тому значна частка всіх фінансових контрактів була зосереджена в руках самих банків, а їхня кредитна політика спрямована на фінансування промислових корпорацій.

Це призвело до того, що банки були змушені поєднувати функції довгострокового кредитування промислових підприємств та функції контролю над діяльністю промислових підприємств, оскільки у такому разі можна розраховувати ефективність використання кредитних вкладень. Крім того, на відміну від країн з ринково орієнтованою фінансовою системою, у країнах з банківсько-орієнтованою фінансовою системою більш ліберальне ставлення до групування підприємств, інтеграції фінансового та промислового капіталу. Не тільки промислові підприємства, а й комерційні банки, як правило, не мали (за рідкісним винятком) та й не мають строгих обмежень у виборі вкладень та контролю над діяльністю інших корпорацій. Саме цим пояснюється характерна особливість тісного зв'язку банків та промисловості, а також високий рівень концентрації акціонерного капіталу. Ліберальне ставлення до інтегрування підприємств не виключає санкцій до тих, хто зловживає монополюючим становищем груп. На рівні Європейського Співтовариства концентрація підприємств контролюється а priori і потребує дозволу в кожному конкретному випадку лише у вугільній та металургійній промисловості. В інших

галузях Європейська Комісія лише має можливість а posteriori передати до суду справу про концентрацію, що може створювати панівні позиції. Якщо три чверті обороту підприємства реалізується лише у країні, його діяльність, зокрема з погляду антимонопольного регулювання, контролює національна адміністрація. Пункт 3 Ст. 85 Договору про Європейське Співтовариство допускає угоди між підприємствами, спільні рішення та концентрацію:

- якщо в результаті досягаються покращення у виробництві чи розподілі товарів або прискорення технічного чи економічного прогресу;
- якщо справедлива частка ефекту дістається споживачам, якщо на дії підприємств не накладаються обмеження, які не обов'язкові для отримання зазначених результатів;
- якщо не усувається конкуренція на значній частині товарних ринків, що охоплюються.

Наприклад, антимонопольне законодавство Німеччини допускає, крім картельних угод у сфері стандартизації, у сфері, що не доходять до домінування спеціалізації, угод малих та середніх підприємств також створення картелів раціоналізації та структурної кризи, якщо фірми-учасниці зможуть довести, що угода передбачає раціоналізацію виробництва або призведе до зростання експорту. Сьогодні у Федеративній Республіці Німеччина загальна кількість фінансово-промислових груп, що мають загальногосподарське значення, не досягає десяти. На чолі трьох провідних ФПГ стоять найбільші національні банки: DeutscheBank AG, DresdnerBank AG та Commerzbank AG. На них припадає, відповідно, 1/3, 1/4 та 1/8 акціонерного капіталу країни.

Навколо відносно стійкого ядра групується безліч великих і середніх компаній, що утворюють аморфну порівняно з ядром периферію. У середньому головні холдинги групи володіють акціями та контролюють діяльність близько 150 компаній. Участь банків в управлінні корпораціями є «німецьким» атрибутом системи. Така активна участь банків у радах пов'язана не лише з тим, що банки є акціонерами. Швидше ця участь відображає особливості комбінованої позиції банків щодо корпорацій, банки є і власниками акцій, і довіреними особами інших акціонерів. Тому загалом банки становлять понад 4/5 всіх голосів, які представлені на загальних зборах акціонерів. Можливості, які мають банки в разі голосування, збільшуються за рахунок тієї ролі, яку вони відіграють як джерела зовнішнього фінансування. Тому відносини в середині ФПГ багато в чому визначаються політикою, яку проводить банк. Крім приватних компаній, у країнах Західної Європи значного поширення набули державні концерни, що становлять основу державних фінансово-промислових об'єднань. Чимало їх створено в результаті об'єднання різних націоналізованих компаній однієї галузі чи низки галузей. Організаційною структурою управління державним майном численних приватних акціонерних компаній, контрольні пакети акцій яких викупила держава, є державні холди-

нгові компанії, які дозволяють уряду послідовно реалізовувати свою економічну політику в різних галузях господарського та соціального розвитку. Попередниками нинішніх сюданів до Другої світової війни були найбільші сімейні холдингові компанії «дзайбацу» (Zaibatsu). Процес створення сімейних груп відбувався поетапно. Спочатку накопичувався капітал під час комерційної діяльності. На цій базі створювалося та розвивалося виробництво. І лише потім утворювалися банки та фінансові компанії. Після Другої світової війни, під час деконцентрації японської економіки «дзайбацу», під тиском американської окупаційної влади, були ліквідовані, а холдинг-компанії заборонені досі. З переглядом антимонопольного закону 1953 р. старі фінансово-промислові об'єднання відродилися знову.

Підсумовуючи розгляд міжнародного досвіду, варто зазначити таке.

1. Об'єднання промислового та банківського капіталу у фінансово-промислові групи – це основна форма організації системи виробництва, що становить каркас технологічного комплексу ефективних економік більшості економічно розвинених країн світу, всього світового господарства, є вираженням прогресу сучасного суспільного виробництва та одночасно умовою його подальшого розвитку.

2. Характерна особливість розвитку ФПГ – це те, що останнім часом їх промислова та банківська складові посилили свою розгалуженість складу учасників. Так, «виробнича гілка» охоплює корпорації, що діють не тільки у промисловому виробництві, а й у галузі агробізнесу, у сфері послуг. «Фінансова гілка», поряд із комерційними банками, тепер охоплює страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії. Таким чином, об'єктом контролю груп стають все нові галузі та сфери економіки, а зв'язки в середині «нових» груп набувають все більш розгалуженого характеру.

3. На сьогодні відсутня єдина модель корпоративної побудови та управління ФПГ у країнах із ринковою економікою. Відмінності у складі та структурі кожної конкретної групи значною мірою зумовлені конкретно-історичними обставинами та визначаються індивідуально на основі обліку стану виробництва та ринку, але насамперед відповідно до специфіки законодавчого регулювання, ролі фінансових організацій у питаннях корпоративної власності та управління.

4. Процес створення та розвитку ФПГ – це не лише успішний досвід зростання узгодженості та взаємозалежності функціонування всіх організаційних ланок у структурі фінансового та промислового капіталу відповідно до досягнутого рівня усупільнення виробництва, прориву на міжнародні ринки, а й показує вдалий досвід управління державним промисловим сектором у низці європейських країн (Сорокіна, 2010).

Водночас у сучасній західній літературі («економіки менструму») та законодавчих актах прийнято говорити про «*financial service group*» – «фінансо-

ві групи / угруповання» або «угруповання фінансових послуг», які охоплюють лише (або переважно) фінансові установи різного профілю. Такий методологічний підхід спирається на сприйняття сучасної ринкової економіки як демонаполізованої (часто – внаслідок відповідних дій держави) і основаної на справедливій конкуренції (*faircompetition*). Така система, зокрема, передбачає законодавчу заборону банківського інвестування в інші галузі економіки (традиція, яку розпочав американський Закон Гласса-Стігола і яка набула розвитку вже останніми роками).

За загальноєвропейськими нормами (ЄС), **фінансовий конгломерат** – це група, що діє у більш ніж одному фінансовому секторі. Директива ЄС про фінансові конгломерати (FICOD) спочатку була прийнята ЄС у 2002 р. (Директива 2002/87/ЄС), а останні зміни внесено в 2013 р. (Директива 2013/36/EU). Великобританія запровадила FICOD через Положення про фінансові конгломерати та інші фінансові групи 2004 року (“FICOR») та положення в Довіднику FCA та Правилах PRA. Головною метою цих законодавчих актів було подолання відсутності конкретного пруденційного режиму для фінансових конгломератів, що сприяє більшій фінансовій стабільності та захисту споживачів. Наразі впровадження FICOD у Великобританії стосується фінансового конгломерату, у якому принаймні одна організація в секторі страхування та принаймні одна організація у секторі банківських або інвестиційних послуг. Одна з цих організацій має бути розташована в Європейській економічній зоні (ЄЕЗ), а інша(-и) може бути розташована в будь-якій точці світу (у т. ч. ЄЕЗ). FICOD встановлює конкретні вимоги щодо платоспроможності, зокрема, щоб запобігти тому, що один і той самий капітал використовувався більше одного разу як буфер від ризику в різних організаціях одного конгломерату. Він також встановлює вимоги щодо управління конгломератами, управління ризиками та вимоги щодо обміну інформацією з відповідними регуляторними органами (HM Treasury, 2018).

Такі фінансові групи також виходять у своїй діяльності за межі державних кордонів (їх прийнято називати багатонаціональними корпораціями – multinational corporation) і відіграють роль важливих акторів глобалізації. Проте вони не підміняють держави, а сприяють розвитку такого якісного аспекту глобалізації як фінансіалізація.

Отже, проведене дослідження надає нам можливість запропонувати власне визначення **міжнародних фінансових центрів** – як складної, географічно компактно зосередженої системи банків та різних вітчизняних та іноземних фінансових установ і супутніх комунікаційних та інших механізмів їхньої діяльності, яка забезпечує високоякісне виконання значного обсягу та асортименту фінансових операцій для національних та іноземних суб'єктів господарювання, а також урядів суверенних держав та міжнародних фінансових організацій.

## Висновки

Методологія роботи щодо вивчення міжнародних економічних відносин має бути заснована на принципах міждисциплінарного науково-системного підходу до дослідження та логічних методів економічного аналізу: економічної інтерпретації, кількісних та якісних методів дослідження, синтезі теоретичного та практичного матеріалу. У процесі обробки та систематизації інформації потрібно застосовувати методи угруповань, класифікації, порівняння, а результати аналізу фактичного матеріалу подавати у вигляді діаграм, таблиць та графіків. Теоретичну базу дослідження мають становити праці вітчизняних та зарубіжних учених у галузі економічної теорії, світової економіки, історії економіки та фінансів. У дослідженні також необхідно використовувати публікації міжнародних організацій та великих консалтингових компаній, профільних інститутів та асоціацій, матеріали наукових конференцій та семінарів, наукові статті у періодичних виданнях, а також матеріали, розміщені у мережі Інтернет. Інформаційно-статистичну базу потрібно поповнювати за рахунок даних Національного банку України, Державного комітету статистики, Національного Міжнародного валютного фонду, Світового Банку, Світового економічного форуму, Банку міжнародних розрахунків та інших джерел статистичної інформації.

Підсумовуючи огляд відомих методологічних підходів та методів дослідження, слід вказати на ті зміни та корективи, які необхідно вносити та використовувати у зв'язку з нестандартністю ситуації, яка обумовлена як пандемією коронавірусу, так і війною на території України. До основних стратегій, які можна використовувати в умовах «нової реальності», варто віднести такі:

1) заміна офлайн-формату на онлайн. Найбільш поширений варіант – максимальне переведення в онлайн-форматі тих методів збору даних, які раніше збиралися особисто. Є багато безкоштовних платформ, що полегшують проведення онлайн-опитувань та подальшу обробку даних, наприклад Google-форми, SurveyMonkey тощо. Для проведення онлайн-інтерв'ю використовують популярні платформи та месенджери для онлайн-дзвінків та від'єозв'язку, наприклад Skype, Zoom, WhatsApp, Viber, Webex, Google Meet. Трохи складніше, але намагаються проводити дистанційно та фокус-групи, а також інші групові обговорення й креативні сесії, наприклад сесії LEGO SeriousPlay або дизайн-мислення;

2) фокус на перевагах онлайн-формату. Це пов'язано з тим, що онлайн-формати мають не тільки обмеження, а й переваги. Так, онлайн можна проводити «асинхронні» інтерв'ю або фокус-групи. Асинхронність у цьому, що відповіді на питання учасники формулюють у режимі реального часу, коли їм зручно. Після проведення такої фокус-групи у форматі онлайн учасни-

ків можуть попросити заповнити коротку онлайн-анкету та надіслати посилання на подарунок від партнерів;

3) використання онлайн-інфраструктури, коли відповідно до мети дослідження створюється спеціальна «таємна» група у соціальній мережі, куди можна потрапити лише на запрошення. Такі групи особливо цікаві для проведення досліджень у дуже вузькій або закритій групі – у WhatsApp, месенджері Facebook, Slack. Вибір платформи залежить від того, яка більш звична для учасників;

4) застосування менш популярних методів. Раніше переважно проводили опитування, інтерв'ю та фокус-групи. Тепер зростає інтерес до менш популярних джерел та методів. Переважно це ширше використання креативних і партисипативних методів (які мають на увазі більш активне залучення учасників на всіх етапах, спільна співтворчість і співучасть). Як правило, учасників просять висловити свою думку, подати свою спільноту чи проблему через візуальні засоби (наприклад, у формі «Фото-інтерв'ю»). Дослідники можуть ставити додаткові запитання чи підказки, попросити пояснити вже зібрані дані;

5) методи «Великого Брата» – це різні методи збору даних, які передбачають онлайн-спостереження за об'єктами, що вивчаються. Звичайно, це передбачає попереднє інформування та згоду учасників;

6) використання вже наявних даних та аналітики. Цілком можливо, не варто збирати нові дані. Достатньо подивитися на те, що вже є чи кимось зібрано. Аналіз документів, сайтів організації, публікацій у ЗМІ та профільних журналах, результатів наукових досліджень та опитувань, законодавство, офіційна статистика, масиви відкритих даних. Цінне джерело відомостей – соціальні медіа, де в режимі нон-стоп публікуються новини, а люди обмінюються думками та емоціями;

7) організація обговорень команди, мозкові штурми. Ця стратегія передбачає організацію регулярних обговорень у середині команди. Такі групові зустрічі також можуть відбуватися онлайн: регулярно за часом – раз на тиждень, місяць чи інший період, за домовленістю; після закінчення кожного значущого етапу проекту; для розбору складних випадків та ситуацій, невдач; пошук та розробка стратегій, рішень, як і куди рухатися далі. Подібні мозкові штурми можуть використовуватись і до, і під час, і після реалізації проекту. У бізнес-літературі можна зустріти безліч технік, як швидко та конструктивно зробити підсумки, керувати знаннями. Ці техніки використовуються для оцінювання. Наприклад, техніка «розбір польоту» (*After Action Review*) – групове обговорення, в ході якого учасники підсумовують та здобувають отримані уроки.

Таким чином, можна констатувати, що методологія вивчення міжнародних економічних відносин як міждисциплінарна дисципліна не просто користується набором правил та інструментів, які притаманні як методології між-



народних відносин, так і методології економічної науки, але є автономною (доволі специфічною) галуззю наукових досліджень. І можна бути впевненим, що її значення в епоху глобалізації буде тільки зростати, а інструментарій робитися все більш складним та досконалим.

### Список використаної літератури

- Сорокина, И. О. (2010). Особенности классификации финансово-промышленных групп как форм интегрированных объединений. *Экономическая наука современной России*, 1, 227–235.
- Цветков, В. А. (2000). Финансово-промышленные группы в современном мире. *Промышленная политика в Российской Федерации*, 6, 36–47.
- Шаров, О. М. (2020). Проблеми становлення монетарного суверенітету України. *Фінанси України*, 11, 7–34. <https://doi.org/10.33763/finukr2019.06.093>
- Шаров, О. М. (2021). Держава та ринок в умовах сучасної глобалізації: боротьба протилежностей чи синергія взаємодії?. *Економіка України*, 7, 41–53.
- Baker, M. J. (2000). Selecting a research methodology. *The Marketing Review*, 1(3), 373–397.
- Blaikie, N. (2000). *Designing Social Research*. Polity Press.
- Boland, L. (2005). *Critical economic methodology: A personal Odyssey*. Routledge.
- HM Treasury. (2018). *Guidance: Draft financial conglomerates and other financial groups (amendment) (EU exit) regulation 2018: Explanatory information*. <https://www.gov.uk/government/publications/draft-financial-conglomerates-and-other-financial-groups-amendment-eu-exit-regulations-2018/draft-financial-conglomerates-and-other-financial-groups-amendment-eu-exit-regulations-2018-explanatory-information>
- Easton, D. (1965). *A framework for political analysis*. Prentice-Hall.
- Lacatus, C., Schade, D., & Yao, Y. (2015). Quo vadis IR: method, methodology and innovation. *Millennium*, 43(3), 767–778. <http://doi.org/10.1177/0305829815587822>
- Abou Samra, A. (2021). The debates of methodology and methods: Reflections on the development of the study of international relations. *Review of Economics and Political Science*. <https://doi.org/10.1108/REPS-06-2020-0063>

Стаття отримана: 30 серпня 2022.  
Стаття рецензована: 16 вересня 2022.  
Стаття прийнята: 23 вересня 2022.