



Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків



Тернопіль 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ:
ЗМІНА НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНИХ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ**

Монографія

*За науковою редакцією докторів економічних наук, професорів
А.І. Крисоватого та О.М. Сохацької*

Тернопіль, ТНЕУ
2018

Колектив авторів:

д.е.н., професор Крисоватий А.І. (передмова, розділ II), д.е.н., професор Сохацька О.М. (розділ I), к.е.н., доцент Скавронська І.В. (розділ III), к.е.н., доцент Зварич І.Я. (розділ IV), викладач Кухтин О.Б. (розділ V), к.е.н., старший викладач Болквадзе Н.І. (розділ VI), к.е.н., викладач Легкий О.А. (розділ VII), к.е.н., доцент Підгурська І.А. (розділ VIII), к.е.н., доцент Войтенко О.М. (розділ IX), викладач Вінницький С.І. (розділ X), викладач Сохацький О.Ю. (розділ XI), к.е.н., доцент Мельник Ю.В. (розділ XII), к.е.н., ст.викладач Бригадир В.О. (розділ XIII), викладач Бучинська Т.В. (розділ XIV), к.е.н., ст. викладач Гайда Т.Ю. (редагування та верстка).

Наукові редактори:

Крисоватий А.І. д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, ректор Тернопільського національного економічного університету
Сохацька О.М. д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Тернопільського національного економічного університету

Рецензенти:

Ланко О. О. д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та обліку Міжнародного університету фінансів (м. Київ)
Резнікова Н.В. д.е.н., доцент, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Шталь Т.В. д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Рекомендовано до друку

*Вченою Радою Тернопільського національного економічного університету
(протокол №8 від 27 червня 2018 року)*

Ч–52 **Четверта** промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А.І. Крисоватого та д.е.н., проф. О.М. Сохацької. – Тернопіль: Осадца Ю.В., 2018. – 478 с.

ISBN 978-617-7516-74-2

У колективній монографії комплексно досліджені теоретико-методологічні та прикладні аспекти трансформації міжнародних інвестиційних процесів під впливом Індустрії 4.0. Окреслено передумови появи та основні компоненти Четвертої промислової революції, шляхи трансформації інвестиційних процесів та державного регулювання в нових умовах, розкрито вплив Індустрії 4.0 на окремі складові світового господарства. Особлива увага приділена таким актуальним проблемам, як циркулярність економіки, віртуалізація міжнародних інвестиційних потоків, трансформація світових енергетичних ринків, маркетинг 4.0, інвестиційна привабливість сучасних ТНК, світовий ринок фінансових послуг у інноваційній економіці, зміна ролі міжнародних валютних резервів, військові витрати країн світу, феномен альтернативних інвестицій у твори мистецтва, соціально-економічна стратифікація, формування універсальних компетентностей людини в епоху Четвертої промислової революції.

Видання орієнтоване на науковців та практиків у сфері міжнародних економічних відносин, студентів вищих навчальних закладів економічного спрямування, державних службовців та широке коло читачів, які цікавляться даною проблематикою.

УДК 339.727.22/.24:330.342.24

ISBN 978-617-7516-74-2

© Колектив авторів, 2018

© THEU, 2018

© ФОП Осадца Ю.В., 2018

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	6
РОЗДІЛ I. ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК НОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ДРУГІЙ ДЕКАДІ ХХІ СТОЛІТТЯ.....	9
1.1. Передумови появи та основні компоненти Четвертої промислової революції.....	9
1.2. Четверта промислова революція як технологічний перехід до «зеленого зростання» (Green Growth) та циркулярної економіки (Circular economic).....	23
1.3. Наслідки Четвертої промислової революції для соціальної сфери	31
РОЗДІЛ II. ШЛЯХИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СТАНОВЛЕННЯ ІНДУСТРІЇ 4.0 У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ.....	42
2.1. Інституційна трансформація теоретичних підвалин фіскальної політики в інноваційно-соціально-ринковій державі	42
2.2. Четверта промислова революція та дивергенція перерозподілу багатства у суспільстві	51
2.3. Нові підходи до формування фіскальної політики держави в процесі становлення Індустрії 4.0: зарубіжний досвід	67
РОЗДІЛ III. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ.....	75
3.1. Глобалізація як нова стадія суспільного розвитку у всесвітньому масштабі.....	75
3.2. Вплив глобалізації на розвиток міжнародних інвестиційних процесів.....	88
3.3. Новітні джерела інвестицій в епоху Четвертої промислової революції.....	95
РОЗДІЛ IV. ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА: КОНЦЕПТИ ТА ВАРІАЦІЇ.....	111
4.1. «Економіка ковбоїв» vs «економіка космічного корабля».....	111
4.2. Оцінка циркулярності економіки	120
4.3. «Dreamy vision» циркулярної економіки: чи бути?.....	132
РОЗДІЛ V. ВІРТУАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ У ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	137
5.1. Сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій на фінансових ринках.....	137
5.2. Високочастотна торгівля - нова реальність фондового ринку.....	146
5.3. Криптовалюта як феномен сучасної інформаційної економіки: сутність та особливості використання	153

РОЗДІЛ VI. РОЗДІЛ VI. ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕАЛІЇ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	160
6.1. Сучасні трансформації світових енергетичних ринків у другій декаді XXI століття.....	160
6.2. Інвестиційні пріоритети глобальних інвесторів у енергетичній сфері.....	168
6.3. Енергетичне забезпечення «зеленого зростання» та циркулярної економіки	175
РОЗДІЛ VII. ЗМІНИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ МАРКЕТИНГУ 4.0 У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ.....	181
7.1. Глобальний культурно-комунікаційний фрейм маркетингової діяльності та поведінки споживачів.....	181
7.2. Тенденції трансформації бюджетів на маркетинг в рамках четвертої промислової революції.....	190
7.3. Комплексність підходу та проектна адаптивність маркетингової практики.....	206
РОЗДІЛ VIII. ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТНК ЯК НОВІ ОРІЄНТИРИ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕПОХУ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	213
8.1. Передумови зміни інвестиційної привабливості ТНК.....	213
8.2. Нові виклики для міжнародних корпорацій в епоху Індустрії 4.0.	225
8.3. Цифрова глобалізація: нова ера глобальних інвестиційних потоків.	238
РОЗДІЛ ІХ. ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	246
9.1. Оцінка динаміки розвитку світового ринку фінансових послуг в другій декаді XXI століття	246
9.2. Структурні трансформації світового ринку фінансових послуг.....	254
9.3. Просторова нерівномірність динаміки світового ринку фінансових послуг.....	264
РОЗДІЛ X. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	270
10.1. Зміна ролі валютних резервів у Індустрії 4.0	270
10.2. Сучасні тенденції управління міжнародними валютними резервами	280
10.3. Методологічні аспекти дослідження трансформації грошових відносин.	299
РОЗДІЛ XI. ІНВЕСТИЦІЙНІ ДОМІНАНТИ ВІЙСЬКОВИХ ВИТРАТ КРАЇН СВІТУ У XXI СТОЛІТТІ.....	306
11.1. Сучасна практика розподілу військових витрат країн світу в умовах регіональних та локальних збройних конфліктів XXI століття	306
11.2. Стан та динаміка військових витрат України в умовах «гібридної війни» з Росією	318
11.3. «Індустрія 4.0» як нова парадигма інвестування у військовій справі	329

РОЗДІЛ XII. ФЕНОМЕН АЛЬТЕРНАТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У «ВІЧНІ ЦІННОСТІ» РИНКУ ТВОРІВ МИСТЕЦТВА В ЕПОХУ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ.....	345
12.1. Зростання інвестицій на арт-ринку як сучасна тенденція світового розвитку	345
12.2. Становлення інституційного середовища та інфраструктури міжнародного інвестування у твори мистецтва	363
12.3. Трансформація світового арт-ринку в умовах Індустрії 4.0	374
РОЗДІЛ XIII. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТИФІКАЦІЯ КРАЇН ЄС В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0: ХАРАКТЕРИСТИКА, ДИНАМІКА ТА ІНСТРУМЕНТИ ВИРІВНЮВАННЯ.....	382
13.1. Соціально-економічна стратифікація в умовах нерівномірного глобального розвитку: сутнісна характеристика та аналіз динаміки	382
13.2. Інституційне регулювання соціально-економічної стратифікації в країнах ЄС.....	395
13.3. Мінімальний базовий дохід як інструмент вирівнювання соціально-економічної стратифікації в умовах Індустрії 4.0.....	410
РОЗДІЛ XIV. ФОРМУВАННЯ УНІВЕРСАЛЬНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ЛЮДИНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.....	421
14.1. Ретроспективний аналіз формування універсальних компетентностей людини	421
14.2. Інклюзивний розвиток світового господарства як середовище формування універсальних компетентностей людини.....	427
14.3. Університетська освіта в системі формування універсальних компетентностей людини в умовах індустрії 4.0.....	435
АЛФАВІТНИЙ ПОКАЗЧИК.....	445
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	449

ПЕРЕДМОВА

Після Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) 2016 року, котрий традиційно відбувається у Давосі (Швейцарія), сучасний стан суспільства почали називати епохою Четвертої промислової революції. Впродовж 2017 року різні аспекти цього явища 27 разів розглядалася на засіданнях ВЕФ. Провідні бізнесмени та політики продовжили активно обговорювати цей феномен і під час чергового форуму у січні 2018 року. Якщо у 2017 році гостроту обговорення суттєво понизила міграційна криза у ЄС, то у 2018 році Індустрія 4.0 була у центрі уваги економічної та політичної еліти світу. Вперше у історії цього форуму у панельній дискусії щодо майбутнього штучного інтелекту та роботизації, взяла участь робот-гуманоїд Софія, яка нещодавно отримала громадянство Об'єднаних Арабських Еміратів.

Аналітичний звіт за 2017 рік, виконаний відомими науковцями, політиками для ВЕФ під назвою «Створення спільного майбутнього у розрізненому світі» («Creating a Shared Future in Fractured World») містить стриманий оптимізм щодо світового розвитку. Сучасними драйверами розвитку світової економіки є інноваційні технології, що не лише кардинально змінюють цілі галузі, але й створюють абсолютно нові типи виробництва, що базуються на аналізі великих даних (Big Data), роботизації, доповненій реальності, Інтернеті речей (Internet thing) тощо.

Вищезазначене змінює поведінку виробників та клієнтів. Поєднання матеріального світу з віртуальним сприяє народженню нових бізнес-моделей. Виробники заробляють більше та інвестують у покращення якості продукції та послуг. Це підвищує рівень лояльності та задоволеності споживачів. У відомих компаній з'являється все більше нових конкурентів, які завдяки доступу до глобальної мережі випереджають їх в дослідженні ринків, розробці нових товарів та послуг, маркетингу, продажах та швидкості налагодження виробництва. Молоді конкуренти несподівано стають швидшими, надають послуги якісніше, але за нижчою ціною, ніж у їхніх попередників.

Прозорість бізнесу зростає, споживачі все більше впливають на діяльність компаній. Нові аспекти поведінки покупців, що з'явилися завдяки доступу до мобільних мереж, змушують бізнес підлаштовуватися під новий стан справ. Змінюються дизайнерські рішення, ринок збуту, способи доставки товарів і послуг

Визначальним трендом цих бізнес-платформ є змішування попиту і пропозиції, поява економік, побудованих на обміні (в англійській літературі для означення цього явища використовується термін Exchange Economy – економіка обміну). Нові платформи, створені спеціально для доступу через смартфони або інші мобільні гаджети, залучають і збирають безліч людей, попутно створюючи абсолютно новий вид споживання. Людині або компанії все легше створювати капітал, що змінює робочі і соціальні умови. Всі ці нові платформи множаться і діляться на більш конкретні ринки послуг - новітніх торговельних послуг, кейтерінгу, паркування, масажів тощо. В цілому можна вважати новим трендом людиноцентризм малого та середнього бізнесу у глобальному масштабі.

Вищезазначене кардинально змінює не лише напрями міжнародних інвестиційних потоків, але й їх обсяги. Більше від усіх від інновацій виграють інтелектуали і капіталісти - інноватори, акціонери та інвестори. Це створює фінансову прірву між тими, хто живе за рахунок праці, і тими, хто живе за рахунок капіталу. Тому, як справедливо зазначає К.Шваб, якого уже називають автором терміну Революція 4.0., «технологічний прогрес є однією з головних причин стагнації, а іноді і зниження рівня доходів більшої частини населення розвинених країн. Зростає попит на висококваліфікованих фахівців, тоді на малокваліфіковану працю падає і буде падати. У результаті затребувані або зовсім некваліфіковані люди, або фахівці: посередині порожнечка»¹

У цілому можна виділити чотири головних напрямів за якими Четверта промислова революція впливатиме на бізнес: зростання споживчих очікувань, поліпшення якості товарів, групові інновації і поява нових форм організації. В епіцентром економіки стає клієнт. Ким би він не був, фізичною або юридичною особою, його обслуговування - завдання сучасного бізнесу. Матеріальні товари і послуги поліпшуються за допомогою цифрових технологій, що підвищує їх цінність. Матеріали стають все кращими і дешевшими, а нові способи накопичення і вивчення даних оптимізують їхнє виробництво. Аналітика споживчих відгуків і успішності ведення бізнесу вимагає нових форм трудового співробітництва, що враховують підвищення швидкості розвитку і зміни ринків. Поява глобальних цифрових платформ і нових бізнес-моделей означає, що самі поняття «талант», «культура» і «організація» потребують перегляду в контексті наповнення їх економічним змістом.

Приклади прояву Четвертої промислової революції вже спостерігаються і в Україні. Основним драйвером Industry 4.0 є нові фізичні кібер-системи, котрі дають змогу пов'язати реальні об'єкти з віртуальними за допомогою інформаційних мереж. Впровадження Індустрії 4.0 у роботу підприємств дає змогу отримати конкретні економічні ефекти. Україна активно долучилася як до процесів майнінгу (Mining), торгівлі криптовалютами, так і використання їх у розрахунках за товари та послуги. Тобто і тут спостерігається переорієнтація інвестиційних потоків з традиційних сфер на інноваційні, зокрема і віртуальну реальність.

Сьогодні можна стверджувати, що переорієнтація інвестиційних потоків на Економіку 4.0 уже починає і в подальшому буде здійснюватися через вкладання коштів у дев'ять сфер, а саме: оперативне отримання цінної аналітичної інформації з великого масиву даних, у зарубіжній літературі цей процес прийнято називати Big Data and Analytics (Великі дані та їх аналіз); розробку автономних роботів як основи кібер-фізичних систем; моделювання бізнес-процесів одночасно у віртуальній та фізичній реальності, що дозволить швидко знаходити невірні рішення за менші кошти; горизонтальна та вертикальна системна інтеграція, що дозволяє поєднати у єдиному інформаційному просторі усі системи управління та учасників як на мікро-так і на макрорівнях; промисловий Інтернет речей (Industrial Internet of Things); кібербезпека; хмарні

¹ Шваб К. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016 (Top Business Awards)
URL:<https://www.litmir.me/br/?b=552895>

технології (The Cloud); додаткове (адитивне) виробництво, зокрема тривимірний друк; віртуальна реальність.

Стартапи, IT-спеціалісти, біо- та нанотехнологи вже навчають самих себе та усіх навколо: самокеровані автомобілі, роботи, штучний інтелект, купівля товарів та послуг через Інтернет змінюють наше життя щохвилини. Створення безпілотних автомобілів, поширення «розумних» технологій для будинку і моніторингу стану організму є трендом 2018 року. Ці ж процеси стосуються і технологій альтернативного видобутку енергії.

На хвилі екологічних проблем розробка альтернативних способів видобутку енергії стає все більш актуальною. Міжнародні нафтові та газові компанії впродовж останніх років суттєво диверсифікують свій бізнес. Показовим прикладом такої діяльності є колишній французький газовий монополіст Engie, що сьогодні є найпотужнішим у світі виробником електроенергії, активно інвестує у відновлювальні джерела енергії, одночасно позбавляючись від вугільних заводів та геологорозвідувальних активів. У 2018 році ця компанія планує витратити 1,5 мільярда євро на нові енергетичні технології, зокрема на промислові системи зберігання енергії, виробництво водню і мікромережі, що обслуговують невеликі кластери будівель і «розумних» будинків, в яких застосовуються інтегровані системи опалення, освітлення та економії енергії.²

В цілому Четверта технологічна парадигма уже суттєво впливає на відносини між соціумом, біологічним існуванням людини і технологіями навколо нас.

Актуальність зазначених проблем зумовила написання монографії, в якій колектив авторів (викладачів кафедр міжнародних економічних відносин, міжнародної економіки та податків та фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету) поставив перед собою мету поглибити теоретичні засади цих процесів та дослідити шляхи їх впровадження у практику бізнесу. Виконання поставленої мети визначило змістовне наповнення монографії. Зокрема розглянуто: теоретичне обґрунтування зміни парадигми інвестування у Економіці 4.0; трансформацій світового ринку фінансових послуг; зміни напрямів інвестиційних потоків на енергетичних ринках; віртуалізації інвестиційних потоків, впливу економіки 4.0 на процеси соціально-економічної стратифікації; феномен альтернативного інвестування у «вічні цінності» ринку творів мистецтва; нові напрями інвестування у оборонні інновації тощо.

Монографія буде корисною для науковців, аспірантів, студентів представників бізнесу і загалом, усіх, хто буде своє майбутнє у цей складний, але надзвичайно цікавий час, що на фоні зростаючих ризиків надає небачені раніше можливості.

² The political economy of energy prices. URL:<http://www.wordlenergy.org/news-and-media/local-news/the-political-economy-of-energy-prices/>

РОЗДІЛ I

ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ЯК НОВА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ДРУГІЙ ДЕКАДІ ХХІ СТОЛІТТЯ

- 1.1. Передумови появи та основні компоненти Четвертої промислової революції
- 1.2. Четверта промислова революція як технологічний перехід до «зеленого зростання» (Green Growth) та циркулярної економіки (Circular economic)
- 1.3. Наслідки Четвертої промислової революції для соціальної сфери

1.1. Передумови появи та основні компоненти Четвертої промислової революції

У світі відбуваються «зміни настільки значні, що, з перспективи людської історії, ніколи не було більш обнадійливих чи, навпаки, потенційно, більш небезпечних часів»

К. Шваб (Klaus Martin Schwab)
Президент Всесвітнього економічного форуму.

Учасники наукових дискусій щодо адекватності сучасних економічних теорій реальним процесам міжнародного інвестування в контексті передбачення кризи 2008-2009 років та формування моделей подолання її наслідків, досить швидко окреслили нові реалії епохи, в яку вступає світова економіка. Глобальна економічна криза загострила протиріччя між новими проявами інформаційної економіки 3.0. та механізмами інвестування та кредитування, що діють без змін ще з епохи раннього капіталізму.

Головними викликами, відповіді на які так і не було знайдено науковцями та політичними елітами розвинених країн світу, є стале безробіття на фоні зростаючої майнової нерівності та катастрофічних змін клімату. До сьогодні більшість шляхів вирішення цих проблем були політично неприйнятними для світу, орієнтованого на короткострокові вигоди та бажання постійного економічного зростання.

Досі у економічній науці та практиці інвестування переважає практика оцінки результату за методом NPV (Net Present Value – чистої поточної вартості), що є різницею доходів та витрат від інвестиційного проекту, приведеної до їхньої вартості на сьогоднішній день. Слоган «гроші в часі втрачають вартість» означає,

що прибуток у майбутньому є менш вартісним, ніж той, що отримується сьогодні. У бізнесі, і на рівні держав економісти розраховують чисту приведену вартість інвестицій за допомогою ставки дисконтування, що враховує конкуренцію на ринку капіталів та ризики інвестування.

Застосування високих ставок дисконтування є однією з причин, через яку важко впровадити інновації, ефект від яких буде отриманий у далекому майбутньому. Саме такий підхід до інвестицій не дає можливості вирішити проблеми безробіття, зростання нерівності, покращення стану довкілля, як у багатих країнах, так і в тих, що розвиваються. Так, навіть у країнах «золотого мільярда» чверть населення живе на межі бідності або нерівноправності. В Україні ці процеси відбуваються у гіпертрофованому вигляді.³

Ситуація стає настільки тривожною, що уже активно досліджується фахівцями різних галузей знань. Однак про ці проблеми поки що мало говорять бізнесмени і політики. Натомість світова спільнота неоднозначно сприйняла монографію французького економіста Томаса Пікетті (Thomas Piketty) «Капітал у ХХІ столітті»⁴, в якій він стверджує, що сьогоднішня чисельність середнього класу у світовій економіці є історичним феноменом. Він попереджає про неминуче майбутнє скорочення цієї чисельності, оскільки за його твердженням, якщо все залишиться таким як є (економіка буде розвиватися за старим сценарієм), «минуле поглине майбутнє» і розрив між багатими і бідними повернеться до тієї прірви, що спостерігалася впродовж двох минулих тисячоліть. А це, в свою чергу, може супроводжуватися негативними соціальними наслідками.

Наукові положення Т.Пікетті актуалізуються при настанні епохи Четвертої промислової революції, що через повсюдне запровадження роботів позбавить робочих місць не лише представників успішного середнього класу покоління «бебі-бумерів», але і молодих ІТ - фахівців.

Виходячи із вищезазначеного, особливої уваги заслуговують пропозиції членів Римського клубу, щодо зняття з порядку денного у якості мети людства поняття «економічне зростання». Вони вважають, що ключовою метою має стати «економічний розвиток», який не передбачає безупинного нарощування виробництва та споживання, акцентуючи увагу на підвищенні тривалості та якості життя людей. Саме такий підхід допоможе сповільнити загострення і у перспективі підійти ближче до вирішення вище зазначених глобальних проблем, а саме: зменшення безробіття, подолання нерівності, збереження прийняттого стану навколишнього середовища.

³ Основною причиною відставання економіки України від світових трендів є втрата довіри населення до всіх інститутів. У інвестиційній сфері це проявляється кризою довіри до банківської системи. За даними НБУ у 2014-2016 роках населення втратило 56 млрд. гривень у ліквідованих банках. Рівень інфляції у 2015 році становив 49%, вартість однієї гривні 2017 року дорівнює 44 копійкам у 2016. Це призводить до того, що значні готівкові кошти населення (найменша цифра складає 26 млрд. грн.) можуть інвестуватися лише при надвисоких швидких доходах.

⁴ Piketty T. "Capital in the Twenty-First Century". Cambridge, MA: Belnap Press, 2014

У цьому контексті неабияку дискусію серед науковців та представників великого бізнесу викликала доповідь Римському клубу, підготовлена Гремом Макстоном (Graeme Maxton) та Йорґеном Рандерсом (Jorgen Randers). Назва доповіді в українському перекладі звучить як «У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату»⁵.

Г.Макстон і Й.Рандерс справедливо зазначають, що «багато хто забуває, що ВВП є мірою активності економіки, але ніяк не показником щастя чи життєвого рівня людей. Звісно, ВВП підвищується тоді, коли виробляється більше споживчих товарів та послуг. Але він підвищується і тоді, коли будують в'язниці, виникають військові конфлікти й у хід іде зброя, коли потерпілих у автокатастрофах лікують у шпиталях та коли ремонтують греблі після повеней. Одним з особливо важливих прикладів, що підвищують ВВП, але не покращують добробут, є відновлювальні роботи, необхідні у зв'язку із змінами клімату».⁶ Ці дослідники пропонують шляхи виходу із цієї складної ситуації, зокрема не тільки в економічній сфері.

Усвідомлення людством реальної небезпеки екологічної катастрофи, що загрожує існуванню цивілізації, має призвести до об'єднання зусиль більшості країн світу щодо вироблення альтернативних економіко-екологічних концепцій такого розвитку суспільства, що допоможе не лише зупинити загрозові руйнівні процеси, але й дозволить перейти до кардинально нових стандартів ведення бізнесу та життєдіяльності людини.

В останні роки розвинені країни світу, зокрема США, Канада, Японія, Китай, Австралія, Південна Корея, Індія почали активно впроваджувати моделі екологізації економічного розвитку з виокремленням моделей стійкої, інклюзивної економіки та її складових («зеленої», «синьої», «низьковуглецевої», «циркулярної - Circularly» економік, «зеленого зростання – Green Grows» тощо). Країни Європи, в першу чергу члени ЄС, виступають лідерами «зеленої модернізації» економічного розвитку, де реалізація названих моделей перейшла у практичну площину, суттєво випереджуючи їх наукове обґрунтування.

Аналогічні дослідження здійснюються і в Україні, де в останні роки захищаються дисертації з проблематики сталого розвитку, екологізації економіки тощо. Виходячи із вищезазначеного, поняття «економічний розвиток» нами пропонується розуміти як еволюційний поступальний процес, в результаті якого відбуваються кількісні та якісні зміни у життєдіяльності суспільства, що призводять до появи нових технологій, видів бізнесу, товарів та послуг, підвищення якості життя людей, зростання його тривалості та змістовного наповнення, при одночасному збереженні прийняттого екологічного стану довкілля.⁷

⁵ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. 320с.

⁶ Там же, С.37.

⁷ Микитюк М.В. Екологічні виміри економічного розвитку країн Європи/ автореф. на здобуття наукового ступеня к-та екон. наук: 08.00.02 / ТНЕУ. Тернопіль, 2017. 20с.

Саме такі глобальні завдання має вирішити Економіка 4.0, про яку уже не тільки говорять науковці, її ідеї уже близько п'яти років змінюють світ. Нові моделі як складові Четвертої промислової революції характеризуються суттєвим підвищенням відповідальності виробника за вироблений продукт в процесі його використання та утилізації, передбачають кардинальну переорієнтацію інвестиційних потоків, що, в свою чергу, можна вважати «екологічною ціною» економічного розвитку.

Перша промислова революція, розпочавшись у Великобританії у кінці XVIII століття з механізації текстильної промисловості, подарувала світові паровий двигун. Друга прийшла із США, відкривши еру масового виробництва, електрифікації та поділом праці. Саме тоді започатковано практику менеджменту. У другій половині XX століття відбулася інформаційна революція, автоматизація, програмне управління виробничими процесами, атомна енергетика, освоєння космічних технологій. Четверта промислова революція відбувається у нас на очах в кінці другої декади XXI століття. Головним завданням її є забезпечення високошвидкісного обміну даними не лише між мільярдами людей, але й машин.

17 червня 2015 року у Берліні відбулася подія, що буде вивчатися у майбутніх підручниках не лише IT-фахівцями, але й науковцями різних галузей знань, які досліджуватимуть історію становлення нової індустріальної революції, або Індустрії 4.0. Німецький консорціум Industrial Internet презентував стандарт «Еталонна архітектура індустріального Інтернету» в якості реалізації концепції «Індустрія 4.0: Інтернет речей на шляху до Четвертої промислової революції». Цей епохальний документ виник в результаті співпраці трьох авторитетних у сфері інформаційних технологій осіб Німеччини: бізнесмена Хеннінга Кагермана, вченого Вольфгана Вальтера та політика Вольфа-Дітера Лукаса.⁸

Презентацію стандарту було представлено цими авторами на промисловому ярмарку у Ганновері ще у квітні 2011 року. Саме вони вперше використали поняття «Індустрія 4.0», під якою розуміли широке впровадження у виробництво кібер-фізичних систем та з'єднання різних речей з мережею. І саме завдяки такій новій індустрії вони планували підвищення конкурентоспроможності німецької обробної промисловості. Співпраця фахівців різних сфер (бізнесу-науки-політики) виявилася досить успішною ще й завдяки активній підтримці уряду Німеччини, який зрозумів надзвичайну важливість цієї інноваційної діяльності.⁹

У короткий строк була створена робоча група, куди входили представники промислових гігантів, економісти, академіки, а також фахівці у сфері штучного інтелекту. Група з робочою назвою «Arbeitsgruppe Industrie» під керівництвом Х.Кагермана спільно з З.Дайсом – представником компанії Bosch у жовтні 2012 року виробила конкретні рекомендації для уряду Німеччини з цієї проблематики.

⁸ Мартин Н. «Індустрія 4.0»: что будет с рынком труда? Deutsche Welle: 20.01.2016. URL: <https://p.dw.com/p/1Hh5k>

⁹Вишневицкий Ю. Как будет работать мировая экономика через 15 лет. 5 сентября 2015. URL: <https://goo.gl/64rYr6>

Кінцеву доповідь ця група представила на ГанOVERській конференції у квітні 2013 році. За неповних два роки у Німеччині було створено три нових галузевих асоціації: цифрової економіки (bitkom), машин та обладнання (VDMA), електротехніки та електроніки (ZVEI). Вищезазначене ще раз підкреслює незаперечний факт, лише спільними зусиллями бізнесу, науки та держави можна швидко виробити та розпочати кардинальні зміни, особливо технологічні.

Паралельно з Німеччиною аналогічні асоціації були створені у США. У Америці зусиллями університетів, лабораторій, виробничих консорціумів та технологічних компаній спільно з урядовими організаціями було створено широку коаліцію зацікавлених сторін (Smart Manufacturing Leadership Coalition) для координації зусиль, обґрунтування наукових підходів для вироблення стандартів, платформ та інфраструктури запровадження «розумного» виробництва.

Однак варто зазначити, що без високого рівня зацікавленості бізнесу, зокрема найвідоміших п'яти американських компаній AT&T, Cisco, General Electric, IBM, Intel Індустрія 4.0 не набула б цілісного вигляду. Саме ці компанії у березні 2015 року виступили ініціаторами створення Промислового Інтернет Консорціуму (Industrial Internet Consortium – ІІС) з амбітним завданням: поширити Інтернет речей (Internet of Things) на промислове виробництво, об'єднавши між собою всі «розумні» підприємства. Такий феномен отримав назву промисловий Інтернет речей (Industrial Internet of Things).

У названий консорціум були запрошені вузи, відомі наукові інститути, а також Всесвітній економічний форум. На кінець березня 2015 року до цього консорціуму входило 192 члена із 26 країн, зокрема і компанія Microsoft, а сама організація стала світовим законодавчим органом, що розробляє стандарти, за якими буде розвиватися економіка нової епохи, а саме Економіка 4.0.

Економіка сервісів, вражень, емоцій, довіри марширує світом. Економіка ірраціонального голосно стукає у двері, але ви часто так зайняті, що не маєте часу спитати, що їй треба від вас. Дезінтеграція в Європі, перемоги на виборах популістів, сплеск націоналізму - все це той світ, який покоління бебі-буму намагається повернути. Але час пішов, нехай навіть сучасна світобудова і зазнає дезінтеграції, скоріш за все, це буде явищем тимчасовим. В матеріальному світі існують кордони, але їх немає в світі цифровому. В матеріальному світі є прив'язка до географічних координат, до місця, де є твій дім, але в цифровому світі координати можуть швидко змінюватися. В матеріальному світі стіни потрібні для захисту, а в цифровому на них пишуть блогери, щоправда, це вже стає немодним, тож на зміну їм приходять влогери.¹⁰

Так, за прогнозами Американського Industrial Internet Consortium на кінець 2030 року обсяги Індустрії 4.0 у 15 млрд. доларів будуть досягати обсягів ВВП США. Аналогічно за оцінками провідних консалтингових фірм, обсяги

¹⁰ Герашенко О. Загрозливе майбутнє. Чому скоро вас замінить робот. Укрінфо. URL: <http://uainfo.org/blognews/1480011181-zagrozlive-maybutne-chomu-vas-skoro-zaminit-robot.html>

інвестицій у Четверту промислову революцію у Європі становитимуть більше 140 млрд. доларів, з них лише Німеччина планує щорічно інвестувати 40 млрд. доларів. В даному випадку інвестори очікують на швидке повернення інвестицій. Цифрові технології та промисловий Інтернет речей дозволить додатково отримати доходи на 2-3% при підвищенні рівня конкурентоспроможності та ефективнішому управлінні ланцюгами створення вартості.

Напередодні ВЕФ у Давосі 2016 року було опитано 800 лідерів технологічних компаній світу. Підсумки опитування засвідчили, що ключовими імперативами у найближчі роки будуть хмарні технології, розвиток способів накопичення та аналізу даних Big Data, краудсорсинг, шеренгова економіка та біотехнології, «розумний» одяг, підключений до Інтернету, безпілотні автомобілі та медицина, що використовує тривимірний друк. Цікавим та промовистим є факт, що 45% респондентів не виключають до 2025 року присутності у радах директорів ТНК штучного інтелекту.

Поняття «Четверта промислова революція» поки що немає усталеного трактування. Поряд з ним для характеристики процесів, що відбуваються у світовій економіці зустрічаються поняття «економіка 4.0», «стійка», «інклюзивна», «зелена», «синя», «низьковуглецева», «циркулярна - Circular» економіки, економіка «зеленого зростання – Green Growth». Для адекватного вживання цих термінів варто їх означити, розмежувати з наступною ідентифікацією.

За останні п'ять років у зарубіжних та вітчизняних наукових публікаціях, як у друкованих джерелах, так і в мережі Інтернет присутні достатньо визначень Четвертої промислової революції. Ці визначення досить близькі за змістом. Одним із перших дослідників в Україні В.І. Скіцько у статті «Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього»¹¹ систематизував джерела, де зустрічається це поняття. Варто погодитися з цим автором, що базовим ресурсом має вважатися німецький сайт-платформа «Індустрія 4.0» <http://www.plattform-i40.de>, на якому розміщені матеріали, що ілюструють згадану вище історію виникнення явища і, відповідно, поняття.

У забіжних аналітичних матеріалах, різноманітних інтерв'ю, «Індустрія 4.0» асоціюється з промисловим виробництвом майбутнього, що ґрунтується на дев'яти інноваційних технологічних розробках. Зупинимось на докладнішому визначенні цих основних компонентів. Найповніше ці компоненти були описані у так званого Білому звіті, який підготували представники ради директорів ВЕФ А.А. Вебер (Axel A. Weber) С. П.Ермотті (Sergio P. Ermotti) у січні 2016 року.¹² Саме вони систематизували наступні компоненти Революції 4.0:

¹¹ Скіцько В.І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього/ Скіцько В.І. Інвестиції: практика та досвід .2016. № 5. С.33-40

¹² Extreme automation and connectivity: The global, regional, and investment implications of the Fourth Industrial Revolution January 2016 UBS White Paper for the World Economic Forum Annual Meeting 2016 URL:http://www.tadviser.ru/images/b/b7/Extreme_automation_and_connectivity_The_global%2C_regional%2C_and_investment_implications_of_the_Fourth_Industrial_Revolution.pdf

1. базовою компонентою є феномен інформаційного буття, що у англomовній фаховій літературі отримав назву «Великі дані» (Big Data). Дата центри¹³ зберігають величезні масиви інформації у «хмарному середовищі», сприяють оперативному пошуку цінної аналітичної інформації серед масиву даних, що наростає з кожним роком. Цей процес обов'язково має продовження у формі інтелектуального аналізу цих цінних даних (англійською мовою Data Mining);

2. однією з головних компонент є кіберфізичні системи, що включають автономних роботів (Autonomous Robots). Кіберсистемою називають симбіоз фізичних та кібернетичних елементів, поєднання «розумних» деталей з «розумним виробництвом» (Smart Factory), де кожен елемент самостійно визначає дії, які він має здійснити у процесі виробництва. Кібер-фізичних системи взаємодіють за допомогою мережі Інтернет, самостійно аналізують дані, налаштовуються та адаптуються до змін, забезпечуючи злиття реального та віртуального світів;

3. наступною важливою компонентою є моделювання (Simulation), що обов'язково має використовуватися впродовж всього життєвого циклу товару від проектування до виробництва. Передбачається, що фізична модель виробництва буде мати свою точну віртуальну копію, що дозволить економити час і кошти на впровадження інновацій реального та віртуального світів;

4. горизонтальна та вертикальна системні інтеграції також є важливими компонентами (Horizontal and Vertical System Integration). Вони дозволяють об'єднати між собою як підрозділи окремого підприємства, так і окремі підприємства, а також усіх зацікавлених осіб у єдиному інформаційному просторі;

5. не менш важливою компонентою є можливість постійно отримувати необхідну інформацію через Промисловий Інтернет речей (The Industrial Internet Things), за єдиними стандартами. Промисловий Інтернет речей - це промислове використання технологій Інтернету речей (Internet of Things). Інтернет речей (Internet of Things- IoT) та Промисловий Інтернет речей (Industrial Internet of Things – IIoT). Інтернет речей, або Інтернет об'єктів. є узагальненим поняттям, що означає приєднання до Інтернет різних пристроїв, що в такий спосіб поєднуються, комунікуючи між собою, навіть діючи певним чином самостійно, на основі обробленої на віддалених серверах інформації. Промисловий Інтернет речей - це промислове використання технологій IoT. Якщо IoT – це, переважно, зручність, додаткові послуги, смартфони і гаджети, що використовуються людьми, то IIoT – це підвищена відповідальність за дотримання технологічних

¹³Дата-центр – спеціалізований технічний майданчик для розміщення інформації в інтернеті, підключений до неї в автономну систему (або мережі в її складі) по множині каналів зв'язку. Дата-центр. *Вільна інтернет-енциклопедія Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B0%D1%82%D0%B0-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80>

процесів, безпеки виробництва, підвищення ефективності, повернення інвестицій тощо;

6. особливою компонентою є використання хмарних технологій (The Cloud) для надійного зберігання, швидкої обробки та миттєвого доступу до даних з різних точок доступу, що генеруватимуться великою кількістю інтелектуальних пристроїв;

7. іншою, не менш значимою компонентою є запровадження адаптивного виробництва (Additive Manufacturing), або тривимірного друку (3D-друку) – процесу створення фізичного об'єкту шляхом його пошарового друку з цифрового 3D - рисунку або моделі. Це є повною протилежністю субтрактивному виробництву, що використовується до сьогодні, коли шари послідовно знімаються з матеріалу до досягнення потрібної форми¹⁴ Таке виробництво суттєво економить ресурси;

8. використанні людьми віртуальної або доповненої реальності для навчання, прийняття управлінських рішень. Широкого поширення набудуть технології віртуальної реальності, особливо в форматах реальності доповненої і змішаної. Google, Apple і Facebook працюють над розвитком смартфонів в цьому напрямку.¹⁵ За даними Strategy Analytics, один тільки продаж VR-пристроїв у 2016 році приніс їх виробникам понад 900 млн. дол. Аналітики SuperData Research очікували, що загальний прибуток від розробки і продажу VR-технологій у 2016 році становитиме 2,9 млрд. дол., а до 2018 року ця цифра за їхніми розрахунками виросте майже удесятеро до 22,9 млрд. дол.

9. проведенні заходів щодо захисту місць зберігання та обробки даних та мереж їх передачі, тобто повсюдне використання технологій кібербезпеки (Cybersecurity).

Зазвичай дата-центри знаходяться в безпосередній близькості від вузлів зв'язку або точок присутності одного або декількох операторів зв'язку. Кожне з таких споруд - своєрідна фортеця, яка споживає стільки електроенергії, якої вистачило б на невелике місто. По всьому світу сотні дата-центрів, серед них є і невеликі, площею близько 10 тис. кв. м, і справжні гіганти, що займають багато тисяч квадратних метрів. Більшість ЦОДів є справжніми витворами архітекторського та інженерного мистецтва¹⁶.

Як уже зазначалося вище, найчастіше поняття «Четверта промислова революція» поєднується з поняттями «циркулярна - Circular» економіка та економіка «зеленого зростання – Green Growth». Містком між Індустрією 4.0. «зеленим зростанням» та циркулярною економікою є досягнення суттєвої економії енергетичних та не відновлювальних ресурсів і цілому.(рис. 1.)

¹⁴ Шваб К. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016. URL: <https://www.litmir.me/br/?b=552895>

¹⁵ Rubmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. The Boston Consulting Group. Inc. 2015. URL: https://www.bcg.com/publications/2015/engineered_products_project_business_industry_4_future_productivity_growth_manufacturing_industries.aspx

¹⁶ Де «живе» Інтернет: найбільші дата-центри світу URL: https://westele.com.ua/ua/blog/124_Gde_jivet_Internet:_krupneyshie_data-tsentryi_mira.html

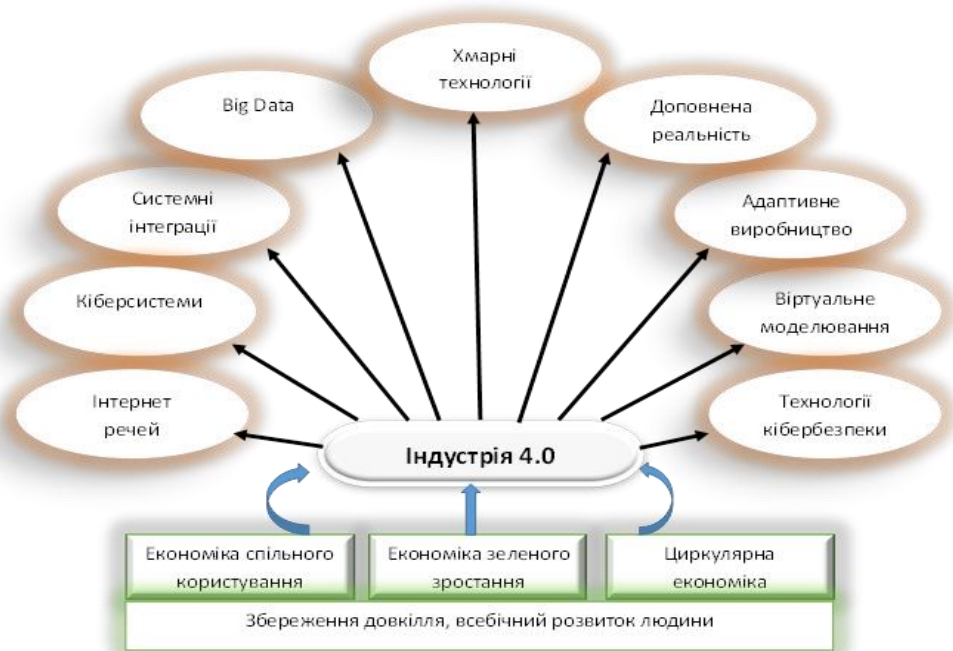


Рис 1. 1.1. Основні компоненти Четвертої промислової революції у людиноцентричній економіці

На наш погляд, «зелене зростання», має доповнювати поняття «економічний розвиток», означаючи обов'язковість врахування екологічної компоненти при проектуванні та реалізації нових видів бізнесу та кардинальної модернізації існуючих видів, в контексті запобігання негативного впливу на оточуюче середовище. Уряди європейських держав, США, Канади досить жорстко видають дозволи на нові види бізнесу, контролюючи ці аспекти. Посилено увагу до вирішення цих проблем у Китаї, Індії, підприємства яких уже отримують суттєві збитки в результаті негативних змін клімату та природних катаклізмів.

Технології Четвертої промислової революції дозволяють здійснювати виробництво екологічних товарів та послуг за умови економного використання усіх видів ресурсів, зокрема енергетичних. У плані взаємин з навколишнім середовищем Четверта революція пропонує значно більше рішень, ніж створює проблем. Розвиток відновлюваних джерел в сукупності зі зниженням енергоспоживання, що пропонують технології Інтернету речей і «розумних» будинків, дозволить істотно зменшити викиди парникових газів.

З новою індустріальною революцією пов'язують і розвиток так званої **шерингової** економіки – економіки спільного споживання. Її принципи передбачають колективне використання товарів і послуг, коли споживачі віддають перевагу оренді, а не володінню. Вже зараз багато підприємств

орієнтуються на переробку вторинної сировини або на повністю безвідходні цикли виробництва (така економіка отримала назву **циркулярної**).

Вище уже зазначалося, що Індустрія 4.0 включає перехід до повністю автоматизованого цифрового виробництва. Таке виробництво керується інтелектуальними системами у режимі реального часу через постійну взаємодію із зовнішнім середовищем, що дозволяє об'єднуватися у глобальну мережу Промислового Інтернету речей. Автономні роботи стають повсякденною реальністю.

Деякі із дослідників трактують Четверту промислову революцію у вузькому та широкому змісті.¹⁷ Так Д.Євстаф'єв вузькому змісті сприймає її як назву одного із 10 проектів державної Ні-Tech стратегії Німеччини., що описує концепцію «розумного» виробництва на базі глобальної мережі Інтернету речей та послуг. Більшість науковців та практиків широкому розумінні вважають, що це поняття характеризує сучасний тренд розвитку автоматизації та обміну даними, що включає кіберфізичні системи, Індустріальний Інтернет речей та хмарні обчислення.

Аналізуючи підходи до трактування сутності цього поняття західних дослідників, зокрема членів ВЕФ, можна дійти висновків, що більшість із них вважає цей процес дійсно революційним, що матиме як значні позитивні, так і негативні наслідки. Натомість деякі російські науковці намагаються применшити важливість цих процесів, не сприймаючи у назві слово революція.

Так згаданий вище Д.Євстаф'єв¹⁸ заперечує революційність Індустрії 4.0, підкреслюючи, на його погляд, відсутність нових енергетичної та транспортної платформ для економічного прориву, дійсно революційних підходів до енергоефективності, масового впровадження принципово нових матеріалів. На його думку Індустрія 4.0 фактично є глобалізацією та універсалізацією принципів «розподільчого» виробництва та доступу до фінансів. Єдиним елементом, що визнається ним в якості революційного, є кардинальне перелаштування фінансових комунікацій та фінансово-інвестиційних відносин. Вважаючи, що на початковому етапі, будуть потрібні значні інвестиції (і це дійсно відповідає реаліям) для технологічного оновлення існуючих активів та вирішення соціальних проблем, він застерігає, що у сприятливих перших п'яти інвестиційних роках у розвинутих в індустріальному плані країнах варто очікувати негативних соціальних наслідків.

Але про можливі негативні соціальні наслідки говорять усі зарубіжні дослідники і політики, одночасно не заперечуючи революційних змін. Зокрема про це говорить і Клаус Шваб: «Четверта промислова революція одночасно створює як колосальні переваги, так і колосальні проблеми. Особливу занепокоєність у суспільстві викликає поглиблення нерівності. Проблеми, що

¹⁷ Ефстафьев Д. Четвертая промышленная революция: пропагандистский миф или знак «беды?». Инвест-Форсайт: 12 октября, 2017. URL:<https://www.if24.ru/4-promyshlennaya-revolutsiya-mif/>

¹⁸ Там же.

виникають в результаті зростання нерівності, важко визначити кількісно. Колишній держсекретар США Джо Байден (Joseph «Joe» Robinette Biden, Jr.), виступаючи на Давоському форумі 2016 року, також наголошував про можливість значного зростання безробіття і різкого зменшення середнього класу.

Оскільки більшість із нас одночасно є споживачами і виробниками, то інновація і прорив одночасно як позитивно, так і негативно впливають на наші життєві стандарти і добробут. Ймовірно максимальні переваги від їх впровадження отримає споживач.»¹⁹ В цілому більшість науковців та політиків схиляються до думки, що інвестиційні потоки Четвертої промислової революції у найближчі роки будуть спрямовуватися у наступні сфери:

– основним інвестиційним фокусом буде глокалізація (географічна мобільність активів), що означає проведення інжинірингових заходів та адаптацію виробництва під потреби окремих регіонів або макрорегіонів. Кошти будуть інвестуватися переважно у компактні безлюдні підприємства, що розташовуються за межами визнаних та забезпечених промислових центрів. Переваги надаватимуться формуванню вузлів та готових виробів під індивідуальні потреби споживачів за методом «лего»;

– інвестиції будуть спрямовуватися у базові технологічні рішення, розробку та випуск основних компонентів виробів. Саме від них очікуються основні доходи ;

– інвестиції будуть здійснюватися у людський капітал, у першу чергу, в організацію соціально-виробничого простору навколо активів та соціальної інфраструктури Четвертої промислової революції, а значить і у всі сфери креативу людини, зокрема у економіку вражень, культуру мистецтво тощо.

Четверта промислова революція - це повернення до адаптивного, кастомізованого виробництва на нових принципах, а саме: відсутності обмежень на доступ до інвестиційних ресурсів; суттєвого підвищення взаємозв'язку між технологічними та операційними процесами через використання технології блокчейн (Blockchain).

Вперше цей термін блокчейн з'явився в якості назви повністю розподілених баз даних, реалізованих у системі криптовалюти біткоїн, через що блокчейн відносять до транзакцій в різних криптовалютах, однак технологія ланцюгів блоків може бути поширена на будь-які взаємно пов'язані інформаційні блоки.

Зокрема у Вікіпедії це поняття трактується як «вибудований за певними правилами неперервний послідовний ланцюг блоків (пов'язаний список), що зберігає інформацію. Як правило, копії ланцюгів зберігаються і незалежно один від одного (надзвичайно паралельно) обробляються на множині різних комп'ютерів».²⁰

¹⁹ Шваб К. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016 (Top Businesses Awards). URL: <https://www.litmir.me/br/?b=552895>

²⁰ Блокчейн. Вільна інтернет-енциклопедія Вікіпедія. URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/Блокчейн>

У численних Інтернет - блогах майнерів та торговців криптовалютою цей складний процес намагаються пояснювати на простих прикладах. Дозволяючи цифровій інформації поширюватися, але не копіюватися, технологія блокчейн створила основу для нового виду Інтернету. Інформація, що зберігається у блокчейні, існує як загальна база даних, що постійно звіряється. Такий спосіб використання мережі має очевидні переваги.

База даних блокчейну не зберігається у якомусь одному місці, що підтверджує публічність зберігання записів, а значить і можливість їх перевірки. Не існує централізованої версії цієї інформації, яку міг би пошкодити хакер. Копії зберігаються на мільйонах комп'ютерів одночасно, дані доступні для усіх користувачів Інтернет. За тридцять років існування Інтернет довів свою спроможність протистояти несанкціонованим втручанням, а блокчейн має власну вмонтовану стійкість до помилок.

«Блокчейн – це вічний цифровий розподілений журнал економічних трансакцій, який може бути запрограмованим для запису не тільки фінансових операцій, але і практично всього, що має цінність – Дон і Алекс Тарскотти (Don & Alex Tapscott), автори книги «Революція блокчейну» (2016г). «Як би революційно це не звучало, блокчейн дійсно є механізмом, що забезпечує найвищий ступінь обліку та ідентифікації. Більше не буде пропущених трансакцій, помилок людини або машини, або навіть змін, здійснених без згоди залучених сторін. А найважливішим є те, що блокчейн допомагає гарантувати законність трансакцій шляхом запису її не тільки у головному реєстрі, але й у розподіленій системі реєстрів, пов'язаних через захищений механізм перевірки» Ян Кхан (Ian Khan), TEDx спікер-техно-футуролог²¹.

Саме ця характеристика блокчейну цінується сьогодні досить високо. Свідчень того, що її уже активно використовують достатньо. Зокрема у листопаді 2017 світовий біржовий оператор Nasdaq подав заявку у Патентне відомство США, в якій просить запатентувати розподілений реєстр власників активів, а також дозволити використання їх цифрових гаманців для доступу до власних активів.²²

Однією із характерних проявів Четвертої промислової революції є віртуалізація інвестиційних потоків у глобальному масштабі. Вся Четверта Індустріальна революція пов'язана з венчурними інвестиціями і людським капіталом, які створюють речі, що сьогодні змінюють світ. Всі венчурні інвестиції поділяються на інвестиції у інноваційні стартапи (промислові, ІТ – технології, Інтернет-торгівлю) та інвестиції з надвисоким ризиком, зокрема у ринок Forex, а в останні роки і у ринки криптовалют.

²¹ Що таке технологія блокчейн. URL:<https://bitnovosti.com/2017/03/02/chtotakoe-tehnologija-blokchein-posagovoe-rukovodstvo-dlja-novichkov-1/>

²² Nasdaq розробляє платформу для хранения информации об активах на блокчейне BitNovosti: 18 ноября, 2017. URL: <https://bitnovosti.com/2017/11/18/nasdaq-razrabatyvaet-platformu-dlya-hraneniya-informatsii-ob-aktivah-na-blokchejne/>

В глобальному масштабі добові обсяги позабіржової торгівлі основними парами валют станом на листопад 2017 року перевищували 5 трильйонів доларів. Паралельно вибуховими обсягами зростає торгівля криптовалютами, на яку переорієнтуються трейдери ринку Forex. Так, станом на 15.08.2017 року капіталізація ринку криптовалют досягла рекордної позначки у 141,2 млрд. доларів. Цифрові гроші, що з'явилися лише сім років тому, становлять більше третини від грошових активів усіх держав світу. Так, у цей день капіталізація біткоіна становила \$73,5 млрд. Якщо б цю криптовалюту включили у Індекс S&P 500, що розраховується на основі вартості 500 акцій компаній з найбільшою капіталізацією, що котируються на Нью-йоркській фондовій біржі, то він посів би 74 місце, випередивши відомі Adobe (\$73,6 млрд.) и Netflix (\$73,8 млрд.).

Про Bitcoin чули навіть ті, хто ніколи не користувався криптовалютами та не розуміє, що таке майнінг (Mining). Швидке зростання популярності та курсу віртуальних грошей, а надто з початку 2017 року, зробило їх трендовою темою. Утім, далеко не всі можуть чітко уявити, у чому головні переваги цифрової валюти, як вона працює та які перспективи в новій ланцюгової системи зберігання даних та грошових переказів. Окрім того, в Україні, як і у багатьох інших країнах світу, відсутній законодавчий статус криптовалюти, а більшість пояснень її сутності у відкритому доступі переобтяжені технічною інформацією.

Bitcoin – це, власне, перша і найвідоміша з безлічі інших віртуальних валют. Головна її перевага – неможливість підробки, позаяк одна «монета» (англійською «coin» – монета) – це набір даних, ретельно захищених від злому і копіювання за допомогою різних криптографічних (шифрувальних) методів захисту. Тому біткоін і називають криптовалютою.

З'явилася вона у 2009 році, творцем вважається Сатоші Накамото (Satoshi Nakamoto) – на його честь назвали мінімальну частину біткоіна, яку можливо передати, – 0,00000001 або 10⁻⁸ BTC. Наразі достеменно невідомо, хто ховається за цим псевдонімом, одна це людина чи група. Австралієць Крейг Райт (Craig S. Wright) у травні 2016 року заявив, що саме він є творцем біткоінів. Однак за кілька днів відмовився від своїх слів, мотивуючи це тим, що у нього не вистачає мужності розпрощатися з анонімністю.

3.09.2018 - Гіганти в блокчейні -Alibaba і IBM оформили найбільше патентів на блокчейн-технології, слідом за ними йдуть Mastercard і Bank of America. - Одна з провідних фондових бірж світу Deutsche Börse оголосила про створення підрозділу з криптовалютами і блокчейном. - Аналітична фірма MarketsandMarkets підрахувала, що ринок біткоіна-АТМ показує щорічне зростання на 54,7 відсотка, і до 2023 року може досягти 144,5 мільйона доларів²³.

Після оголошення глобальним біржовим холдингом Чиказькою товарною біржею (CME) намірів запровадити до кінця 2017 року ф'ючерс на біткоін, ця

²³ Курс біткоіна. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/financial/3912444-kurs-bitkoina-ostanni-novyny>

криптовалюта знову виросла у ціні. Станом на 12 вересня 2018 року капіталізація біткоїна уже становить близько 190 млрд доларів. Це майже на 23 млрд доларів більше за статки Білла Гейтса і Ворена Баффетта, які лідирують у рейтингу Forbes.²⁴

Прогнози щодо майбутнього ринку криптовалют є досить різними, зокрема Марк Юско (Mark Yusko), засновник та головний виконавчий директор Morgan Creek Capital Management, що управляє активами у 3,7 млрд. доларів не побоявся озвучити прогноз, що вартість біткоїну досягне 400000 доларів. Він вважає, що криптовалюти кардинально змінять ситуацію у банківському секторі, руйнуючи звичний порядок у банківстві. Він порівняв блокчейн з Інтернетом. Як в свій час Інтернет змінив світ, так технологія блокчейн змінить уже звичний для нас порядок спілкування в мережі. В цілому більшість дослідників та інвестиційних аналітиків вважають, що криптовалюта зможе не лише замінити існуючі засоби платежу, але в цілому змінити всю систему міжнародних економічних відносин.²⁵

Підсумовуючи, варто зазначити, що уже сьогодні цифрові платформи скоротили витрати при укладанні угод на використання товарів та надання послуг. Кожна угода може тепер ділитися на найдрібніші частини, що дають економічну вигоду всім залученим сторонам. При використанні цих платформ гранична собівартість виробництва кожного додаткового продукту, товару, або послуги прямує до нуля. Як вважає К Шваб,²⁶ саме ці прояви Четвертої промислової революції будуть мати значні наслідки для бізнесу та суспільства в цілому.

У наступних параграфах розгляно детальніше переваги, можливості та загрози Четвертої промислової революції для навколишнього середовища та окремої людини. Зокрема буде показано зв'язок технологічного розвитку з трансформаційними процесами, що кардинально змінюють економічні моделі бізнесу. Зазначені технологічні інновації виводять окрему людину у центр усіх суспільних процесів, руйнуючи структури зайнятості загалом у глобальному просторі. Головними векторами досліджень стає людина, технології та їх взаємодія.

²⁴ Станом на 12.09.2018 року загальна капіталізація ринку крипто валют сягнула 200 млрд доларів.

²⁵ Юско М. «В долгосрочной перспективе цена биткоина достигнет \$400.000» Fixygen. Финансовые рынки. URL: <http://www.fixygen.ua/news/20171112/investitcionnyj.html>

²⁶ Шваб К. Четвертая промышленная революция. URL: <https://www.litmir.me/br/?b=552895>

1.2. Четверта промислова революція як технологічний перехід до «зеленого зростання» (Green Growth) та циркулярної економіки (Circular economic)

Я вважаю, що яку б політичну чи економічну систему ми не створили, вона має спиратися на підґрунтя, яке робить життя можливим: чисте повітря, чиста вода, чиста земля та їжа, фотосинтез та біологічне різноманіття. Захист цих складових має бути найвищим пріоритетом для всіх людей та систем бо саме вони є визначальними для нашого виживання та добробуту й обумовлені законами природи, які ми не можемо змінити. Девід Сузукі (Канада).

У цьому параграфі зосередимося на ілюстрації нової ролі технологій Революції 4.0 у збереженні довкілля, оскільки жодні наукові досягнення не мають сенсу, якщо вони не допоможуть суттєво покращити умов життя людей. Г.Макстон та Й.Рандерс дуже влучно зазначають, що зміна клімату стала найсерйознішою системною проблемою сьогодні, бо якщо планета не придатна для життя, все інше, зрештою, не має значення.²⁷

Починаючи з 2015 року General Electric, що створила платформу Predix, успішно реалізує грандіозні інноваційні проекти, що не тільки забезпечують ефективне генерування електроенергії, але збереження довкілля. Ця платформа дозволяє одночасно моніторити більшість параметрів роботи електростанцій, що дозволяє мінімувати негативний вплив виробництва на оточуюче середовище. Ця розробка ще у 2016 році тестувалася британською ТНК нафтогазовою компанією BP, Почтовою службою США на предмет використання цієї платформи для запровадження «чистих технологій» видобутку нафти та використання екологічного транспорту.

Завдяки тому, що машини стануть «розумними», Індустріальний Інтернет може з'єднати до 50 млрд. різних машин та пристроїв у промисловості, транспорті, будівництві, Економіка 4.0 може економити до 1 трлн. доларів у рік, і що, найважливіше, енергетичних ресурсів. Станом на середину 2017 року за оцінками консалтингової компанії Strategy& кожна п'ята німецька компанія уже працювала у Індустрії 4.0, оскільки використовувала у виробництві кіберфізичні системи.

В Україні також спостерігається інтерес до цієї проблематики, як у науковців, політиків, так і у представників бізнесу. Упродовж останніх 5 років

²⁷ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. - С.113.

фахівці консалтингової компанії McKinsey провели дослідження понад сотні українських підприємств та предмет синхронності роботи обладнання та персоналу. Близько 70% зривів термінів виконання замовлень відбувається через відсутність цієї синхронності. Компанії втрачають клієнтів і стають збитковими внаслідок того, що не можуть налагодити взаємодію персоналу та обладнання.

У результаті дослідження фахівцями цієї компанії було з'ясовано, що елементи Industry 4.0 позитивно впливають на діяльність вітчизняних виробничих компаній. Завдяки під'єднанню обладнання до мережі досягається скорочення витрат, пов'язаних з підтримкою якості на 10-20%; із зберіганням запасів матеріалів на 20-50%; скороченням вартості обслуговування на 10-40%.

За допомогою впровадження ERP-систем у виробництво, українські компанії можуть підвищити свої доходи й ефективність роботи, істотно скоротивши витрати, однак вікно можливостей їх запровадження обмежене. Для отримання кращих результатів компаніям потрібно переходити на нові принципи роботи, зокрема, оптимізувати бізнес-процеси цифрової економіки. Щоб бути економічно ефективними, компаніям потрібно змінювати свої бізнес-моделі, впроваджуючи нові інструменти управління - ERP, MRP II, CRM -системи, використовувати концепцію Smart Factory, що гармонізує можливості Industry 4.0, а саме: Industrial Internet of Things (IOT), інноваційні інформаційні технології Big Data, хмарні обчислення Cloud Computing. Збір даних і управління виробництвом здійснюється в реальному часі, зокрема, за допомогою планшетів і смартфонів. Як бачимо, Індустрія 4.0 стає реальністю, швидко формуючи нові реалії світової економіки.

В контексті вищезазначеного актуалізується проблема пошуку нової економічної моделі розвитку, що має кардинально відрізнитися від існуючої моделі лінійної економіки. Видобувати, виробляти, споживати і викидати - така формула донині продовжує панувати у світі. Такий тип виробництва призвів до накопичення астрономічних обсягів непотрібної продукції та непероблених відходів. При цьому, ще на етапі виробництва, витрачається до 90% ресурсів, яких стає все менше, особливо тих, що не відновлюються. Потрібні нові підходи і нові технологічні рішення щодо раціонального використання всіх видів ресурсів, в першу чергу енергетичних.

На часі запровадження економіки повного циклу або циркулярної (Circular Economy) економіки повного циклу. І саме технологічне забезпечення цього переходу має стати одним з найважливіших здобутків Четвертої промислової революції.

Визначення взаємозв'язку між поняттями «Революція 4.0», «Індустрія 4.0», «циркулярна економіка», «зелене зростання», «економіка спільного користування», «економіка обміну» частіше можна зустріти у оглядах ЗМІ, актуальних інтерв'ю, тренінгах по start-ups, ніж у статтях науковців. Випередження практикою наукового обґрунтування нових процесів стає тривожним трендом. Це призводить до законодавчого вакууму у інноваційних

сферах. Враховуючи той факт, що всі вищеназвані поняття пов'язані з Четвертою промисловою революцією, і що саме ці нові напрями економічного розвитку дозволяють суттєво зменшити антропогенне навантаження на природу, коротко розглянемо сутність кожного із них.

В цілому циркулярна економіка – це загальна назва діяльності, спрямованої на енергозбереження, регенеративне екологічно чисте виробництво та споживання. Варто погодитися з І.Зварич, що циркулярна економіка, заснована на принципах сталого розвитку, головними інструментами якої стануть екологічні інновації (екоінновації) та «зелені» технології, тобто екологічно чисті технології, дружні до навколишнього середовища, може стати новою парадигмою економічного розвитку.²⁸ Саме розвитку, а не обов'язкового кількісного зростання. Поштовхом до постановки завдання повної утилізації відходів та переробки всіх матеріалів у глобальному вимірі є зміни клімату та виснаження природних ресурсів, загрозливе зростання рівня деградації стану довкілля.

Циркулярна економіка пропонує бізнесу повне переосмислення підходів щодо використання ресурсів, до яких обов'язкового зараховуються відходи. Щоб економіка стала циркулярною, необхідно набагато більше, ніж запровадження повної утилізації всіх відходів. Бізнес має працювати за новими схемами: від вибору сировини, способів розробки продукції та нових концепцій обслуговування – до широкого використання побічних продуктів одного виробництва як повноцінної сировини для іншого.

Для цього потрібно вирішити надскладне завдання: змінити свідомість виробника та споживача. Оскільки лише незначна частина бізнесу зможе швидко адаптуватися до вимог циркулярної економіки, необхідно на рівні регіонів та міст впровадити громадський контроль за дотриманням нових правил, які, в свою чергу мають виписати у законодавчих та нормативних актах політики спільно з науковцями. В умовах децентралізації центральні уряди спільно з громадами мають взяти на себе процеси фінансування наукових досліджень, покликаних створити нові моделі бізнесу та зразки продукції, де від початку враховуватимуть необхідність легкого обслуговування, багаторазового використання та подальшої переробки.

Приклади такої співпраці є у ЄС, США, Канаді, Китаї, Сінгапурі тощо. За останні десятиліття, Євросоюз запровадив широкі законодавчі норми щодо поводження з відходами. Це привело до різкого зниження забруднення повітря, води та ґрунту в країнах ЄС, при одночасному підвищенні економічного зростання і створення робочих місць у сфері збору та переробки відходів. Перетворення відходів на ресурси є одним з найважливіших напрямків функціонування циркулярної економіки, але так само важливою є боротьба з їх утворенням, адже для їх переробки потрібно знову витратити енергію.

²⁸ Зварич І. Циркулярна економіка і глобалізоване управління відходами. Журнал європейської економіки. Том 16. №1(60). 2017. С.43.

Аналогічні завдання ставить перед собою «зелена економіка». Основними проблемами приїї запровадженні є: відокремлення економічного зростання від використання та споживання природних ресурсів та енергії; створення більшої доданої вартості з меншим впливом на довкілля. Кінцевими цілями зеленої економіки є зростання добробуту людей (дохід, здоров'я, якість та тривалість життя при суттєвому зменшенні відходів, шкідливих викидів, забруднення води, ґрунтів тощо).

Економити природні ресурси дозволять не лише технології Четвертої промислової революції, але й докорінна зміна поведінки покупців. Останнє є надскладним завданням для країн, що розвиваються, до яких належить і Україна. Ці країни відносно недавно легалізували право приватної власності. Люди, придбавши будь-що, ще не звикли ділитися своїм, енергетизуються від володіння квартирами, машинами, речами тощо.

Насправді ж, якщо відмовитися від надмірного використання речей, то виявиться, що купувати деякі речі узагалі не потрібно. Це може бути будь-що, потрібне на певний (обмежений) час, що краще на цей час позичити. До прикладу, ми позичаємо гроші не тільки у банках, але й у своїх колег, рідних тощо. Аналогічно можна позичати інструменти, одяг, призначений для разових подій, туристичне спорядження, певну побутову техніку тощо. Деякі речі можна використовувати спільно.

В цілому ідея циркулярної економіки полягає і в тому, що після свого споживання товари повертаються в цикл виробництва і знову переробляються. Тобто, речі та матеріали, з яких вони були виготовлені, використовуються знову. У поверненні спожитих речей та їхній переробці відчутно зростає роль бізнесу. В такий спосіб бізнес отримує доступ до повторного використання дефіцитних ресурсів.

Інша ідея циркулярної економіки полягає в тому, що сучасним людям потрібно не так володіння речами, як можливість щось зробити завдяки цим речам. Тому замість володіння реалізовується ідея спільного чи повторного їх використання. Особливо це притаманне молодому поколінню, яке не бажає обтяжувати себе володінням речами, особливо значними та вартісними, як будинки, квартири, машини тощо.

Циркулярна економіка передбачає повторне використання ресурсів та речей. До прикладу, міжнародна компанія-виробник автомобілів Renault збирає використані двигуни, коробки передач і паливні насоси з власної світової мережі і відправляє їх на свій завод, розташований біля Парижу. Там усе це розбирають, очищають ультразвуком і знову збирають, додаючи деякі нові деталі. На нові «старі» двигуни компанія дає таку ж саму гарантію, але коштують вони значно дешевше. Показовим фактом є той, що на доданій вартості складених заново двигунів Renault заробляє набагато більше, ніж на продажу нових.

Аналогічні ідеї уже реалізуються в світі настільки широко, що мова уже йде про «економіку спільного використання» (sharing economy) або «економіку

співпраці» (collaborative economy). Ці види економічної діяльності сприяють поширенню самої циркулярної економіки. На місце корпорацій, що контролюють усе, поступово приходять відкриті платформи, які дають доступ до використання своїх ресурсів зовнішнім гравцям. Цей феномен уже починають досліджувати науковці та практики бізнесу. Зокрема до відомих американських теоретиків і практиків цієї моделі економіки можна віднести Робін Чейз (Robin Chans).

Робін Чейз називає себе «транспортним підприємцем». У 2000 році вона, спільно зі своєю подругою Антьє Даніельсон, заснували компанію Zipcar, що стала однією з найбільших у США платформ, де люди можуть спільно користуватися автомобілями. У 2015 році Р.Чейз та А.Даніельсон продали Zipcar за 500 мільйонів доларів. Зараз у платформі налічується понад 900 тисяч членів. Серед досягнень Чейз є інші транспортні стартапи: Buzzcar, GoLoco та Veniam. У 2009 Time відзначив цю жінку серед 100 найвпливовіших людей світу. Ще у 2007 Business Week назвав Даніельсон серед 10 найкращих дизайнерів бізнесу²⁹.

Економіка співпраці вже зараз кидає виклик традиційній економіці корпорацій. У старій моделі індустріального капіталізму компанії володіли всім та контролювали все. Наймані працівники працювали на них, всі активи належали власникам компаній. У новій економіці співпраці практикуються інші відносини. Якщо пояснювати суть шерингової економіки доступною мовою, то вона полягає в тому, аби скоротити свої витрати (а згодом, можливо, навіть отримати прибуток) за рахунок здачі в оренду тієї частини своєї власності, яка наразі власникові не потрібна. В цілому сучасний перелік того, що можна здати в оренду, необмежений: від одягу до об'єктів нерухомості.

Особа може й не працювати повний робочий час. Активи, на яких будується процес, належить не компанії, а людям поза її межами. Цей новий підхід до роботи, цю нову організаційну структуру називають «корпорацією рівних». Подібні компанії зростають швидше від інших, бо партнери з-поза меж компанії також у них інвестують.

Ці компанії вчать швидше від інших, бо у них відбувається дуже багато взаємодій, які настільки різні, що завжди є можливість порівнювати і обирати кращі варіанти. Крім того, ці компанії мають здатність бути дуже локальними і адаптуватися до навколишнього середовища. Вони задіюють широке коло найрізноманітніших осіб, які активно до них долучаються. Уже сформованими тенденціями ведення бізнесу є використання краудсорсингу, краудфандингу, краудінновацій, спільної роботи, спільної організації житла і багатьох інших речей.

Першими підприємствами, що успішно застосували бізнес-модель спільного користування в епоху цифрових технологій вважають таксі-сервіс Uber та сервіс

²⁹ Готовність ділитися. URL: <https://hromadske.ua/posts/hotovnist-dilytysia-chomu-spilne-vykorystannia-rechei-staie-svitovym-trendom-interviu-z-zasnovnytseiu-zipcar>.

оренди житла Airbnb. Саме Uber першим запропонував людям самим шукати приватних водіїв за допомогою мобільного додатку, створивши серйозну конкуренцію традиційному ринку таксі, спровокувавши страйки таксистів, які не тільки втрачали гроші у глобальному масштабі: під загрозу було поставлено саме існування цієї професії. Сервіс краткосрокової оренди житла у подорожах Airbnb зробив те ж саме з готельним бізнесом, перетворившись у конкурента спочатку недорогих, а потім і фешенебельних готелів.³⁰

VlaBlaCar є глобальним лідером в області райдшерингу - спільного використання легкових автомобілів. Ця спільнота водіїв і пасажирів, яких об'єднує спільний маршрут, налічує понад 30 млн. користувачів у 22 країнах. Варто відмітити екологічну ефективність шерингової економіки: VlaBlaCar скоротила кількість викидів вуглекислого газу в атмосферу на 700 тис. т. У 2014 році VlaBlaCar прийшов в Україну через купівлю українського стартапу «Подорожники», що до цього часу самостійно просував на українському ринку райдшеринг.

У всьому світі оренда або спільне користування автомобілями суттєво скорочує доходи не лише таксистів, але й світових автогігантів, виторги яких постійно зменшуються. За оцінками фахівців до 2020 року шерингова економіка призведе до скорочення продажу нових автомашин на 1,2 млн. одиниць в рік, що становитиме суму у 8,2 млрд. доларів. Однак у цьому випадку автоконцерни можуть навіть виграти. За підрахунками HIS, якщо строк володіння новим автомобілем однією людиною складає 6,5 року, то автомобіль спільного користування потрібно замінювати уже через 3 роки. Volkswagen, General Motors та Toyota почали активно інвестувати в «мобільні» таксі, і в каршеринг. Дженерал Моторз - GM створила власну каршерингову компанію Maven. Ці нові підходи ведення бізнесу дозволяють уже і будуть дозволяти в майбутньому суттєво економити ресурси.

Циркулярний підхід до економіки задає суспільству важливе питання: чого люди насправді потребують, чого вони насправді хочуть? Люди хочуть мати телефон - чи можливість телефонувати іншим людям? Люди хочуть мати машину - чи можливість пересуватися з одного місця до іншого? Справжнє бажання людей – це передусім бажання могли щось зробити. Наприклад, вони хочуть мати транспортний засіб тоді, коли цього потребують. Як наслідок, автомобільна промисловість може змінитися – від моделі володіння автомобілями перейти до моделі угоди про їх використання.

Циркулярний підхід до економіки може зменшити рівень споживання певних ресурсів, що відкриває нові можливості. Наприклад основою для виробництва пластику, що уже сьогодні став однією з найбільших забруднювачів ґрунтів та води, є нафта. Пластикові пакети розкладаються протягом 100-400 років. Тільки в Європі щороку викидають близько 8 млрд. пластикових

³⁰ РІА Новости. URL:<https://ria.ru/economy/20170813/1500226075.html>

пакетів. Ефективніше його використання пластику, переробка та нове використання, зменшуватиме залежність від нафти, від інших енергетичних продуктів, спалювання яких призводить до викидів у атмосферу вуглекислого газу. У такий спосіб циркулярна економіка дозволить вирішувати гострі екологічні проблеми.

Автомобільна компанія Volkswagen визнала себе винною у злочинних діях, оскільки обманювала клієнтів та владу США за що заплатить 4,3 мільярди доларів штрафу. Volkswagen також зобов'язаний вкласти \$ 2,7 млрд. у програми захисту довколишнього середовища, аби компенсувати викиди оксиду азоту дизельних авто компанії. Крім того, концерн у найближче десятиріччя має вкласти \$ 2 млрд. у розвиток транспортної інфраструктури з нульовим рівнем викидів. У червні 2016 року Volkswagen в цілому погодився виплатити \$15 млрд. через скандал із викидами.

У Законі України №187/98-ВР «Про відходи» міститься норма, що з 1 січня 2018 року несортовані відходи не можна зберігати на сміттєвих полігонах. Це вважається адміністративним порушенням. Одночасно після 1 січня 2018 року підвищено вартість послуг із вивезення сміття. В Україні ця послуга дешева, якщо порівнювати з її вартість з країнами, де питання сміття успішно вирішується. Однак, ситуація з відходами залишається надзвичайно складною, зволікання з його вирішенням може призвести до істотного погіршення стану довкілля.

Підсумовуючи, варто зазначити, що циркулярна економіка мусить базуватися не тільки на зміні поведінки окремої людини, але в цілому на зміні системи. Щоб її законам підкорилася велика промисловість, для неї у цій моделі мають бути очевидні переваги. І вони є. Для конкретних компаній на ринку - це:

- суттєва економія усіх видів ресурсів;
- запровадження ефективного ресурсокористування;
- стимулювання інновацій;
- можливість задовольнити потреби постійно зростаючого населення з меншими витратами;
- зростання економіки і доходів.

Речам або упакуванню можна придумати повторне використання, змінити їхнє призначення після того, як використали вперше. Щогодини у смітниках опиняються тонни харчових відходів. У розвинутих країнах залишки віддають на формування обіду для бідних, або використовують для виробництва біопалива або добрив. Основою для організації вирощування екологічно чистої продукції може бути добриво, вироблене з органічних відходів.

Однак багато речей потребують того, щоб про їхню утилізацію чи переробку думали вже на етапі проектування, розробки та виготовлення. Так, наприклад, меблі можна наперед виготовляти з таких матеріалів, які було б легше і дешевше утилізувати. Деякі відходи великих підприємств можна використовувати – і вже використовують у різних країнах – як сировину для

інших галузей. Наприклад, попіл, що залишається від спалювання вугілля на ТЕС, у Європі вже давно є одним із матеріалів для будівництва дорі. Це дозволяє економити від 30% коштів на 1 км. якісного дорожнього покриття.

У Польщі всі шлакові відходи від власних ТЕС переробили за 15 років. В Україні тренд на їх використання поки що не прижився: сьогодні на відвалах попілу українських ТЕС – тобто на тисячах гектарів земель сільськогосподарського призначення – накопичилося понад 400 млн. тонн шлаків. Щорічно їх кількість збільшується приблизно на 10 млн. тонн. Усього цього вистачило б для будівництва двох таких великих трас, як Київ–Чоп.

В цілому ж за оцінками дослідників ВЕФ збільшення рівня переробки та повторного використання відходів може до 2025 року створити додатково для глобальної економіки один трильйон доларів. Відповідно у цю економіку і будуть спрямовуватися міжнародні інвестиційні потоки.

Підсумовуючи, зазначимо, що циркулярна економіка дозволяє створювати нові бізнес-моделі, через зменшення кількості використовуваної сировини і ресурсів, їх повторне використання, захист екології. Її ключова ідея полягає в тому, щоб заново переосмислити споживчі навички від «взяти, використати і викинути» до моделі, коли продукти виготовляються і просуваються таким чином, щоб їх матеріали і компоненти можна було використовувати багато разів.

Наприклад, в 2014 році в Давосі Фонд «Еллен МакАртур» (головний ініціатор цієї ідеї) представив свій другий звіт про циркулярну економіку, де було підраховано, що середньостатистичний громадянин ОЕСР щороку купує для споживання 800 кілограмів їжі і напоїв, 120 кілограмів упаковки і 20 кілограмів нового одягу та взуття. Практично 80% цих товарів не використовується заново, в кращому випадку утилізуються, накопичуються у населення, або звозяться на спеціальні полігони для сміття. Повторне використання цих ресурсів стає нагальною проблемою, яку і покликана вирішити циркулярна економіка спільно з економікою спільного використання речей. Враховуючи той факт, що циркулярна економіка практикує використання відновлювальних джерел енергії, її широке розповсюдження позитивно впливатиме на стан довкілля. Однак найбільших наслідків Четвертої промислової революції очікується для соціальної сфери в цілому і кожної окремої людини зокрема. Саме ці аспекти і будуть розглядатися у наступному параграфі.

1.3. Наслідки Четвертої промислової революції для соціальної сфери

Зворотнім боком глобалізаційного розвитку є те, що процес автоматизації у країнах-лідерах розвивається не дуже швидко й неповною мірою, адже є змога найняти дешеву робочу силу в країнах периферії, з яких можна «вичавлювати» більше ресурсів (людських, виробничих), пропонуючи мінімальну оплату і практично не надаючи соціальних гарантій. Логіка проста: максимальний прибуток з мінімальними витратам. Рена Марутян.

У звіті, підготовленому аналітиками для ВЕФ ще у 2016 році було зазначено, що нові технології виробництва та роботизація залишать без роботи 5,1 млн. осіб. Найбільше скорочень персоналу очікується серед офісних та адміністративних службовців. До позитивних аспектів Революції 4.0. варто віднести той, що десять років тому багатьох сучасних престижних та високооплачувальних професій просто не існувало, а падіння зайнятості частково буде компенсовано потребою близько 2 млн. фахівців у сфері інженерії, ІТ, фінансів тощо.

Зменшення частки фізичної праці найбільш відчутно проявиться у країнах, що розвиваються, що вигравали конкуренцію за робочі місця ТНК дешевою робочою силою. Однак уже сьогодні спостерігається тенденція повернення сучасного масового виробництва у Європу та США із Китаю, Індії тощо. Однак це виробництво не створює додаткових робочих місць, їх замінюють роботи.

Крім масової втрати робочих місць, розвиток технологій може викликати зростання розриву між доходами від праці і капіталу, що в свою чергу, поглибить нерівність у суспільстві, зокрема і гендерну. Виграють від використання нових технологій в першу чергу споживачі, що отримують нові товари та послуги, про які донедавна вони не могли і мріяти. Що ж виробників, то виграють лише ті, що зможуть запропонувати інтелектуальний та фізичний капітал. Натомість різко знизиться попит на людей з низьким рівнем освіти або низькою кваліфікацією.

Описана перспектива може суттєво вплинути на соціальну стабільність уже і в країнах лідерах економічного зростання, США, ЄС тощо. Як справедливо зазначають Грем Макстон (Graeme Maxton) та Йорген Рандерс (Jorgen Randers)³¹, незважаючи на високі темпи зростання, реальний рівень життя сотень мільйонів людей протягом багатьох років залишався незмінним. Проблеми поглиблення

³¹ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. С. 67-68.

нерівності і поступово зростаючого безробіття (та часткової зайнятості) розпочалися задовго до кризи Інтернет-компаній у 2000 року. Середня купівельна спроможність західних громадян зростала лише до 1980-х років. Падіння цін на одяг, автомобілі, продовольство, спрощення процедури кредитування нерухомості у наступні роки давало змогу людям вважати себе заможними. Інтернет, мобільні телефони, персональні комп'ютери, планшети тільки посилювали ці відчуття.

2015 рік. На вулицю викинуто 600 працівників, які обслуговували лінію зі складання смартфонів китайської компанії Changying Precision Technology. Їх звільнення не пов'язане з фінансовими проблемами, просто компанія закупила роботизовану лінію і живі співробітники більше не потрібні. Автомати здатні щодня складати 21 тис. пристроїв, а не 8 тис., як було раніше. Крім того, якщо в зібраних людьми девайсах виявлялося 25% браку, то машини допускають лише 5% некондції. 2016 рік. Лісисті схили шведських гір змінюють доглянуті датські поля, затишні німецькі містечка, голландські вітряки. Нарешті колона вантажівок під'їжджає до одного з причалів порту в Роттердамі. Мало хто здогадується, що водій є лише в кабіні першої з машин, що під'їхали. В інших фурах автоматика лише повторює маневри людини 2017 рік. Двоє молодих чоловіків європейської зовнішності в супроводі кількох арабів йдуть по околиці Дубая. Ці двоє – засновники американської компанії Cazza Кріс Келсі і Фернандо де Лос Ріас. Вони щойно отримали замовлення на будівництво 80-метрового хмарочоса, надрукованого на 3D-принтері, і зараз оглядають місце майбутнього будівельного майданчика³².

Однак, насправді реальні заробітні плати падали. У 2014 році більше половини населення США заробляли менше, ніж у 1979 році. Світова економіка виросла за цей період на 140%, натомість суттєво поглибилися майнова нерівність. Доходи 20% найбіднішого населення впали більше, ніж у два рази, тоді як доходи 20% найбагатших зросли у стільки ж разів. Значно зменшилася кількість компаній, що робили внески до пенсійних фондів своїх працівників, а ті, що продовжували це робити, перестали визначати розміри пенсій. Різко зменшилися виплати на медичне страхування. Виросла кількість робочих годин від 1705 годин у 1975 році до 1863 у 2011. Профспілки втратили свою владу, членство у них також різко зменшилося.³³

Причиною такого стану справ вище названі члени Римського клубу вважають економічну систему вільного ринку. Фондові біржі щокварталу отримували звіти про прибутки, зростання яких призводило до підвищення цін на акції. Саме такий ринковий тиск призводив до зміни стратегій управління витратами. Головні офіси переносилися в офшори, зменшувалися зарплати робітників через переміщення виробництва у країни з дешевою робочою силою, економилися ресурси при закупівлі сировини тощо.

³² За межами фантастики. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/410735/za-mezheyu-fantastyky-shho-prynese-lyudstvu-chetverta-industrialna-revolyuetsiya>

³³ Там же, С. 69.

В цілому економіки розвинутих країн зростали, фондові індекси демонстрували постійне зростання. Насправді ж прірва між багатими та бідними поглиблювалася. Падали ставки податків для багатих, але зростали для середнього класу. Замість розподілу та поширення добробуту відбулося збагачення вузького прошарку людей. У підсумку за останні 30 років у США майже 50 мільйонів американців живе у бідності, 44% із них – у «глибокій бідності», їх доходи у 2 рази нижчі від визначеної державою межі бідності.

У інших багатих країнах ситуація аналогічна. Заробітна плата падає, кількість робочих годин збільшується. Відчутно зростає рівень безробіття. У ЄС у 2016 році цей рівень досяг 9%. Так, у Греції, Іспанії безробіття серед молоді становило більше 50%. Уже у 2000 році майже 30% випускників вищих навчальних закладів США не знайшли роботи за фахом. У 2010 році 40% із них залишилися безробітними з невиплченими боргами за навчання. Зростає тривалість періоду безробіття.

Суттєве погіршення добробуту населення приховувалося за рахунок кредитування споживання товарів та послуг. Криза 2008-2009 років призвела до різкого падіння рівня кредитування, серії банкрутств бізнесу, банків та позичальників. Зловживання кредитами, що продовжувалося останні тридцять років, поглибило прірву між багатими та бідними, які не тільки почали працювати за меншу платню більше годин, але й залишалися у боргу перед ними. Розрив між багатими і бідними у США, Англії та Ірландії у 2017 році є більшим, ніж у 1917. Не можна не погодитися з Гремом Макстоном та Йоргеном Рандерсом, що для цих країн це «неймовірний зворотній хід економічного та соціального прогресу».³⁴

Для подолання фінансової кризи у 2008 році було запроваджено наднизькі процентні ставки та кількісне пом'якшення (Quantitative easing - QE), що на практиці навіть не означало друк грошей, просто відбулася заміна цифр у балансових звітах. В результаті цих заходів основні вигоди знову отримали заможні, особливо фінансовий сектор США, що тільки поглибило нерівність. У процесі боротьби з дефляцією з жовтня 2008 по жовтень 2014 року Федеральна резервна система влила у економіку 4,5 трильйони доларів - більше 25% річного ВВП країни. (Ці обсяги дорівнюють сумі ВВП Австралії, Індії та Іспанії). Аналогічно вчинили Британія, Японія, Європейський Союз.

Як бачимо, всі заходи щодо подолання світової фінансової кризи знову лише погіршили ситуацію з нерівністю розподілу доходів. Серед найсміливіших пропозицій щодо вирішення даної проблеми варто виділити ідею Г. Брауна (прем'єр-міністр Великобританії у 2007-2010 роках), яку він озвучив на саміті Великої двадцятки у Шотландії ще 6 листопада 2009 року.

Пропозиція щодо запровадження світового фінансового податку полягала в тому, що він має стати глобальним, частиною нової глобальної економічної

³⁴ Там же, С. 74.

угоди і компенсувати банківські провали³⁵. Г. Браун справедливо вважав, що від успіхів банків виграє незначна кількість людей. Натомість їхні провали мають негативний вплив на всіх. Так, в Україні на докапіталізацію «Приватбанку» за оцінками НБУ держава вже витратила еквівалент майже 5% ВВП. З огляду на прийняте в другій половині червня 2017 рішення про додаткову докапіталізацію цього банку на суму 38,5 млрд. гривень, зазначені витрати держави можуть вирости до близько 7% ВВП³⁶. Такі втрати суттєво погіршили добробут населення, оскільки цей системний банк рятували за рахунок коштів платників податків.

Протягом останніх тридцяти років одна країна, що розвивається виділилася серед інших завдяки своїм економічним досягненням. Уряд Китаю за короткий час ефективно вивів із бідності більше людей, ніж будь-який інший уряд в історії людства. Він зробив це нетрадиційними способами, які іншим країнам буде важко наслідувати. Китай пішов шляхом Японії та Південної Кореї, які, в свою чергу використовували центральне планування розвитку економіки. Малочисельна еліта слідувала чіткому плану. Ці країни розвивалися, зосереджуючись не на тому, що принесло б більший прибуток у короткостроковій перспективі, і не на тому, чого хотіла більшість. Тоді, як багаті країни пішли в загул «позичай і витрачай», Китай постачав товари, хоча екологічні витрати були жахливі³⁷.

За даними ООН, кількість людей, що живуть на дохід у розмірі 1,25 долара на день, зменшилося трохи більше, ніж на мільярд за період з 1990 по 2015 рік. Однак і надалі 90% населення країн, що розвиваються, живуть на менше 10 доларів на день, половина з яких – на менше, ніж 2,5 долари на день. Насправді розрив між багатими і бідними сьогодні вищий, ніж у 1820 році.³⁸ За останні тридцять років у країнах Африки на південь від Сахари частка населення, що живе на 1,25 долара на день не змінилася. Понад 60% бідного населення проживає у кількох густонаселених країнах - Індії, Бангладеш, Нігерії та Конго.

Рівень бідності встановлений ООН у 1980 році на рівні 1 долара в день був підвищений до 1,25 долара у 2008 році з поправкою на інфляцію. У 2015 році еквівалент долара 1980 році становив 2,9 долара. Якщо перерахувати чисельність населення з використанням цього значення, то виявиться, що відсоток людей, що живуть в бідності, насправді зростає.³⁹ Ситуація ускладнюється тим, що у багатьох бідних країнах не ведеться відповідної статистики.

³⁵ Браун за світовий фінансовий податок. BBCUkrainian. URL: http://www.bbc.co.uk/Ukrainian/world/story/2009/11/091107_brown_finance_is.shtml

³⁶ Рада НБУ оцінила, скільки Україна втратила від банківської кризи 2014-2016 р. Телевізійна служба новин URL: <https://tsn.ua/groshi/rada-nbu-ocinila-skilki-ukrayina-vtratile-vid-bankivskoyi-krizi-2014-2016-rokiv-956392.html>

³⁷ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. С. 253.

³⁸ How Was Life? Global Well-Being since 1820, OECD, October, 2014. URL: <http://www.oecd.org/org/statistics/how-was-life-9789264214262-en.htm/>

³⁹ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. С.259.

Дієвих пропозицій швидко вирішити цю нагальну для світу проблему практично немає. Лише в останні роки політики та представники бізнесу почали про це говорити на світових економічних формах, зустрічах країнах Великої двадцятки, в той же час роботи науковців, що досліджували бідність навіть отримували Нобелівські премії (лауреатом Нобелівської премії з економіки 2015 року став професор Принстонського університету (США) Ангус Дітон, удостоєний нагороди за аналіз споживання, бідності та добробуту)⁴⁰.

Можна вважати доконаним фактом, що нова революція поглибить соціальну нерівність. Мова йде про її потенціал зруйнування ринків праці. Уже зазначалося вище, що нові технології залишать без роботи 5 мільйонів чоловік. Всього до цього часу пропаде необхідність в праці ще 7 мільйонів людей.

Найбільше від цього постраждають офісні та адміністративні працівники – вже через найближчі 4 роки кількість робочих місць у цій сфері скоротиться на 4,7 мільйонів осіб. Дослідження стосувалось Південно-Східної Азії, країн Персидської затоки, деяких держав Західної Європи (в тому числі і Великобританії, Німеччини, США, Франції), а також Індії, Китаю та Японії. Найбільше виграють від четвертої революції ті, хто забезпечує інтелектуальний та фізичний капітал: винахідники, акціонери та інвестори. За оцінкою маркетингової компанії Gartner, вже до 2020 року додатковий дохід компаній пов'язаних з ІТ-технологіями перевищить 300 млрд. доларів.

В цьому контексті нагальним завданням є максимальне зростання інвестицій в освіту. У цій площині знаходяться відповіді як на питання, пов'язані з адаптацією та розвитком середнього класу, так і вирішення проблем трансформації ринку праці. І на найголовніше з них, як зберегти душу, людяність, гуманність, емоційний інтелект. Зміни, які несуть нові технології, трансформують не тільки світ навколо нас, а і нас самих.

Новий світ на базі цифрових технологій змінить особистість людини, оскільки Революція 4.0 закладає нові принципи етики та естетики. Людина зможе підлаштовувати під себе товари і послуги, а також створювати світ, який подобається конкретно їй.

У міру занурення людини в цифрове середовище її індивідуальна поведінка ставатиме більш оцифрованою і спровокує відчуження внутрішнього світу людини від неї самої, відсутність свободи призупинить формування людської особистості, перекреслить сегрегацію людей, засновану на їхній ідентичності і, як наслідок, скасує поляризацію людських спільнот.

Чим щільніше фізичний світ буде перетинатися із цифровим, тим більше з'явиться можливостей для моніторингового контролю за небажаними подіями по всьому світу за допомогою цифрових мереж. Нові технології нададуть можливість громадянам впливати на політичне життя своєї держави, але

⁴⁰ Нобелівську премію з економіки присудили за аналіз бідності та добробуту. УНІАН. Інформаційне агентство: 12 жовтня 2015. URL:<https://economics.unian.ua/finance/1150176-nobelivsku-premiyu-z-ekonomiki-prisudili-za-analiz-bidnosti-ta-dobrobutu.html>

Індустрія 4.0 загострить проблеми безпеки, а війни в майбутньому матимуть зовсім іншу природу.

Окрім того, дедалі гірше становище середнього класу може привести до розбалансування політичних систем, що спираються на середній клас, до посилення ідей популізму, радикалізму, фундаменталізму і мілітаризму, що ми зараз уже можемо спостерігати, зокрема у США, країнах ЄС, не говорячи уже про війни у Сирії, Афганістані тощо.

І от в таких зовнішніх економічних умовах та соціального розшарування населення відбувається запровадження інновацій Четвертої промислової революції, що може докорінно змінити життя людей. ІТ-технології уже надають багатьом людям робити нові кар'єри і починати нову підприємницьку діяльність. Але одночасно, вони знову поступово зменшують потребу у робочій силі у сфері одноманітних послуг, які може успішно виконувати роботи. Уже з'являється достатня кількість досліджень, що ілюструють зародження так званого четвертого сектору економіки, в якому машинам буде уже не так просто конкурувати з креативними людьми.⁴¹

В окремих галузях діяльності, породжених Четвертою технологічною революцією, Україна є достатньо успішною. В якості прикладу, можна навести розвиток фрілансу, на ринку якого Україна у 2013 р. за сумою заробітку займала 4-те місце у світі і 1-ше в Європі. Причому в одному з найперспективніших його видів – програмуванні українські фахівці виконували третину робіт, що припадають на Східну Європу.⁴²

У світі в умовах глобального насиченого ринку та поширення наслідків Четвертої промислової революції відбувається переосмислення поведінки лідерів і персоналу підприємств (організацій) з позицій збереження їх конкурентоспроможності. Основними лейтмотивами виступів лідерів найуспішніших європейських організацій на щорічному Форумі EFQM, що відбувся у Мілані в серпні 2016 році були наступні:

– операційної досконалості, якісного виконання процесів, стабільного виробництва якісної продукції вже недостатньо для сталого успіху;

– ISO 9001, кайдзен, бережливе виробництво тощо стали загальновідомими; їх наявність вже не є достатньою умовою для успіху на глобальному насиченому ринку;

– вже недостатньо тільки виконувати вимоги зацікавлених сторін⁴³.

Сьогодні потрібно не лише задовольняти вимоги споживачів, - основним завданням стає досягнення захоплення товарами та послугами, складання

⁴¹ Досі першим сектором вважалося сільське господарство, другим – виробництво, третім – послуги, четвертим – догляд, культура, мистецтво.

⁴² Ілляшенко С. М., Ілляшенко Н.С. Перспективи і загрози Четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного зростання. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. №1. с.11-21. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>

⁴³ Петро Калита Україна і Четверта промислова революція: загрози і можливості [Електронний ресурс] https://dt.ua/macrolevel/ukrayina-i-chetverta-promislova-revoluciya-zagrozi-ta-mozhливosti_.html

яскравого позитивного враження. Щодо залучення людей до співпраці з власниками бізнесу, варто зазначити, що уже далеко не основним завданням є встановлення достойної оплати праці, людина має бути гордою і щасливою на своєму робочому місці. Бізнес не лише має займатися корпоративною соціальною відповідальністю, а й активно вибудовувати майбутнє, в якому організація могла би стійко розвиватися, не тільки будувати гнучкі системи управління, але й визнати неминучість непередбачених змін і будувати системи, стійкі до них.

Новий технологічний прорив у життєдіяльності сучасного суспільства зумовлює необхідність формування у людини нових світоглядних настанов. По-перше, соціалізація сучасної людини та формування її світоглядного горизонту повинні охоплювати зростаючу за обсягами технологічну складову, опанування якої є підґрунтям соціального успіху та реалізації людиною своїх сутнісних сил.

Відомий американський фізик, футуролог, основоположник теорії струн Мічіо Каку таким бачить майбутнє освітньої сфери: 1. Навчання не буде базуватись на запам'ятовуванні. Наш мозок не потрібно завантажувати зайвою інформацією, а вивільнений ресурс можна використовувати для розвитку навичок аналізу, аргументації та прийняття рішень. 2. Навчання стане індивідуальним та автономним. Ми будемо самі нести відповідальність за свою освіту та обирати, що на даний момент нам потрібно засвоїти і з ким спілкуватись. Професія вчителя повністю зникне з нашого життя. 3. Дипломи навчальних закладів втратять будь-яке значення, популярності набудуть персональні навчальні та сертифікаційні портфоліо, що будуть визначати можливість кандидата займати відповідну посаду. 4. Підручники матимуть штучний інтелект, який сам визначатиме наповнення на кожну наступну сторінку в залежності від інтересів читача. І будуть в автоматичному режимі здійснювати апдейт всієї необхідної користувачу інформації. 5. Для досягнення успіху потрібно буде розвивати лише ті здібності, які недоступні роботам: увагу, креативність, ініціативність та лідерство, а суспільство перейде від товарної економіки до інтелектуально-креативної. Суспільства, які будуть орієнтуватись виключно на сировину, занепадатимуть і стрімко біднітимуть. Цінуватись буде творення нового, а знання як такі не будуть нікому потрібні. Їх можна буде ще простіше знайти у вільному доступі. Людям необхідно буде розвивати навички перероблення знань. Всі матимуть змогу дивитись на одні й ті самі факти, але хтось зможе побачити у них закономірності, висловити нові ідеї. Насправді вся наука рухається не до складності, а до спрощення. Істина лежить не десь на глибині, а на поверхні – про це кажуть багато нобелівських лауреатів. Проте досі мало хто може побачити простоту. Важливим буде те, як ми вмітимемо оперувати новими висновками, які згенерували інші. Хтось просунувся в програмуванні, одна людина використала це в економіці, потім друга – у фізиці... Такою буде наука майбутнього⁴⁴.

Інформаційна грамотність, використання людиною останніх світових технологічних досягнень в усіх напрямках і формах її соціальної активності та приватного життя дозволять бути конкурентоспроможною особою, наповнити життя цікавим, суспільно значущим сучасним контентом, реалізувати життєву

⁴⁴ Четверта промислова революція та освіта. URL:<http://open.kmbs.ua/ua/articles/op-manage/19593/chetverta-industrialna-revoluciya-i-osvita>

програму. Світогляд сучасної людини має реагувати на виклики сучасності, зокрема на технологічні новації Індустрії 4.0.

Особливу зацікавленість у трактуванні ідей К. Шваба мають молоді науковці, що досліджують філософські проблеми сучасного розвитку. Зокрема О.О. Шаравара звертає увагу на його застереження щодо сприйняття інновацій Четвертої промислової революції. Основні технологічні інновації характеризуються, на його думку, дизруптивним характером і перебувають на межі активізації епохальних глобальних процесів.

Дизрупція – це форма добору, який відбувається тоді, коли умови зовнішнього середовища настільки змінилися, що основна маса виду втрачає адаптивність, а перевагу набувають представники з крайніми відхиленнями від середньої норми. Саме ці відхилення і відіграють адаптивну роль у нових умовах.⁴⁵ Названу специфіку мають враховувати як політики, так і представники бізнесу. Впровадження інновацій має відбуватися з потужним інформаційним супроводом. Саме у цьому плані державні органи мають проводити спільну роботу з громадськими організаціями щодо підготовки населення до готовності багаторазової зміни виду діяльності впродовж короткого періоду часу.

Актуальною проблемою сьогодні в цілому для глобальної економіки та кожної із багатих країн зокрема, є вироблення нової економічної ідеології що зможе допомогти перебудувати їхні суспільства в такий спосіб, щоб вони діяли в інтересах більшості, а не лише найбагатшого 1%. Сучасна ідеологія вільних ринків дозволяє найважливіші рішення приймати в інтересах власної вигоди, що і призвело до загострення соціальних та екологічних проблем. Саме такий підхід провокує зростання безробіття, нерівності, бідності на фоні екологічного спустошення.

Тим, кому за 35, все складніше знайти спільну мову з представниками нових поколінь Z та Y, під цінності яких сьогодні перелаштовується весь світ. Y та Z⁴⁶, які виростили у відносному матеріальному добробуті, спокійно відносяться до грошей. Вони володіють як мінімум однією іноземною мовою. Інтернет зробив їх глобально мислячими. Вони можуть спокійно сісти в літак і перелетіти до Таїланду та півроку працювати там на фрілансі. Для них головним є отримання задоволення від роботи та життя. У них хороші цінності.: Вони захищають тварин, думають про екологію, мріють про світ без воєн. За найближчі 10-15 років вони змінять країну на краще. Але спілкування з ними викликає великі труднощі для старшого покоління: надзвичайно великі відмінності. Як зрозуміти покоління Y та Z, щоб вони змогли перевернути гори?

⁴⁵ Шаравара О. Клаус Шваб «Четверта промислова революція»: світоглядні ідеї. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2017. №15. URL: http://www.apfs.in.ua/v15_2017/44.pdf

⁴⁶ Людей старше 40 років називають поколінням X. Ці люди пережили 90-ті роки, що сформувало у них специфічний світогляд. Вони надають перевагу матеріальним цінностям, бажанням демонструвати свою значимість наявністю дорогих квартир, машин, речей тощо. Вони підтримують «потрібні» знайомства, серед них поширене кумівство тощо. Покоління Y це людини до 30 років, так звані міленіали. Вони багато читають, мріють стати фінансово незалежними. Покоління Z – це молоді люди так звані домосіди.

Іншою світоглядною проблемою є вміння людини соціально-ефективно функціонувати у віртуальному світі, як новій технології безконтактної інформаційної взаємодії, що дає ілюзію безпосереднього входження і присутності людини в реальному часі в різних куточках соціального простору.

Індустрія 4.0 призводить до суттєвих змін у структурі занятості та суспільних запитах щодо організації та змісту праці, кваліфікації робітників, їхньої підготовки. Сучасна людина повинна бути готовою до декількох змін своєї професії протягом трудового життя, мати альтернативні шляхи отримання засобів до існування в умовах кризи чи соціальної нестабільності.

Щодо таких альтернативних шляхів отримання засобів існування людини, домогосподарства у нестабільних соціальних умовах ведеться активна дискусія щодо запровадження безумовного гарантованого базового доходу (Guaranteed Minimum Income) як кроку до мінімізації бідності і нерівності. Серед тих, хто вважає цю ідею вартою до впровадження у практику є названі вище члени Римського клубу Г.Макстон та Й. Рандерс, які останньою із тринадцяти пропозицій зі зменшення безробіття, нерівності та кліматичних змін, вважають за необхідне ввести гарантований і прийнятний дохід для тих, хто найбільше його потребує, і створити необхідні умови для душевної рівноваги кожного⁴⁷.

Готуючи ці пропозиції для учасників Всесвітнього економічного форуму у Давосі ще на початку 2016 року, ці науковці вважали, що варто його впровадити розміром близько третини від середнього ВВП на душу населення. Саме у таких обсягах це може бути реальним для практики, доповнюючи системи, які уже з'явилися в багатьох країнах і наближатиметься до мрії Дж.М.Кейнса щодо тривалості робочого дня у п'ятнадцять годин на тиждень.

Узаконення права на гарантований прожитковий дохід для тих, хто його потребує, саме по собі буде величезною зміною. Для працюючих це зменшить страх втратити роботу, особливо у час становлення Індустрії 4.0. Для людей пенсійного віку зменшить страх доживати віку у злиднях, хворим людям це дозволить отримати необхідне лікування. В цілому ці науковці вважають, що запровадження гарантованого мінімального базового доходу є неминучим, просто питанням часу.

На практиці сьогодні ця ідея важко сприймається політиками, бізнесом навіть у досить багатих країнах. Так у Швейцарії 5 червня 2016 року було проведено перший у світі референдум з цього питання. У питанні винесеному на референдум, зазначалося, що кожен дорослий громадянин повинен щомісяця отримувати 2500 швейцарських франків (близько 2260 євро), а дитина - 625 франків (565 євро). При цьому допомога по безробіттю, соціальна допомога та пенсії мають бути скасовані.

Близько 77% швейцарців проголосували проти, вважаючи цю ініціативу фінансово неможливою. Країна є домом для пропорційно найбільшої кількості

⁴⁷ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. С.157.

транснаціональних корпорацій, частина яких була заснована ще в 19 столітті. Наприклад, харчовий гігант Nestlé або Credit Suisse, компанія, що надає фінансові послуги. Однак понад 90% підприємств є невеликими і середніми фірмами. Як правило, ці невеликі підприємства досить інноваційні та орієнтовані на експорт.

Натомість у Фінляндії з 1 січня 2018 року деяким безробітним держава почала виплачувати гарантований мінімальний дохід. Виплата 560 євро на місяць впроваджувалася як пілотний проект, щоб зібрати дані про вплив базового доходу на можливості працевлаштування. В експерименті брали участь 2000 безробітних. Як бачимо, ідея поступово проходить апробацію, результати будуть аналізувати як політики, так і бізнес. Варто зазначити, що уже на початок осені 2018 року ця ідея не знайшла підтримки у населення Фінляндії, що ще раз підтверджує той факт, що знайти рішення таких складних багаторівневих проблем буде непросто.

Паралельно з цими подіями у Європі, у 19 грудня 2017 року у США Палатою представників Конгресу підтримано масштабну реформу оподаткування. Податок на корпоративний дохід планується зменшити від 35 до 21%. Пересічні американці також будуть платити в бюджет менше. Так, замість податків у 10, 15, 25, 28, 33, 35 і 39,6% встановлюються відповідно: 10, 12, 22, 24, 32, 35 і 37%. Такий крок призведе до подальшого поглиблення нерівності та бідності.

Тому поки що можна констатувати, що сучасний політичний популізм не призводить до формування нової економічної ідеології у світі в цілому та окремих країнах зокрема. Особливо небезпечним є той факт, що зміна нової економічної ідеології відбувається у США, де активно, навіть агресивно, впроваджується курс «America First». Цей курс призвів уже до торговельних війн США з ЄС та Китаєм, що, в свою чергу, може зламати звичний економічний порядок, зокрема правила СОТ.

Важливо зазначити, що названі вище явища, а також дезінтеграційні процеси у ЄС та феномен Брекзиту, відбуваються паралельно з наростанням кількісних та якісних технологічних змін. Зростання темпів технологічних змін зумовить необхідність значно частіше підвищувати кваліфікацію робітників, їхню готовність перенавчатись, опанувати нову кваліфікацію. Темпи автоматизації та роботизації виробництва в майбутньому будуть постійно зростати. Бачення сучасного світу як нелінійного у своєму розвитку, невизначеного, небезпечного (у природному, техногенному, політичному аспектах) має стати основним при виробленні стратегій розвитку підприємств, організацій, регіонів, держав та координації зусиль для вироблення узгоджених позицій на міждержавному рівнях.

Посилюється залежність певних регіонів від загального стану світового бізнес-технологічного ландшафту. Просування Четвертої промислової революції значною мірою визначається потенціалом центрів технологічної переваги, які об'єктивно утворились в останнє десятиліття у провідних країнах Заходу і Сходу

- Європейський Союз, Північно - Американський регіон (США, Канада) та Південно-Східна Азія (Китай, Японія, Південна Корея, Індія та інші).

Вище зазначене дозволяє підсумувати наступне. Зміна напрямів інвестиційних потоків в результаті здійснення Четвертої промислової революції неминуча. Крім інвестицій у технологічні інновації, основні кошти будуть інвестуватися у освіту, боротьбу з бідністю та змінами клімату. За інших умов може статися так, що отримувати вигоди від цих процесів буде нікому.

Асиметричний розподіл ефектів глобалізації посилює конфлікти на регіональному, національному та міжнародних рівнях. Світ знову балансує на грані глобальних протиріч. Політика Трампа, Брексит, перемога популістських партій у провідних країнах ЄС, зростання економічної та військової могутності Китаю призводить до зростання невизначеності економічного розвитку, зокрема посилюють загрозу його милітаризації.⁴⁸ Кліматичні катаклізми посилюють деградацію довкілля.

Світові лідери розуміють важливість зазначених проблем. Глобальні переговори по новому світопорядку уже відбуваються. Поки це питання обговорюється в закритому режимі між США, Європейським Союзом, Китаєм, Японією, Індією, Бразилією, Канадою, Росією. Тобто сюди включені великі світові гравці.

Світова бізнес-еліта також поступово схиляються до прийняття нових правил ведення бізнесу, здатних не тільки загальмувати деструктивні процеси, але й поступо покращувати ситуацію.

В наступних розділах монографії будуть розглянуті шляхи трансформації державного регулювання процесів становлення Індустрії 4.0 у глобальному вимірі, проблеми глобалізації інвестицій бізнес-ангелів, зміна пріоритетів маркетингу 4.0. на глобальних ринках, трансформації ринку фінансових послуг, сучасні тенденції управління валютними резервами, інвестиційні доміанти військових витрат у країнах світу, феномен альтернативного інвестування у «вічні цінності» ринку творів мистецтва і, нарешті формування універсальних компетентностей людини в епоху Революції 4.0.

Світовій спільноті необхідно знайти відповіді на відкриті запитання:

– які знання та вміння необхідно буде освоїти людині для створення «розумного майбутнього»?

– яку роль відіграватиме людина у світі роботів?

Поки що незаперечним фактом залишається той, що це має бути високоосвічена людина, здатна швидко адаптуватися до до змін, вміти вчитися впродовж життя, тобто набувати універсальних компетентностей, які у зарубіжній англомовній літературі називають *soft skills*. Набути таких глобальних компетентностей людині можливо лише за створення умов рівного доступу до освіти та, відповідно до розподілу економічних благ.

⁴⁸ У жовтні 2018 року Президент США Дональд Трамп заявив про намір вийти з Договору про ліквідацію ракет середньої та меншої дальності (ДРСМД), підписаного в грудні 1987 року під час візиту радянського лідера Михайла Горбачова до Вашингтона.

РОЗДІЛ II

ШЛЯХИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СТАНОВЛЕННЯ ІНДУСТРІЇ 4.0 У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

- 2.1. *Інституційна трансформація теоретичних підвалин фіскальної політики в інноваційно-соціально-ринковій державі*
- 2.2. *Четверта промислова революція та дивергенція перерозподілу багатства у суспільстві*
- 2.3. *Нові підходи до формування фіскальної політики держави в процесі становлення Індустрії 4.0.*

2.1. Інституційна трансформація теоретичних підвалин фіскальної політики в інноваційно-соціально-ринковій державі

*Наука перетворює гроші у знання,
інновації перетворюють знання у гроші.*

Відомий афоризм

Робототехніка, штучний інтелект, програмування явищ і процесів, управління базами даних спричиняє черговий етап поступу людства, визначає найважливіші та наймасштабніші світові тенденції. Приголомшливо швидкий розвиток технологічних інновацій призводить до кардинальних змін у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Це дає підстави сьогодні говорити про Четверту промислову революцію, під час якої зрушення на ринку праці будуть набагато вагомішими, ніж при аграрній, індустріальній та цифровій революціях. Виходячи з цього має місце нове бачення природи економічного успіху, який в умовах роботизації та інформаційної економіки значно відрізнятиметься від його розуміння в індустріальній та аграрній добі відповідно.

Знаходячись в епіцентрі суспільних змін, людина, як невід'ємний учасник цих процесів, виступить у новій ролі. Економічна віддача від досягнень робототехніки та штучного інтелекту розподілятиметься нерівномірно, приносячи користь не тим, хто сильніший, а тим, хто зможе впроваджувати ці зміни чи вміло пристосується до них.

Економічні вигоди від робототехніки, штучного інтелекту та машин із функцією самонавчання, як і загальний добробут у суспільстві, під час Четвертої промислової революції не будуть однаковими для всіх. 82-ма відсотками всіх коштів у світі, заробленими у 2017 році, володіє один відсоток населення Землі,

про що переконливо свідчать дані дослідження Міжнародного об'єднання організацій по боротьбі з бідністю Oxfam.

Згідно зі звітом, оприлюдненим 22 січня 2017 року, 3,7 мільярда людей, які становлять найбільш бідну частину населення світу, не отримали нічого від глобального зростання прибутку. Загальний статок найбагатших людей світу з 2010 року зріс на 13 відсотків. Ці статки збільшуються у шість разів швидше, ніж заробітні плати звичайних робітників і службовців.

При цьому, як свідчить дослідження, кількість мільярдерів у світі безпрецедентно зростає: у період між березнем 2016 і березнем 2017 року новий мільярдер з'являвся в середньому кожні два тижні. Всього в світі налічується понад дві тисячі осіб, що вважаються мільярдерами.

«Бум мільярдерів є ознакою не квітучої економіки, а симптомом неефективної економічної системи. Люди, які роблять наш одяг, збирають наші телефони і вирощують нашу їжу, експлуатуються, щоб забезпечити постійне постачання дешевих товарів, а також збільшити прибуток корпорацій та інвесторів-мільярдерів», – заявила виконавчий директор Oxfam International Вінні Б'яніма. В цьому контексті Oxfam закликає уряди забезпечити роботу економіки на всіх, а не лише на багатих людей. Це міжнародне об'єднання публікує доповідь напередодні щорічної зустрічі Всесвітнього економічного форуму в Давосі, Швейцарія⁴⁹.

10 найбільших корпорацій світу в сукупності мають дохід більший, ніж державні доходи 180 країн разом узятих. Починаючи з 2015 року найбагатший 1% населення володів більшим багатством, ніж решта 99% населення планети. Невелика, навіть досить малочисельна, частина суспільства суттєво виграє, а перед більшістю постане дилема: «Як себе реалізувати?».

Якщо в ході попередніх революцій інновації та глобальні процеси надавали можливість великій кількості населення світу покращити своє становище, подолати бідність, то наслідки Четвертої промислової революції будуть несприятливими саме для середнього класу – багатьом загрожуватиме шлях до злиднів.

Хвилі відкриттів у робототехніці спричинять прорив у якості та вартості праці: роботи будуть швидкими, надійними і їхня здатність виконувати добре певну роботу вартуватиме дешевше, а ніж людська праця. Враховуючи те, що передові технології стрімко розвиватимуться і надалі, Четверта промислова революція характеризуватиметься витісненням роботами людей із робочих місць. Суспільству доведеться шукати новітню парадигму досягнення рівноваги між вигодами і загрозами за докорінно нових обставин.

А тому у новочасних умовах суспільних трансформацій неабияка роль відводитиметься державі. Адже саме держава повинна через розподіл і перерозподіл ВВП регулювати та спрямовувати потоки інвестиційних ресурсів

⁴⁹ Reward Work, not Wealth. Oxfam International. URL: <https://oxf.am/2rkjVkf>

не тільки в перспективні високоприбуткові галузі робототехніки, штучного інтелекту, біотехнологій, програмування грошей, а також і в розвиток соціальної структури, що даватиме змогу тим, хто втратить роботу, зуміти оволодіти новим фахом – професією, що пропонуватиме інші можливості.

Ми повинні бути готовими до життя у робототехнічному світі з комп'ютеризованими ринками та загрозами глобалізаційної невизначеності, навчити молоде покоління стати успішним у цьому середовищі, не боятися прийдешніх часів, а нести відповідальність за майбутнє.

Упродовж останніх п'яти років тривають гострі дискусії з приводу Четвертої промислової революції та ролі держави у цих трансформаціях. Політики, економісти, фахівці-фінансисти оперують різними категоріями перерозподілу – бюджет, бюджетно-податкова політика, фіскальна політика, грошово-кредитна політика, фінансова політика, фінансова, податкова система і т. ін. Таке різноманіття категоріального інструментарію висуває проблему інституційної трансформації теорії участі держави у розподілі та перерозподілі ВВП, оскільки, використовуючи різні інструменти регулювання економічного розвитку, більшість науковців та практиків враховує тільки їхню юридичну суть, ігноруючи при цьому економічну, соціальну, культурну і політичну.

Сьогодні ми є свідками краху ще донедавна популярної концепції відмирання держави в умовах глобалізації. Фінансова криза продемонструвала, що ні громадянам, ні великим корпораціям немає на кого розраховувати, крім свого уряду. Безпрецедентна хвиля націоналізації банків довела, що світ неминуче рухається у бік державного капіталізму.

Щось схоже цивілізація переживала в кінці XIX – на початку XX ст. Проте якщо тоді «інтереси Крупа стали тотожними інтересам Німеччини», то зараз, навпаки, бізнес дедалі більше підлаштовуватиметься під вимоги державних інститутів. У сучасному світі не капітал диктуватиме умови національним урядам, а розвинуті бюрократичні машини, які маніпулюють думками мільйонів, будуть диригувати економікою. Це зовсім не означає, що ми йдемо до комунізму.

Приватна власність залишиться у фундаменті суспільства. Проте капітал сам по собі не здатен ні боротися з нелегальною імміграцією чи глобальним потеплінням, ні навіть стабілізувати ситуацію на біржах. Вирішення макропроблем, що зачіпають усіх без винятку, вимагає деякого обмеження індивідуальної свободи. І в цьому сенсі людство рухатиметься в минуле, віддаляючись від ліберальної мрії абсолютної свободи.

Проте багато економістів стверджують, що ефективність неолібералізму спочатку була сумнівною і в подоланні світової кризи її роль була не настільки значущою, як про це прийнято казати. На першому етапі панування ліберальної доктрини призвело до поглиблення наслідків структурної кризи. Рівень безробіття досягнув свого піку в США до середини 1980-х рр., тобто через п'ять років після початку ліберальних змін.

Для Європи прийняття неолібералізму призвело до ще тривалішої хвилі безробіття – 15 років. Старий Світ не міг подолати тотальний дефіцит робочих місць. «Третій світ» зазнав розорення через боргову кризу, а функціонування грошово-кредитних та фінансових інститутів було порушено навіть у Сполучених Штатах. Одна за одною наставали фінансові кризи (у 1982, 1994 і 1997 рр.). У 1997 р. лише в США ліквідували понад 350 кредитних асоціацій та близько 150 банків.

Все це свідчило про постійну фінансову нестабільність у світовій економіці. Ситуація почала налагоджуватися лише на початку XXI ст., але саме тоді неолібералізм заклав «міну», що вибухнула сьогодні. Крах неоліберальної теорії на прикладі США – це не доказ, а підтвердження її неефективності. Ще наприкінці XX ст. економісти доводили, що найбільші темпи розвитку показують країни, які спочатку відійшли від неоліберальної моделі, – Японія, Південна Корея і Китай, де держава жорстко керує економікою. У 1983–2016 рр. середньорічний темп зростання реального ВВП у Китаї становив 8,1%, у Південній Кореї – 7,8%, в Японії – 4,8%, тоді як у США – 2,1%, у Великобританії – 1,8%.

Заміною сучасних неоліберальних засад можуть стати неокейнсіанські теорії, зокрема модель Роя Форбса Харрода та Євсея Домара, відомою під назвою неокейнсіанської моделі Харрода-Домара. Її суть полягає у двох головних постулатах: держава має регулювати економіку, але стимулювання попиту здійснюється не за рахунок роздутих соціальних програм, а завдяки державним капітальним інвестиціям. Право на існування мають також альтернативні теорії, такі як «теорія очікувань» (ринок реагує на очікування, тому держава шляхом офіційних заяв може регулювати економіку) або «економіка пропозиції» (управляти бізнесом за допомогою податків, але не їхнім зростанням, як у Кейнса, а їхнім зниженням для стимулювання виробництва). Однак слід зазначити, що всі ці ідеї і зараз тією чи іншою мірою використовуються.

Під час Четвертої промислової революції питання стоїть навіть не про роль держави в управлінні економікою, а про вирішення класичного завдання ринкового господарювання: яким чином багаті повинні ділитися з бідними. Адже кожного разу початок системної кризи лежав у площині перерозподілу чи створення видимості перерозподілу благ.

«Новий курс» Рузвельта, що вивів США з Великої депресії, передбачав перерозподіл благ державою: збільшені податки та соціальні програми дали змогу відібрати частину прибутків у великих компаній і спрямувати їх найбільш незахищеним верствам населення. Тоді ж у світі відбулося різке зниження норми прибутків, зникли компанії з рентабельністю в сотні відсотків, частка загального багатства у США, що належало 1% найбагатших домогосподарств, знизилася з 35% в 1940-х рр. до 16% у 1976 р.

Відмова від кейнсіанства допомогла великим підприємствам повернути статус-кво: вищезазначений показник в 2015 р. зріс до 48%. Прихід же

неолібералізму створив видимість перерозподілу благ через запровадження акціонерних товариств. На тлі стагнації реальних заробітних плат найманим робітникам було запропоновано компроміс у вигляді розподілу акцій як бонусів до заробітної плати. Це дало змогу також прив'язати робітників до частки великого капіталу. Така модель при зростаючому споживанні справді могла спровокувати кризу ще десятиліття тому. Саме усвідомивши можливу загрозу, США в середині 1990-х рр. зробили ставку на кредитування, в результаті якого населенню було надано ряд благ і при цьому вдалося уникнути зменшення прибутку бізнесу. Проте й це виявилось лише тимчасовим вирішенням проблеми.

Сьогодні світ стоїть на порозі нового етапу розвитку соціально-ринкової держави. У найближчій перспективі роль держави в управлінні економікою зросте. Проте корпорації добровільно не захочуть надавати фінансову підтримку робітникам у всьому світі. Хоча саме стабільне збільшення попиту є основою ринкової економіки, і без зростання реальних доходів населення неможливо збільшувати споживання. Таким чином, необхідні або нові технології, що допомагають зберегти зростання прибутків та зарплат одночасно, або новий «соціальний податковий договір», який все ж змусить корпорації пристосовуватися до нових умов перерозподілу.

Поява нових кризових явищ функціонування економічних систем, яка збіглася у часі з поглибленням світової економічної кризи, вкотре загострила проблему пошуку ефективних фіскальних інструментів подолання негативних тенденцій соціально-економічного розвитку. Як відомо, за допомогою фіскальної політики держава може, з одного боку, коригувати потоки ринкового переливання капіталу, а з іншого - ініціювати необхідні соціально-економічні зрушення шляхом формування фінансового забезпечення тих чи інших видатків бюджету.

Необхідно лише збалансувати інтереси всіх учасників перерозподільних відносин так, щоб забезпечити максимальні податкові надходження при мінімальному негативному впливі фіску на економічну активність платників податків. Проте це непросто здійснити на практиці навіть в умовах розвинутої ринкової економіки, не кажучи вже про складнощі оптимізації оподаткування в країнах з ринковою економікою, що тільки утверджується.

Ще однією проблемою формування та реалізації фіскальної політики у часи Четвертої промислової революції, є та, що більшість відомих фіскальних рецептів була апробована на Заході під час індустріальних трансформацій. Інакше кажучи, існують інституційні складності вибору оптимальної стратегії фіскального регулювання і застосування її окремих елементів. Потрібне насамперед чітке концептуальне бачення необхідних соціально-економічних реформ та фіскальних інструментів, які забезпечать їхню реалізацію. При цьому використання таких інструментів має бути адаптованим до реалій господарювання. Йдеться, власне кажучи, про необхідність пошуку фіскального

ноу-хау – комплексу механізмів, який сприятиме якісно новим змінам у соціально-економічному розвитку.

Якщо раніше популяризувались будь-які фіскальні ініціативи щодо спрямування додаткових фінансових ресурсів у реальний сектор економіки і бюджетне фінансування лише нагальних (мінімальних) соціальних видатків, то з 2015 р. відбулось значне посилення ролі перерозподільних процесів для розширення соціальної складової функціонування держави. Інакше кажучи, спочатку фіскальна політика посприяла «консервуванню» неоптимальної соціально-економічної системи, а пізніше, не враховуючи потреби структурних реформ, перетворилась на інструмент побудови «соціального дива» в умовах глобалізації економіки. І навіть частковий відхід від соціального популізму 2015–2017 рр., який супроводжувався поверненням до попередньої практики прийняття фіскальних рішень, не став поштовхом для розробки нової, науково обґрунтованої моделі фіскальної політики. У 2010–2017 рр. між двома крайностями – ринком «на службі» у всіх прошарках суспільства та «повітряними замками» негайного досягнення соціальної справедливості - було обрано другу.

В ЄС на найвищому рівні вже відверто ведуть мову, що окремим країнам не уникнути підвищення податкового навантаження. Можна, звичайно, оптимізувати (скоротити і переглянути структуру) видатки бюджету, але всі розуміють, що такі рішення в радикальному їхньому варіанті (потрібні значні коригування обсягів видатків) є ризиковими з політичної точки зору.

Очевидно, що на зовнішні позики, крім дешевих (порівняно з іншими борговими інструментами) кредитів МВФ, особливо розраховувати не доводиться. Проте й МВФ не буде «вливати» кошти в економіку постійно (якщо, звичайно, взагалі прийме рішення про відновлення кредитування). МВФ – це не благодійна організація, а фінансовий інститут, що функціонує для підтримки здійснення країнами, які «наздоганяють» високорозвинені, структурних реформ і недопущення «обвалу» їхніх грошових одиниць. Тому сьогодні країни просто приречені на те, щоб скорочувати непродуктивні видатки бюджету та збільшувати його «видатки розвитку», а також приділяти особливу увагу підвищенню ефективності фіску щодо виконання як фіскальних функцій, так і регулювальних завдань.

Якою ж має бути інституційна парадигма сучасної ефективної фіскальної політики в умовах Четвертої промислової революції? По-перше, щоб забезпечити позитивні результати, фіскальна політика, як і економічна політика загалом, має базуватися на баченні перспектив та водночас бути вільною від ілюзій. Без бачення фіскальна політика (і ті, хто її реалізує) страждає незавершеністю, нерішучістю й, безумовно, непереконливістю. Вона нагадує подорож без кінцевого пункту.

Довгострокове бачення має бути водночас амбіційним і реалістичним, виконуючи роль вказівника правильного напрямку розвитку суспільства та шляху

реалізації його сподівань. Це бачення має стимулювати їхнє формування, але водночас обмежувати сподівання розумними межами, щоб їх можна було з часом задовольнити⁵⁰. Якщо відсутність такого бачення на практиці прикривається декларативними ілюзіями «позитивних шоків» чи «цивілізаційних ривків» і поспіхом намальованою картиною безхмарного майбутнього напередодні виборів, то перспективи економічного зростання та підвищення ефективності перерозподільних процесів не будуть надто обнадійливими.

По-друге, фіскальна політика має базуватися на теорії, яка пояснює механізми функціонування економіки і її зростання під впливом застосування перерозподільних важелів. Погана теорія слугує базисом лише поганої політики. Ефективна фіскальна політика може бути сформована і реалізована лише на основі науково обґрунтованої економічної доктрини. Для успішного проведення фіскальної політики, тобто для здійснення цілеспрямованого й осмисленого впливу на суб'єктів перерозподілу ВВП з метою досягнення цілей розвитку – кращого задоволення потреб суспільства на основі підвищення конкурентоспроможності підприємств та ефективного обслуговування індивідуальних і корпоративних агентів, потрібні фундаментальні знання. Вони мають базуватися не лише на практичному досвіді, а й на надійній економічній теорії, яка, на жаль, не завжди доступна.

М. Калецький помітив, що на відміну від найпоширенішої думки ті, хто реалізує політику, дослухаються до економістів, але тільки попереднього покоління. Проте навіть сучасні економісти оперують лише окремими елементами економічної теорії, деякими емпіричними результатами і фрагментами дискусій. Це особливо гостро відчутно в умовах постсоціалістичної трансформації.

Однак головна проблема полягає у тому, що існує багато суперечливих економічних підходів, які можуть «прокласти немало доріг у пекло». Тому ті, хто реалізує фіскальну політику, постійно стоять перед дилемою: до кого дослухатись, а кого ігнорувати? Які ідеї використати і які відкинути? Отже, ризик помилок великий, що посилюється невіглаством багатьох політиків та чиновників, а також тим, що навіть ті, які дещо розуміють в економіці і фіскальних процесах, часто припускаються політичних помилок. Така вже специфіка економічної теорії.

Більш того, прагнення діалогу й компромісів, гнучкості та відкритості, хоч у багатьох ситуаціях і виправдане, часто суперечить потребі в забезпеченні методологічної та фактичної правильності й академічної скрупульозності. Середні значення є корисними у статистиці, але не в економіці розвитку чи теорії зростання. Ефективна податкова політика не може бути результатом «усереднення», коли одні елементи беруться з одного наукового підходу, а інші – з іншого і відбувається змішування монетаризму й неокейнсіанства, нової

⁵⁰Колодко Г. Институты, политика и экономический рост. *Вопросы экономики*. 2004. № 7. С. 46.

інституційної економіки і шведської школи, соціалізму та капіталізму з єдиною метою – задовольнити побажання якомога ширшого кола вчених.

Особливо деструктивний характер у постіндустріальній реальності мають спроби поєднати ліві ідеї соціал-демократичного напрямку з елементами неоліберальної економіки, висмикнутими з контексту теорії, яка застосовується в зовсім іншому світі високорозвинутого капіталізму⁵¹. Такі спроби перешкоджають наближенню країни до потенційно можливих темпів економічного зростання і, що особливо важливо, не дають змоги зберегти досягнуту зі значними зусиллями динаміку в довгостроковій перспективі.

Важливо також будувати фіскальну політику з урахуванням сучасних орієнтирів розвитку світового та європейського оподаткування в умовах глобалізації: а) посилення фіскальних позицій податків на споживання – інструменту «страхування» бюджету під час погіршення кон'юнктури; б) перегляд «обтяжливої» для підприємницького сектору і державних фінансів західноєвропейської соціальної доктрини; в) посилення фіскальних позицій екологічного оподаткування як інструменту вирішення глобальних екологічних проблем; г) ліквідації податкових «гаваней» для запобігання «підриву» фінансової основи «держави суспільного добробуту»; ґ) запровадження податку на трансакції як обмеження подальшого некерованого розростання фінансового сектору (для мінімізації ризику повторення сучасної світової кризи в майбутньому).

По-третє, різноманіття підходів приховує велику кількість інтересів. За конфігурацією конфліктних інтересів потрібно стежити ще уважніше, ніж за змінами теорії, щоб збагнути, чому перемагають ті чи інші підходи. Насправді ж важливі відмінні один від одного інтереси, а не погляди. В кінцевому підсумку домінують певні інтереси, а не позиції. У цьому контексті інтереси є первинними, а погляди мають другорядне значення. Останні часто є об'єктом купівлі-продажу і навіть інтелектуальної корупції.

Яскравим прикладом на підтвердження зазначеного вище в останні роки слугує лобювання переходу до пропорційного оподаткування доходів фізичних осіб – ідеї, помилкової з теоретичної точки зору та шкідливої з практичних міркувань. Вона є неправильною з позицій як можливості заохочення національних інвестицій, так і забезпечення соціально справедливого перерозподілу доходу. Ці два аспекти неподільні, оскільки перехід до пропорційного персонального оподаткування завжди передбачає передачу певної величини чистого доходу від бідних багатим, що неминуче призводить (у суспільстві, яке перебуває на початковій стадії накопичення капіталу) до зменшення схильності до заощаджень на макрорівні. Останні двадцять років перехідного періоду переконливо це довели.

⁵¹ North D. Understanding Economic Change and Economic Growth. Distinguished Lectures. 2002. No 7.

Така політика помітно посилює торговий дисбаланс, стимулюючи імпорт дорогих товарів і вплив капіталу. В кінцевому підсумку ресурсів в економіці виявиться менше, а не більше. Пропорційне персональне оподаткування не лише не справедливе, а й справляє дестабілізуючий вплив, підриваючи ефективність виробництва і, отже, негативно впливаючи на перспективи економічного зростання⁵². Чим є дискусія, роздута неоліберальними колами, про бажані для них реформи податкової системи під гаслом спрощення шляхом запровадження пропорційної ставки персонального податку з метою (як стверджують неоліберали) справедливішого перерозподілу і надання системі більшої ефективності? Чим – помилкою чи обманом? Тоді як одні, наївно розуміючи цю проблему, просто помиляються (їх переважна більшість), інші свідомо і цинічно брешуть, бо їх цікавить тільки одне – сплачувати менше податків⁵³.

По-четверте, ефективна реалізація дієвої фіскальної політики потребує рішучості й політичної волі. Ті, хто приймає рішення, мають знати, чого вони хочуть; ми справді повинні знати, «за що боремося і куди йдемо». Без такого знання навіть найкраща теорія не допоможе, оскільки дуже й дуже мало людей розуміє, як її використовувати. У правильних відповідях буде мало користі, якщо ті, хто приймає рішення, не знають запитань.

По-п'яте, фіскальна політика - це мистецтво координації. Складна природа економічної діяльності зумовлює необхідність одночасно займатися найрізноманітнішими питаннями. Звичайно, одні з них є важливішими та актуальнішими за інші. Здатність виявляти те, що справді важливо й актуально, і відрізнити фундаментальні й стратегічні питання від звичайних повсякденних проблем – це особливий дар, яким володіють не всі причетні до формування і реалізації податкової політики.

З одного боку, фіскальну політику можна порівняти з управлінням великою компанією або організацією, де необхідно миттєво приймати найрізноманітніші рішення (інколи в кризовій ситуації) часто на основі неповної інформації та під зовнішнім тиском.

З одного боку, це стратегічна діяльність, яка потребує широти поглядів, перспективного бачення і здатності глибоко обмірковувати проблеми. Потрібно також творчо взаємодіяти з інтелектуальними прибічниками та експертами, іноземними і, що найголовніше, соціальними партнерами. Якщо вдається досягти координації всіх цих компонентів, мінімізувати «інформаційний шум» та тертя в механізмах прийняття фіскальних рішень, то політична машина працює: прийняті рішення не суперечать одне одному; функціонують канали позитивного зворотного зв'язку; усуваються перешкоди на шляху бажаних процесів і з часом в економіці починають виявлятися довгоочікувані результати – вона зростає із супутнім збільшенням податкових надходжень.

⁵² Колодко Г. Институты, политика и экономический рост. *Вопросы экономики*. 2004. № 7. С. 48.

⁵³ Колодко Г. Этика в бизнесе, экономике и политике. *Вопросы экономики*. 2007. № 11. С. 54.

Нарешті, по-шосте, політика у всіх сферах, враховуючи фіскальну, є мистецтвом компромісу. Потрібно завжди шукати творчий консенсус, який поєднає необхідне з можливим, збалансує суперечливі інтереси суспільства, розв'яже конфлікти між коротко - та довгостроковими інтересами специфічних соціальних груп, між фіскальними потребами центру і регіонів, між платниками податків та реципієнтами бюджетних коштів, між споживачами й виробниками. Якщо потенційно конфліктні ситуації не будуть пом'якшені за допомогою політичних інструментів, то досягти компромісу буде важче. Більш того, всі або майже всі мають бути задоволені досягнутими результатами (перерозподілом ВВП) приблизно однаково.

Підсумовуючи, зазначимо, що все це потрібно враховувати при виборі стратегії й тактики фіскальної політики в умовах четвертої промислової революції. Лише такий компроміс може слугувати фундаментом для побудови якісно нової довгострокової суспільної конструкції. За інших умов позитивні ефекти Індустрії 4.0 буде отримувати незначна частина суспільства в середині країни, що неминуче загострить протистояння з більшою частиною населення.

В свою чергу і серед країн з різним ступенем розвитку технологій можуть суттєво загостритися уже існуючі протиріччя, зокрема і у вигляді військових конфліктів, а також з'явитися нові. Саме про це у лютому 2018 року йшла мова у Мюнхені, де обговорювалися питання світової безпеки. Загальний підсумок: ситуація виходить з під контролю. Ситуація загострюється через агресію Російської Федерації, що відверто нехтує усіма міжнародними нормами та правилами, встановленими на планеті після Другої світової війни. Світ балансує на межі Третьої світової війни, але уже з використанням технологій Четвертої промислової революції.

2.2. Четверта промислова революція та дивергенція перерозподілу багатства у суспільстві

Народ ніколи не відмовляється платити розумні податки: розумні в їх використанні і розумні по величині тягаря.

Французький міністр фінансів (1792).

Інноваційна глобалізація та циклічність суспільного розвитку призводять до того, що в суспільстві постійно відбуваються соціально-економічні зміни. Все це спонукає до необхідності постійного коригування стратегії і тактики державного управління. Ось чому фіскальна політика як невід'ємний атрибут перерозподілу багатства має бути мобільною та еластичною. Держава може використовувати

ряд інструментів для вирішення суперечностей, які виникають у суспільстві. Проте провідне місце серед них посідає саме політика держави в галузі фіску.

На сьогодні фіскальна політика, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого – є головним знаряддям реалізації її економічної політики. Фіск в руках держави виступає основним інструментом державного регулювання економіки, засобом формування доходів бюджетів і стимулювання інновацій та науково-технічного прогресу, обмеження зростання цін та рівня інфляції.

Фіскальна політика забезпечує гарантоване й стабільне надходження доходів бюджету, а також дає державі можливість впливу на всі сторони соціально-економічного розвитку. Ось чому держава маневрує фіском залежно від ситуацій, які складаються в суспільстві, впливаючи на різні сторони діяльності платників податків. Водночас на фіскальну політику постійно здійснюється тиск з боку платників податків, зацікавлених у зменшенні податкового навантаження, адже вони здебільшого розглядають податки як засіб зменшення своїх особистих доходів. Без збалансування інтересів держави та платників податків за допомогою налагодженої і виваженої фіскальної політики неможливе стабільне й виважене існування самої держави.

Фіск слугує одним з головних інструментів у руках держави у здійсненні та реалізації економічної й соціальної політики. Вирішення зазначених завдань прямо залежить від обсягів надходжень податкових платежів. Вони є найбільш адекватним свobodі їхніх платників методом встановлення взаємовідносин держави з платниками податків. Держава, виражаючи інтереси суспільства в різних сферах життєдіяльності, виробляє та впроваджує відповідну політику: економічну, соціальну, екологічну, демографічну й ін. При цьому як засоби взаємодії об'єкта та суб'єкта державного регулювання соціально-економічних процесів використовуються фіскальні й регулюючі механізми.

Розробивши фіскальну політику, держава визначає напрямок розвитку, а також стратегію і тактику досягнення поставленої мети. Ось чому фіскальна політика має чітке спрямування при відповідній тактиці на вирішення конкретних завдань та проблем, а у стратегічному плані – на вирішення довгострокових проблем через їхнє прогнозування. Саме це дає нам змогу виокремити економічні поняття «податкова стратегія» і «податкова тактика».

Історія формування і реалізації фіскальної політики свідчить про те, що податки можуть бути не лише джерелом наповнення бюджетів різних рівнів, а й інструментом регулювання тих чи інших соціально-економічних процесів – перерозподілу доходів між членами суспільства, стимулювання окремих видів господарської діяльності та обмеження розвитку інших. Свідоме використання державою податків для досягнення певної мети відбувається у межах податкової політики.

Суть, структура і роль системи оподаткування визначаються саме податковою політикою, яка є винятковим правом держави, що самостійно проводить цю політику в країні з урахуванням завдань соціально-економічного

розвитку. Через податки, пільги та фінансові санкції, а також обов'язки щодо сплати податків і відповідальність за порушення норм податкового законодавства, які є невід'ємною частиною системи оподаткування, держава висуває єдині вимоги до ефективного господарювання у країні.

Фіскальна політика має передбачати систему заходів, які проводяться урядом держави, щодо вирішення певних короткострокових і довгострокових суспільних завдань за допомогою системи оподаткування країни. До довгострокових завдань належать досягнення економічного зростання, максимального рівня зайнятості населення країни і підвищення його добробуту. Короткостроковими цілями можуть бути наповнення державного бюджету, досягнення його збалансованості, стимулювання інвестиційної діяльності й ін.

Зміна стратегії та тактики фіскальної політики забезпечує значно ширше коло можливостей для функціонування інструментарію економічної політики держави, ніж будь-які інші засоби державного управління. Фактично, зміни в оподаткуванні є загалом найприйнятнішим інструментом державних фінансів через те, що уряду простіше і швидше проводити такі дії, ніж змінювати видатки бюджетів чи маніпулювати інструментами монетарної політики. Будь-яке державне втручання у соціально-економічне життя обов'язково пов'язане зі змінами сукупного попиту, який слугує макроекономічним індикатором практичної реалізації стратегії й тактики податкової політики. Подібно до змін у державних видатках, зміни у тактиці податкової політики зміщують криву сукупного попиту, але непрямо. Підвищення податкового навантаження зменшить купівельну спроможність домогосподарств, а зниження рівня оподаткування дасть змогу підвищити купівельну спроможність.

Існують дві важливі відмінності між фіскальною політикою та державними видатками. Зміст першої полягає у тому, що податкова політика працює в протилежному напрямку. Підвищення державних видатків змістить криву сукупного попиту праворуч, тоді як підвищення рівня оподаткування зменшить сукупний попит (змістить криву ліворуч).

Друга особливість полягає в тому, що зміни у податковій політиці мають менший вплив на сукупний попит, ніж зміни у державних видатках. Інакше кажучи, підвищення урядових видатків на 10 млн. грн. змістить сукупний попит праворуч на 10 млн. грн. Зменшення рівня оподаткування на таку ж суму збільшить сукупний попит менше, ніж на 10 млн. грн., оскільки споживачі, найімовірніше, заощадять частину доходів від зниження податкового навантаження. Якщо покупці вирішать заощадити 20% цієї суми, то ефект буде дорівнювати зростанню сукупного попиту на 8, а не на 10 млн. грн. Загальна стратегія податкової фіскальної охоплює пріоритетні цілі, пов'язані з функціонуванням системи оподаткування, та методи їхнього досягнення сьогодні. Це дає змогу забезпечити в майбутньому реалізацію інших заходів.

Переконання в необхідності здійснення податкової реформи панує серед представників політичної та економічної еліти. Основними завданнями

податкової реформи як однієї з найважливіших частин стратегії економічного зростання є оптимізація податкового навантаження, посилення податкового контролю за витратами виробництва, мінімізація витрат на виконання податкового законодавства й адміністрування податків.

Система оподаткування має бути гранично спрощена, що дасть змогу розширити базу оподаткування, скоротити витрати на документообіг та утримання податкової служби і, таким чином, збільшити обсяг надходжень до бюджету без підвищення (або навіть за зниження) ставок податків. Необхідно підвищити оподаткування непродуктивних видів діяльності: бізнесу розваг, деяких видів посередництва й ін. При переході до глобальної інноваційної економіки мають змінюватись як система оподаткування, так і методи нарахування та сплати податків, а відповідно, й порядок їхнього адміністрування, тобто технології фіска. При цьому в питаннях формування і реалізації фіскальної політики слід уникати сліпого копіювання досвіду окремих країн світу. Будь-які новації у податковому законодавстві мають знаходити відображення лише після проведення глибокого вивчення існуючої проблеми та досвіду окремих елементів системи оподаткування країн з інноваційною ринковою економікою, проведення ґрунтовного аналізу доцільності зазначеної норми і можливості її застосування в податковому законодавстві.

Проблему ідеальної фіскальної політики можна окреслити таким чином: який зі способів – податки чи запозичення (як відстрочені податки на майбутнє) – краще відповідає найвищим цілям інноваційного розвитку суспільства, забезпечує оптимальний розподіл наявних та завжди обмежених ресурсів між державою й приватним сектором. Як і податки, збори та обов'язкові платежі, запозичення окремо чи в комплексі впливають на соціально-економічний стан у країні, суспільне багатство й особисте благополуччя громадян.

Ретроспективна динаміка ролі держави в економіці підтверджує, що ефективність державного регулювання перебуває у прямій залежності від якості розуміння та застосування принципів формування державних доходів з метою підтримання макроекономічної і соціальної рівноваги й використання державою податків для проведення економічної політики. Важливість цих складових настільки значна, що фіскальна політика, залишаючись сьогодні ключовою ланкою економічної політики, зумовила появу в своєму складі фактично самостійних видів фінансово-економічної політики, а саме: політики податкового регулювання та політики податкових доходів, які мають свої специфічні цілі і завдання, а також методи їхнього виконання.

Політику податкового регулювання й політику податкових доходів слід охарактеризувати як основу, базу та інструмент державної економічної політики в кожний історичний період. Природно, що таке складне визначальне значення перетворює їх на фактор, від якого принципово залежить і ефективність податкової політики, і ефективність вирішення економічних та соціальних проблем загалом. Умови формування політики податкового регулювання й

політики податкових доходів мають принципове значення для забезпечення функціонування всієї ринкової економічної системи. Ось чому величезне значення має наукове обґрунтування кожного з елементів податкової політики та їхньої взаємодії.

Політика податкового регулювання як складовий елемент податкової політики означає цілеспрямовану діяльність держави з регулювання вартісних пропорцій розподілу і перерозподілу частини ВВП з метою підтримання на певному рівні економічних процесів, забезпечення суспільного попиту та пропозиції, ініціювання ділової активності суб'єктів господарювання. Політика доходів, будучи складовим елементом податкової політики, також є цілеспрямованою діяльністю уряду щодо формування дохідної частини державного бюджету з метою забезпечення функціонування і розвитку соціально-економічного поля суспільства⁵⁴.

При дослідженні методологічних принципів податкової політики основою може слугувати постановка питання про необхідність тісного поєднання фіскальної, податкової та монетарно-кредитної політики. Фінансова думка значною мірою зосереджується на аналізі впливу фінансово-кредитних важелів на рух усіх частин сукупного суспільного продукту як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях⁵⁵. Цікавою в цьому контексті є спроба американських вчених Р. Масгрейва й П. Масгрейв проаналізувати вплив податків на процес відтворення за допомогою оригінальної схеми (рис. 2.2.1). Вони виділяють 16 найважливіших напрямів (вузлів) впливу податків на кругообіг грошових фондів у приватному секторі економіки⁵⁶. Рух грошових потоків доходів і видатків простежується на схемі за стрілкою годинника.

Дохід сім'ї (домашнього господарства – 1) витрачається на купівлю споживчих товарів (2) і частково заощаджується (3). Купівля товарів формує грошовий потік ринку споживчих товарів (4), а потім валову виручку виробників цих товарів. Заощадження реалізуються на ринку капіталів та поповнюють фонди, необхідні для інвестицій (5).

⁵⁴ У процесі розробки політики податкового регулювання та політики податкових доходів як складових податкової політики велике значення належить науковому обґрунтуванню підходів і принципів такої політики. Політика податкового регулювання визначає принципи, напрямки та структуру сегмента участі держави у регулюванні економічних процесів у суспільстві. Політика доходів з огляду на вирішальне значення податкових доходів насамперед окреслює пріоритетні цілі оподаткування, коло суб'єктів економічної діяльності, які підлягають оподаткуванню, принципи, форми, ставки і пільги оподаткування. Критично важливим у податковій політиці є дотримання принципів оптимальності інтересів, порушення яких здатне призвести до макроекономічної та соціальної дестабілізації, деформацій фіскальної й економічної політики взагалі.

⁵⁵ Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки. Київ: Либідь, 2000. С. 654.

⁵⁶ Держава — податки — бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія/під ред. В. Л. Андрущенко, В. М. Федосова, В. М. Суторміної. К.: Либідь, 1992. 328 с.

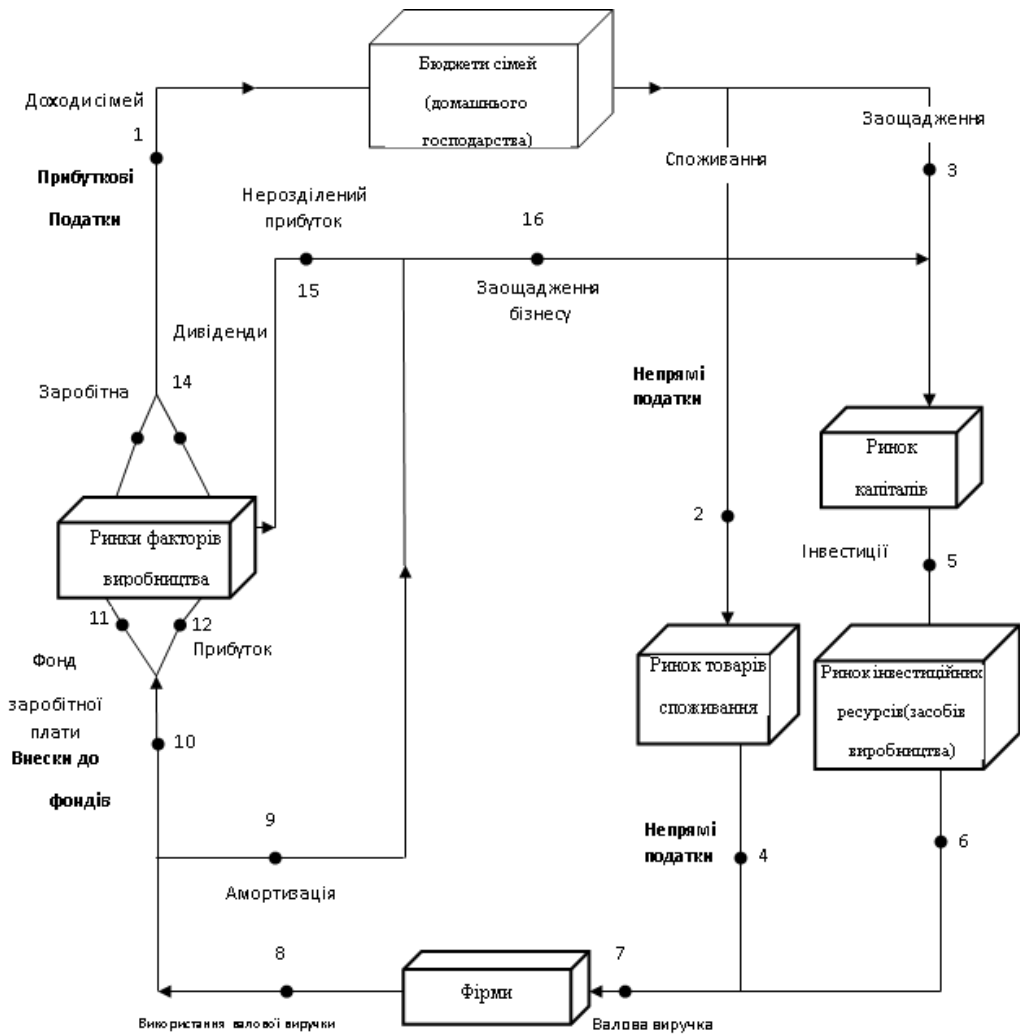


Рис. 2.2.1. Вплив податків на процес відтворення⁵⁷

Отримані на ринку капіталів кошти витрачаються на придбання інвестиційних товарів (засобів виробництва – 6) й далі вливаються у потік грошових ресурсів, які формують валову виручку фірм – виробників споживчих та інвестиційних товарів (7). Отримана фірмами валова виручка використовується (8) за трьома основними напрямками: утворюється амортизаційний фонд (9), решту (10) становить новостворена вартість у формі валового доходу, який спрямовується на купівлю товару робоча сила – фонд заробітної плати (11) й формування прибутку (12). Ці дві складові частини новоствореної у виробництві вартості є на ринку результатом функціонування та дії факторів виробництва й відображають частку кожного з них у національному

⁵⁷ Крисоватий А., Луцик А. Податки і фіскальна політика: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 312 с.

доході. Два грошові фонди у процесі їхнього розподілу набувають форм: заробітної плати (13), прибутку, що не розподіляється (15), та дивідендів, процента, ренти тощо (14). В кінцевому підсумку вони формують доходи сімей (домашнього господарства – 1) – великих та малих, заможних і бідних. Частина прибутку (нерозподілений – 15) та фонд амортизації є заощадженнями бізнесу (підприємців – 16). Ці грошові потоки зливаються із заощадженнями приватних осіб (3) і утворюють фонди, які продаються на ринку капіталів для подальшої купівлі інвестиційних товарів.

У зазначених переплетеннях (вузлах) економічних відносин податки активно впливають на кругообіг грошових ресурсів та процес розширеного відтворення загалом в межах приватного сектору. По-перше, члени сім'ї сплачують зі своїх доходів (1) персональний (особистий прибутковий) податок, майновий, на приріст капітальної вартості й ін., купуючи споживчі товари та користуючись послугами (2), непрямі податки і насамперед універсальний акциз (4). По-друге, корпорації сплачують податок з прибутку (12), податки (внески) до фондів соціального страхування (11) з урахуванням обсягів фонду заробітної плати та ін. Зайняті в корпораціях сплачують персональний податок, податок до фондів соціального страхування із заробітної плати й інші податки і збори. Як бачимо, весь процес розширеного відтворення, обміну товарами та послугами, кругообігу грошових фондів опосередкований податковими відносинами, використовуючи які, держава активно і доволі ефективно впливає на рух вартості, її створення та розподіл.

Економічна теорія надала в розпорядження практики реалізації фіскальної політики два основних напрямки функціонування податкової політики щодо формування макроекономічної й соціальної рівноваги, економічного зростання та зайнятості. Це автоматична і дискреційна фіскальна політика⁵⁸. Основні інструменти реалізації вказаних напрямків фіскальної політики однакові.

Автоматичні стабілізатори, які є фінансово-економічним підґрунтям недискреційної фіскальної політики, – це інструмент обмеженої дії, тому вони потребують доповнення елементами дискреційної політики, яка є сукупністю оперативних регулюючих заходів щодо основних інструментів фіскальної політики. За основу такої політики взято свідоме планування податків та державних видатків для регулювання зміни реального обсягу національного виробництва і зайнятості, контролю за інфляцією й темпами економічного зростання. Для стимулювання виробництва і зайнятості в умовах стагнації економічна теорія пропонує збільшувати державні видатки. Дефіцит ВВП, який виникає в результаті недостатнього сукупного попиту відносно пропозиції, стримує розвиток економіки. Державні закупівлі за рахунок бюджетного дефіциту здатні збільшувати сукупний кінцевий попит. Однак ця діяльність з боку держави обмежена її фінансовими ресурсами.

⁵⁸ Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. Київ: КНЕУ, 1999. С. 164.

За трансформаційної економіки, коли держава регулює зміни сукупного попиту та сукупної пропозиції, обсягів заощаджень, розміри та напрямки інвестування, зовнішньоекономічну діяльність, значення дискреційної податкової політики зростає. Якщо в умовах розвинутої ринкової економіки фіскальне регулювання спрямовується на ефективне функціонування цієї економіки, то в перехідний період на порядок денний висуваються завдання соціально-економічного оновлення суспільства, структурних зрушень і формування конкурентоспроможної економіки. Ці напрямки визначають основні орієнтири дискреційної податкової політики.

Американські вчені Макконнелл та Брю дають таке визначення цього виду фіскальної політики: «Дискреційна фіскальна політика – це цілеспрямоване регулювання парламентом податків та державних видатків для впливу на реальний ВВП і зайнятість, контролю за інфляцією й сприяння економічному зростанню»⁵⁹. Слово «дискреційна» означає, що зміни у податках та державних видатках залежать від рішення уряду. Слід зазначити, що українські науковці (А.Савченко, Г.Пухтаєвич й ін.) дотримуються подібного трактування у визначенні цього поняття. Вони вважають, що це свідомо маніпуляція урядовими видатками і доходами, яка здійснюється на підставі державних рішень (парламенту й уряду) з метою цілеспрямованого впливу на реальний обсяг виробництва, безробіття та інфляцію⁶⁰.

У ринковій економіці з усталеною циклічністю дискреційна політика змінюється у кожній фазі циклу:

– рефляційна (стимулююча) політика під час виходу з кризи (стимулювання економічного зростання і зайнятості);

– дефляційна (стримуюча) політика під час економічного буму (стримування інфляції та запобігання “перегріву” економіки).

За економічного спаду часто доцільне застосування стимулюючої фіскальної політики. Розглянемо рис. 2.2.2, на якому, за нашими розрахунками, різке зниження інвестиційних видатків спричинило переміщення кривої сукупного попиту вліво від AD_1 до AD_2 . Можливо, сподівання на прибутки від інвестиційних проєктів не виправдалися, що призвело до скорочення інвестиційних видатків і зменшення сукупного попиту. Внаслідок цього знизився реальний ВВП.

Це зменшення реального обсягу виробництва супроводжується зростанням безробіття, оскільки для виробництва меншого обсягу продукції потрібно менше робітників. Економіка перебуває у фазі спаду з циклічним безробіттям.

⁵⁹ McConnel C., Brue S. I. Economics: Principles, problems and policies. – 11th ed. New York: McGraw-Hill Publishing Company, 1990.

⁶⁰ Савченко А., Пухтаєвич Г., Тігьонка О. Макроекономіка. Київ: Либідь, 1999. С. 123.

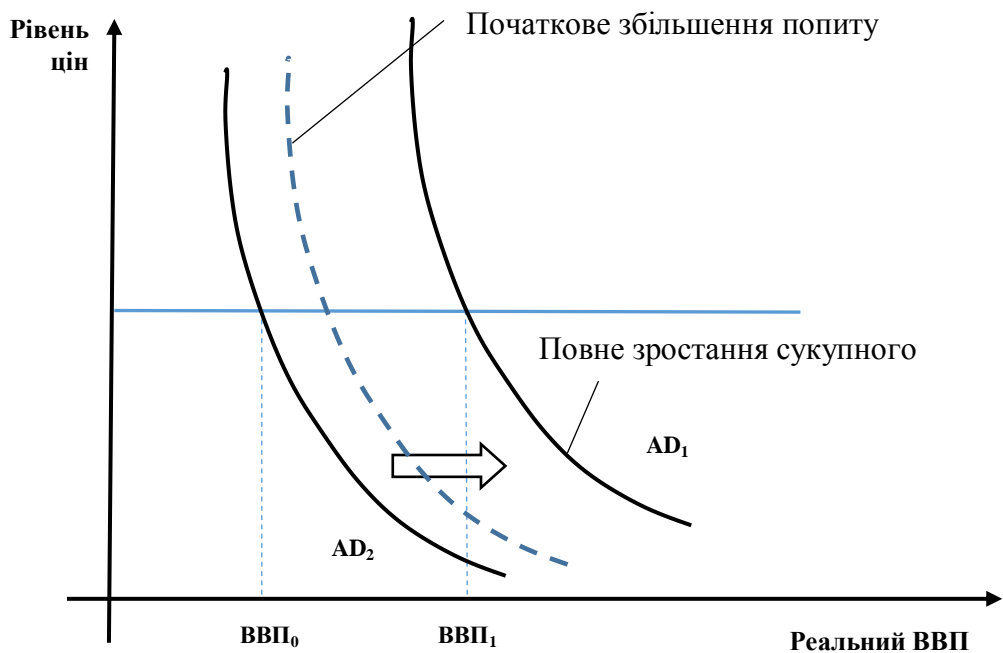


Рис. 2.2.2. Застосування стимулюючої фіскальної політики⁶¹

Як повинен діяти уряд? Він може на власний розсуд здійснити один з трьох варіантів податкових заходів:

- збільшити державні видатки без зміни норм оподаткування;
- зменшити рівень оподаткування;
- застосувати певну комбінацію попередніх двох заходів.

Якщо бюджет збалансований, то фіскальна політика під час спаду чи депресії призведе до появи бюджетного дефіциту.

За інших однакових умов збільшення урядових видатків спричинить переміщення кривої сукупної попиту вправо, наприклад, з AD_2 до AD_1 . Щоб зрозуміти, чому це відбувається, припустімо, що у відповідь на спад уряд ініціює нові видатки на суму 3 млрд. грн.. на модернізацію підприємств машинобудівної промисловості. Подамо ці 3 млрд. грн.. нових державних видатків як відстань по горизонталі між AD_2 та пунктирною спадною лінією праворуч від неї. Крива сукупного попиту переміщується вправо в AD_1 , а сукупний попит зростає більше, ніж на 3 млрд. грн. приросту урядових видатків. Це відбувається завдяки процесу мультиплікації. Крива сукупного попиту переміститься вправо (до AD_2) на віддаль у n рази більшу, ніж та, яка відповідає тримільярдному приросту урядових видатків.

⁶¹ Крисоватий А., Луцик А. Податки і фіскальна політика: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 312 с.

Уряд може й в інший спосіб – через зниження рівня оподаткування – перемістити криву сукупного попиту вправо, з AD_2 до AD_1 . Припустимо, що відбулося зменшення надходжень персонального податку на 4 млрд грн, що зумовило збільшення на таку саму величину використовуваного доходу. Споживання зростає на 3 млрд грн., а заощадження збільшаються на 1 млрд грн. У цьому випадку горизонтальна віддаль між AD_2 та пунктирною спадною кривою на рис. 1.2.3 відповідає початковому зростанню витрат на споживання на суму 3 млрд грн. Знову ж таки кажемо, що це “початкові” витрати на споживання, бо завдяки процесу мультиплікації витрати на споживання збільшуються. Крива сукупного попиту переміститься вправо у n рази далі, ніж це відповідало би початковому зростанню споживання на 3 млрд грн., спричиненому зниженням рівня оподаткування. Реальний ВВП збільшиться, а отже, зростає зайнятість⁶².

Тепер розглянемо вплив державних закупівель на ВВП. Припустимо, що цей вплив відбувається за умови сталого обсягу чистих податків (рис. 2.2.3). На рисунку сукупні витрати спочатку розглядаємо щодо приватного варіанта (IP), тобто без того компонента, яким є державні закупівлі (GP). Перетин лінії приватних сукупних витрат з бісектрисою в точці T_1 визначає рівноважний ВВП, який дорівнює Q_1 . Тепер припустимо, що уряд прийняв рішення збільшити державні закупівлі. Внаслідок цього сукупні витрати збільшаються, а їхня крива переміститься вгору в положення AP ($IP + GP$) і перетне бісектрису в точці T_2 . Це спричинить мультиплікативне збільшення реального виробництва з Q_1 до Q_2 . Величина приросту ВВП буде дорівнювати: $+ \Delta VVP = + \Delta GP \cdot Mp$.

Розглядаємо спрощений варіант впливу фіскальної політики на ВВП, в якому ми свідомо абстрагуємося від ефекту витіснення приватних інвестицій. У реальних умовах збільшення ВВП за рахунок державних закупівель може викликати зростання процентної ставки, внаслідок чого приватні інвестиції будуть скорочуватися, а це частково зменшить позитивний ефект від податкової політики. Однак спрощений варіант теж може використовуватися, якщо монетарна політика

Уряд може поєднувати збільшення витрат і зниження рівня оподаткування для досягнення бажаного зростання споживання та збільшення сукупного попиту й реального ВВП. Комплексне поєднання цих двох інструментів буде ефективнішим і простішим у застосуванні.

Стримуюча фіскальна політика має за мету призупинити зростання попиту, коли існує інфляція попиту.

У період досягнення високих темпів зростання економічна теорія пропонує активне використання стримуючих заходів. У цьому разі доцільним є впровадження концептуальних положень монетаристської моделі державного впливу на економічні процеси та переважання форм непрямого оподаткування.

⁶² При застосуванні податків як інструменту податкової політики чітко простежується тенденція до заощаджень частини потенціальних інвестицій. Таким чином, щоб збільшити первісне споживання на певну величину, уряд повинен знизити рівень оподаткування на більшу величину.

Непрямі податки на мікроекономічному рівні можуть стимулювати виробництво конкурентоспроможної продукції. Податкові надходження доцільно забезпечувати за рахунок розширення сфери дії непрямого та звуження сфери дії прямого оподаткування.

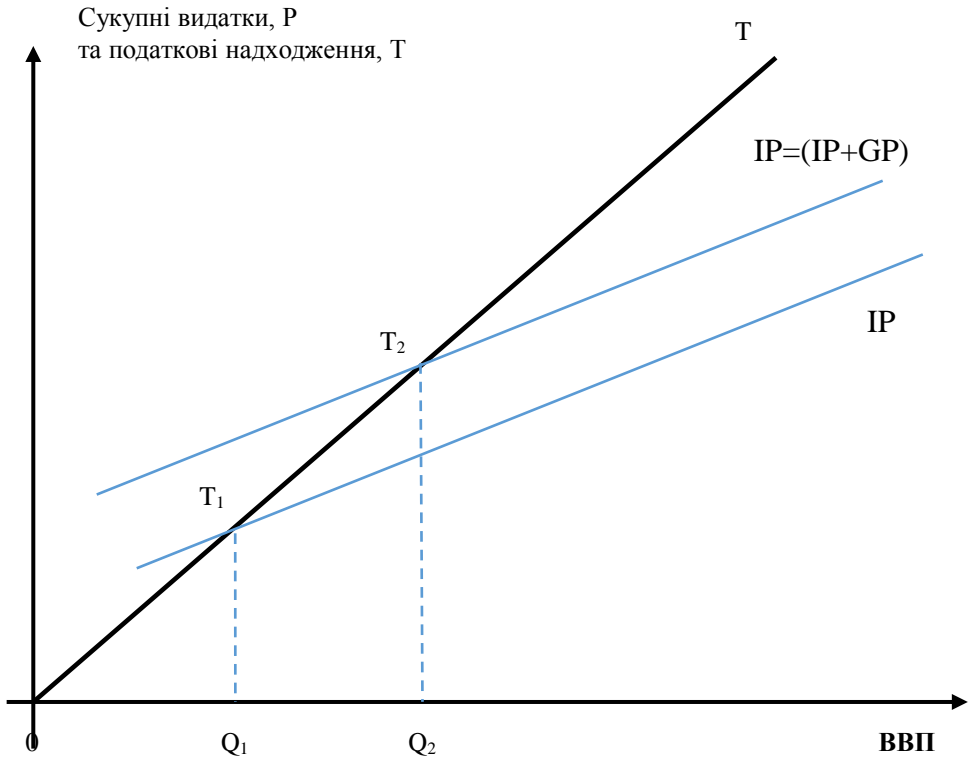


Рис. 2.2.3. Вплив державних закупівель (без зміни рівня оподаткування) на ВВП⁶³

При веденні політики стримування уряд може зменшити свої видатки для сповільнення або усунення інфляції попиту, як видно з рис. 2.2.4, де горизонтальна віддаль між AD_4 і пунктирною лінією відображає зменшення урядових видатків на 3 млрд. грн. Це зменшення видатків перемістить криву сукупного попиту вліво з AD_4 аж в AD_3 у результаті процесу мультиплікації.

Таким чином, можна використовувати зниження рівня оподаткування для збільшення видатків на споживання, а можна вдатися до підвищення податкового навантаження, щоб ці видатки зменшити. У нашому випадку, необхідно підвищити податки на 4 млрд грн, щоб зменшити споживання на 3 млрд грн. Цей додатковий податок зменшить розмір заощаджень на 1 млрд грн.

⁶³ Крисоватий А., Луцик А. Податки і фінансова політика: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 312 с.

Так само при здійсненні податкової політики можна поєднувати всі інструменти бюджетно-податкового регулювання.

Практична реалізація фіскальної політики полягає у вирішенні таких питань:

1. Якими мають бути податки та податкові платежі (ставки й інші особливості їхнього справляння, податкова структура), щоб і держава могла належним чином функціонувати, і економічні агенти активно виявляли підприємницьку ініціативу?

2. Якими мають бути видатки держави (за обсягом та структурою), щоб вони без змін в оподаткуванні стали додатковими факторами впливу на економічні процеси?

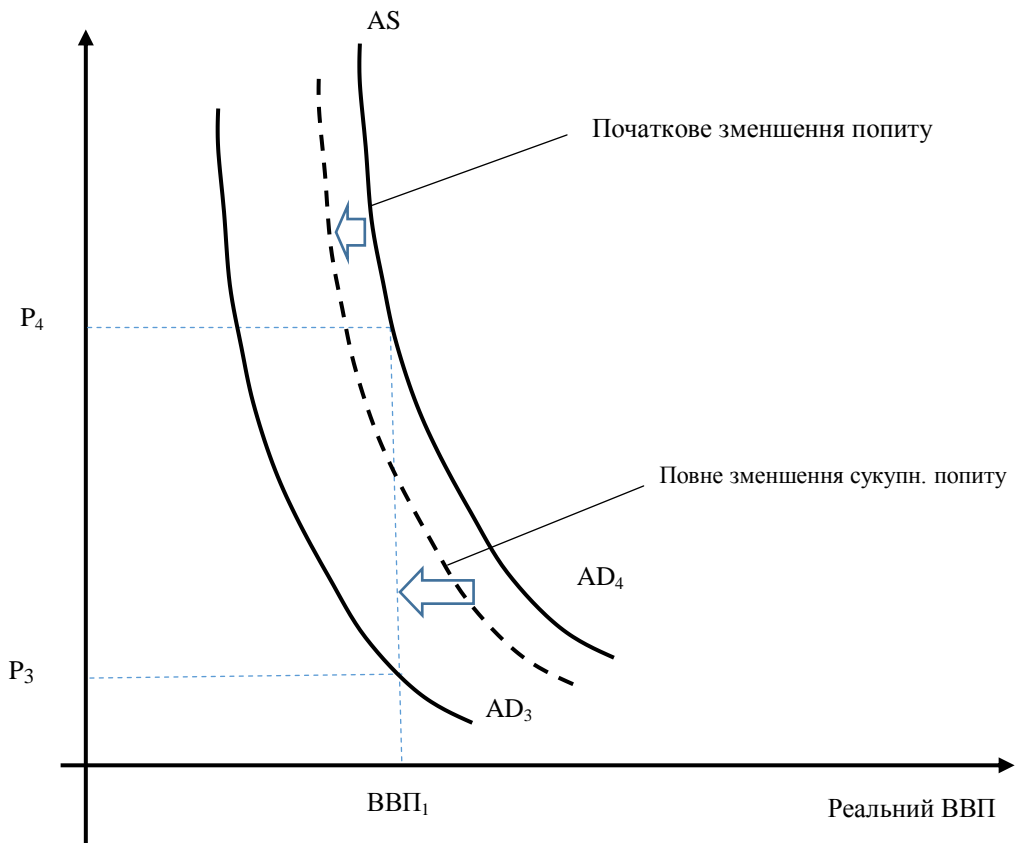


Рис. 2.2.4. Стримуюча фіскальна політика⁶⁴

Фіскальна політика за умов трансформаційної економіки, залежно від фази економічного циклу, для забезпечення оптимального збалансування інтересів держави і платників податків звичайно набуває стимулюючих чи стримуючих

⁶⁴ Крисоватий А., Луцик А. Податки і фіскальна політика: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 312 с.

рис. Концептуальною основою фіскального регулювання має стати гнучке поєднання неокейнсіанського та неокласичного підходів, але з чітким урахуванням фази економічного циклу і рівня розвитку економіки. У періоди довгострокового спаду економічної активності доцільно проводити стимулюючу фіскальну політику, що базується на кейнсіанській моделі антициклічного регулювання та використанні прогресивного прямого оподаткування як основної форми стабілізаційного регулювання. Стимулювати ділову активність на мікроекономічному рівні слід за рахунок корпоративного й персонального податків, податку на процентні доходи (шляхом коригування ставок та оптимізації пільгових механізмів оподаткування). Виконання фіскальних завдань на макrorівні може забезпечити пряме оподаткування майна, природних ресурсів і непрямі податки (ПДВ, акцизи, мито, податки на трансакції та багатство).

Дискреційна фіскальна політика в умовах трансформаційної економіки має певні особливості. Неможливо віддати пріоритет якійсь одній цілі: низький рівень особистих доходів та життя значної частини населення, структурні зміни у виробництві й брак інвестицій не дають змоги виділити одну з цілей. У такому разі обирається цільова функція, в якій всі цілі мають однаковий «ступінь пріоритетності».

Визначення можливостей у досягненні цільової функції інструментами дискреційної податкової політики перехідного періоду є дуже складною справою, оскільки період перебудови суспільних відносин робить ризикованим передбачення майбутнього. У цьому контексті з метою вибору ефективних інструментів дискреційної фіскальної політики необхідно врахувати процеси самоорганізації економічної системи, щоб через вплив на них стало можливим використання всіх ресурсів суспільства для його розвитку.

Інакше кажучи, через інструменти податкового впливу потрібно використати повною мірою економічну свободу суб'єктів господарювання для стимулювання самовизначення елементами економічної системи доцільності тих чи інших видів діяльності та необхідних для них ресурсів. Якщо цей (синергетичний) підхід буде реалізовано у податковій політиці, то необтяжливі для бюджету видатки стануть ефективнішими, ніж прямі інвестиції держави й істотна податкова лібералізація. Прикладом цього може слугувати підтримка малого і середнього бізнесу через державні програми розвитку.

Основними елементами автоматичної фіскальної політики, коли зміни відбуваються у системі оподаткування та податкового регулювання, є автоматичні стабілізатори, які дають змогу без додаткового втручання держави, шляхом попередньо визначених і закладених у законодавчо-нормативні акти правил та норм реагувати на порушення рівноваги, сприяючи її відновленню.

Відповідні зміни у податковому регулюванні й нормах оподаткування відбуваються автоматично. Практика свідчить про те, що податкові надходження можуть змінюватись автоматично, тобто без спеціальних державних рішень. Це пояснюється тим, що переважна більшість податків залежить від доходу, тому

їхні надходження змінюються під впливом змін у ВВП, навіть при стабільних податкових ставках і рівнях трансфертів⁶⁵.

Слід зазначити, що в Україні існують форми стимулювання підприємництва не з допомогою оподаткування, а через використання трансфертних платежів. Так, допомога по безробіттю може виплачуватися одноразово для організації підприємницької діяльності безробітними, які не можуть працевлаштуватися через відсутність на ринку праці відповідних вакансій.

Автоматична залежність податкових надходжень (чистих податків) від ВВП – важливий фактор стабілізації економіки. Стабілізаційна функція чистих податків пов'язана з тим, що вони являють собою вилучення з економіки, тобто втрату її купівельної спроможності. Якщо ці податки збільшуються, то ВВП зменшується, і навпаки. Це означає, що з точки зору економічної стабільності бажано збільшувати величину таких вилучень у періоди, коли економіка прямує до інфляції, і навпаки, зменшувати їхню величину в періоди, коли простежується тенденція до згорання виробництва. Оскільки динаміка автоматичних податків відповідає цим вимогам, вони отримали назву вмонтованих стабілізаторів.

Хоч автоматичні чисті податки виконують стабілізаційну функцію без спеціальних державних рішень, їхня ефективність у кінцевому підсумку теж залежить від держави. Проте роль держави полягає в тому, що вона вмонтовує, тобто впроваджує в економіку певну систему податків та трансфертних платежів. При внесенні змін у цю систему стабілізаційна ефективність буде змінюватися. Отже, недискреційна (автоматична) податкова політика – це така політика, яка, встановлюючи певну систему податків, податкових платежів і трансфертів, забезпечує їм можливість виконувати стабілізаційну функцію в економіці автоматично⁶⁶.

Графік на рис. 2.2.5 дає змогу зрозуміти, як податкова система створює вмонтовану стабільність. Державні видатки є фіксованими та вважаються не залежними від рівня ВВП. Податкові надходження змінюються зі зміною ВВП. Залежність між податковими надходженнями і ВВП відображена висхідною лінією T.

Економічне значення залежності між податковими надходженнями та ВВП стає очевидним при врахуванні двох таких аспектів:

- податки зменшують видатки і сукупний попит;
- з точки зору стабільності бажано зменшувати видатки, коли економіка наближається до інфляції, та збільшувати їх у період спаду.

⁶⁵ Податками, які залежать від доходу, є персональний податок, транспортний податок та ін. Чутливість податків до ВВП залежить від системи оподаткування. При прогресивній системі рівень податкових ставок зростає за певною шкалою залежно від збільшення доходу. Тому при зростанні ВВП податкові надходження збільшуються швидше, ніж дохід. За пропорційною системою рівень податкових ставок є стабільним для всіх рівнів доходу. Тому податкові надходження змінюються пропорційно до зміни доходу. Певні трансферти теж залежать від динаміки ВВП. Так, виплати по безробіттю скорочуються під час зростання обсягів виробництва і збільшуються під час рецесії.

⁶⁶ Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. Київ: КНЕУ, 1999. С. 164

Коли у фазі піднесення ВВП збільшується, податкові надходження автоматично зростають, і оскільки вони зменшують видатки, то стримується економічне зростання. Інакше кажучи, якщо економіка переміщується до більшого ВВП, то податкові надходження автоматично зростають, зумовлюють зміни у бюджеті в напрямку від дефіциту до надлишку й зменшують загальну суму видатків.

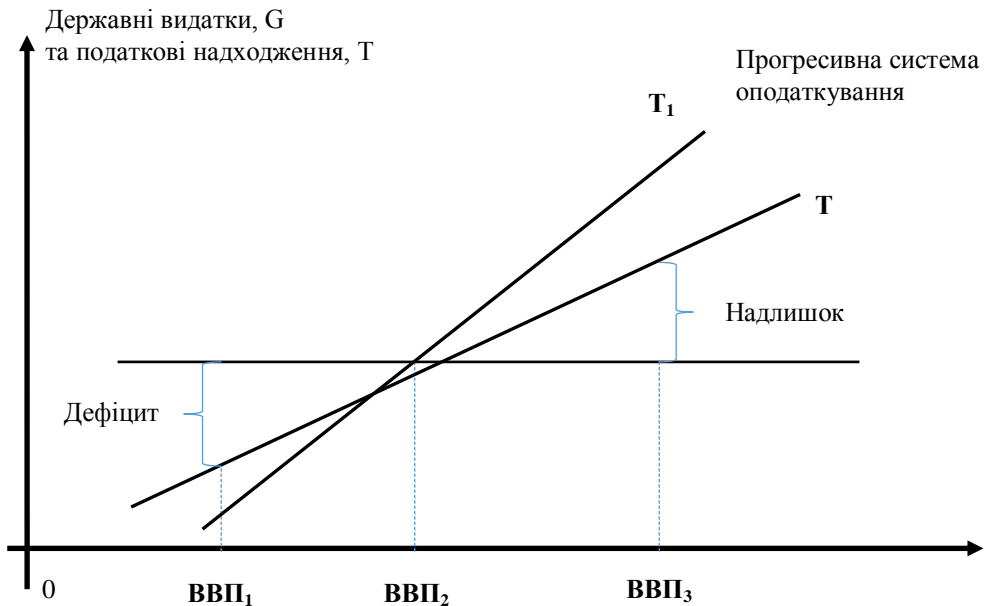


Рис. 2.2.5. Вмонтована стабільність економіки⁶⁷

І навпаки, коли ВВП зменшується у фазі спаду, податкові надходження автоматично знижуються, що збільшує видатки та пом'якшує спад. Зі зменшенням ВВП податкові надходження знижуються, і бюджет змінюється у напрямку від надлишку до дефіциту. На рис. 1.2.6 низький рівень ВВП₁ автоматично спричинятиме стимулюючий бюджетний дефіцит; високий і, мабуть, інфляційний рівень ВВП₃ автоматично індукуватиме стримуючий бюджетний надлишок.

З графіка видно, що масштаб автоматичних бюджетних дефіцитів або надлишків, а отже, і вмонтована стабільність залежать від відповідності змін в оподаткуванні змінам ВВП. Якщо податкові надходження різко змінюються зі змінами ВВП, то нахил лінії T на графіку буде крутим та вертикальна віддаль між T і G – дефіцити або надлишки – значною. І навпаки, якщо податкові надходження істотно не змінюються при змінах у ВВП, то нахил буде пологим, а вмонтована стабільність – незначною.

⁶⁷ Крисоватий А., Луцик А. Податки і фінансова політика: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 312 с.

Кут нахилу лінії Т на рис. 1.2.6 залежить від діючої податкової системи. Якщо вона прогресивна, то лінія Т буде крутішою, ніж у випадку пропорційної податкової системи (пряма T_1 – прогресивна податкова система). За пропорційної податкової системи середня податкова ставка не змінюється при збільшенні ВВП. Податкові надходження зростатимуть із збільшенням ВВП за прогресивної та пропорційної податкової систем і можуть збільшуватися, зменшуватися або не змінюватися взагалі зі зростанням ВВП за регресивної системи. Слід чітко усвідомлювати, що чим більш прогресивна податкова система, тим вищою є вмонтована стабільність економіки.

Вмонтована стабільність дає змогу зменшувати глибину коливань ділової активності. Проте вмонтовані стабілізатори можуть лише послабити, але не скоригувати серйозні зміни рівноважного ВВП. Для коригування інфляції або рецесії часто потрібна дискреційна податкова політика, тобто зміни у механізмах оподаткування та організації податкового адміністрування.

Фіскальна політика є основним інструментом реалізації фіскальних інтересів держави. Фіскальні інтереси не обмежені лише акумулюванням коштів на користь держави (це вузьке трактування такого поняття), оскільки реалізація функцій держави на цьому не закінчується. Процес формування фінансових фондів забезпечує державу ресурсами, необхідними для реалізації її функцій. Останнє безпосередньо пов'язане з видатками, бо саме через видатки держава «презентує» себе суспільству. Справляння податків у контексті політики державних доходів не самоціль державної діяльності, а цілеспрямована суспільна інституція, орієнтована на задоволення інтересів суспільства, тобто оподаткування має бути суспільно спрямованим на фінансування видатків держави, пов'язаних з виконанням державою покладених на неї функцій.

Політика податкового регулювання базується на використанні рестрикційних можливостей фіскальних інструментів, що полягають у зменшенні коштів, якими би могли користуватися економічні агенти, за рахунок збільшення податкового навантаження (ставок податків і податкових платежів) або звуження сфери застосування податкових преференцій.

Проблема виникає, коли економічна ситуація в країні поєднує у собі рецесію з інфляцією. У такому разі необхідно одночасно застосовувати як стимулюючі, так і стримуючі податкові інструменти. Інакше кажучи, маніпулювання державним бюджетом має стати таким, щоб воно ініціювало розвиток господарства без впливу на зростання цін. Вислів «маніпулювання державними доходами та видатками» означає не постійну зміну «правил гри», а свідоме настроювання інструментів податкової політики для досягнення суспільного добробуту. Суб'єкти, на яких спрямовані фіскальні дії, мають бути впевнені щодо основних фіскальних дій держави – оподаткування і податкового регулювання⁶⁸.

⁶⁸ Посилення стримуючого впливу податкової політики при дефіциті коштів в економічних агентів, на жаль, стимулює останніх зменшувати базу оподаткування, що призводить до неефективності фіскальних дій щодо

Побудова оптимальної моделі фіскальної політики потребує дослідження концептуальних основ, конкретних форм та методів довгострокового і короткострокового впливу податків на інноваційний розвиток суспільства. Останні мають узгоджуватися із соціальними й економічними проблемами держави, можливостями їхнього вирішення через політику податкових доходів і політику податкового регулювання та орієнтуватися на історичні, національні, культурні особливості, ступінь участі держави в економічних процесах і розвиненість ринкових відносин. На жаль, сьогодні така спрямованість дискреційного та недискреційного державного регулювання через стратегію і тактику фіскальної політики лише очікує на свою реалізацію, адже існує меркантильне бажання великого бізнесу уникнути фінансової відповідальності за нерівномірність розподілу багатства.

2.3. Нові підходи до формування фіскальної політики держави в процесі становлення Індустрії 4.0: зарубіжний досвід

Вищі податки будуть потрібні не лише для того, щоб змусити компанії та банки дотримуватися закону та покривати вартість вищих соціальних виплат, але й для того, щоб трохи виправити дисбаланс у доходах. Г.Макстон, Й.Рандерс. «У пошуках добробуту».

Як уже зазначалося у Розділі I даної монографії, у науковій економічній літературі, аналітичних оглядах фахівців сучасного стану розвитку світової економіки після Ганновера все частіше звучать терміни Smart, Digital Factory, Digitalization, Digital Economy. Як було зазначено вище, саме у Ганновері 2014 році за ініціативи німецького уряду було вироблено інноваційну стратегію розвитку ІТ сфери до 2020 року. З боку держави це була координація діяльності науковців та бізнесу щодо мобілізації всіх національних ресурсів для прискорення технологічних змін та утримання німецького лідерства у світовій конкуренції, що отримала назву Індустрія 4.0.

Спочатку під цим терміном розуміли здійснення технологічної революції у промислових секторах. Сьогодні платформа Industrie 4.0 об'єднує тисячі компаній, що об'єднались навколо проривних напрямків досліджень, інновацій,

збільшення надходжень до державного бюджету. Якщо до того ж врахувати, що зміни у державних видатках мають більший вплив на суспільні витрати, ніж відповідні (за обсягом) зміни в оподаткуванні, то слід визнати, що бажання досягти через податкову політику певних результатів потребує від держави проведення грошових ін'єкцій, а не тільки створення сприятливих умов для функціонування одиниць господарювання.

навчання тощо в сфері виробничих технологій. Насправді, діджиталізація – як проникнення цифрових технологій, автоматизації та ІТ на всі рівні життя та економіки почалась ще в минулому столітті й отримала назву технологічного укладу 3.0. Але в останні роки у Німеччині та США науковці та практики започаткували процес повного переосмислення самих технологій ведення бізнесу. Горизонтальна та вертикальна інтеграція ІТ, поєднання різних технологій, створення нових кібер-систем та штучного інтелекту змінює бізнес-моделі та способи ведення бізнесу.

Уже в 2015 в десятці найбагатших компаній спостерігається повне домінування софтверних та сервісних компаній, – а не тих, хто виробляє нафту, газ чи метал. Хоча десять років тому все було з точністю до навпаки. Саме тому щоб відрізнити цей феномен зміни бізнес-моделей через впровадження ІТ технологій і з'явилась назва «Четверта промислова революція». А оскільки ці технології застосовують всюди, то з часом це поняття стає більш узагальненим та таким, що виходить за рамки промисловості – сюди почали включати сфери міської інфраструктури (Smart City), освіти, охорони здоров'я, тощо. До спектра технологій додалися також інші – нано, біо, 3D-друк, нові енергоефективні технології.

Самі технології породжують зміни всюди, а ці зміни в свою чергу, породжують новий етап розвитку суспільства, що суттєво відрізняється від попередніх. Однак тут варто визначитися з поняттями. Пропонуємо розрізнити: «Четверта промислова революція» – це про всі сфери життя, куди проникають нові технології. Індустрія 4.0 – це нові технології та моделі виробництва в промисловості, найчастіше це німецька або їй подібні платформи. Спільними характеристиками для двох понять є наявність чотирьох ключових областей революційних змін: Інтернет речей, Великі дані, кібер-фізичні системи, штучний інтелект.

Все вище сказане є викликом для держав в цілому, в контексті підвищення рівня соціальної напруги через зростання безробіття та нерівності розподілу світового багатства. Бідні країни стають біднішими, а в багатих країнах очікуються значні потрясіння в зв'язку з масовою роботизацією виробництв. Суттєво загострюється боротьба за таланти та професійні кадри, що уже перекупуваються багатими державами, які є власниками патентів та інноваційних розробок. Бідним країнам готується консервація або в гіршому випадку суттєве відставання від багатих, які будуть використовувати їх в якості сировинних придатків та поставщиків кадрів.

В цих умовах фіскальна політика держав відіграватиме ключову роль. Комплексне використання широкого спектру таких її інструментів, як податкові вирахування, податковий кредит, пільгові ставки, прискорена амортизація, гранти, запровадження спрощених процедур освоєння прямих іноземних інвестицій та отримання кредитів дозволять досягати суттєвих успіхів.

Так, в Індії при розробці ІТ продуктів, як всередині країни, так і при експорті інформаційних послуг, застосовуються майже всі вище перелічені інструменти фіскальної політики. Саме такий підхід дозволив цій державі у короткі строки суттєво розвинути ІТ сферу. Китай додатково стимулює виробництво ІТ технологій через запровадження податкових канікул, запровадження нульової ставки ПДВ на розробку програмного забезпечення, послуги з ІТ аутсорсингу. В Ізраїлі держава надає гранти на придбання обладнання (зменшення його вартості від 10 до 32%).

Польща та Білорусь звільняють ІТ компанії від сплати податків на прибуток, ПДВ, нерухомість, надають гранти, практикують податкові вирахування. Чехія та Словаччина надають гранти в розмірі 9 тис. доларів США за створення одного робочого місця, встановлюють пільгові ціни та землю тощо. Податкові пільги застосовуються у всіх названих країнах «продуктових» компаній, для сервісних – в Індії, Китаї, Філіппінах та Білорусі.

Як бачимо, у різних країнах світу, як розвинутих, так і тих, що розвиваються, використовується широкий спектр фіскальних інструментів: через податкове регулювання здійснюється державна підтримка галузей Революції 4.0. До прикладу, у США використовують спеціальні економічні режими оподаткування ІТ технологій. Лише у Каліфорнії їх налічується 36. Починаючи з 2009 року компаніям, які впродовж останніх п'яти років створювали робочі місця у цій сфері було компенсовано по 40 тисяч доларів на одну особу отриманих кредитів та повернено сплачені податки на прибуток. Значними є також пільги щодо митних зборів (звільнення від сплати ввізного мита на імпорт інноваційного обладнання) та зниження на 20% податку на прибуток від суми, що спрямовується на новітні розробки та наукові дослідження у сферах робототехніки, кібер-фізичних систем тощо.

На відміну від багатьох розвинених країн, податкова система Німеччини не містить прямих пільг для інвестицій у дослідження та інновації. Однак реалії Четвертої промислової революції заставляють Міністерство фінансів Німеччини запроваджувати податкові пільги для підтримки підприємств, які витрачають значні інвестиції на дослідження та розробки.

Завдання щодо реформування фіскальної політики було включено до коаліційного угоди 2018 року між центристськими правозахисниками Херсоном (ХДС) Ангели Меркель та центрами лівих соціал-демократів (СПД). Однак і на початок вересня 2018 року прогресу у вирішенні цього питання не досягнуто, в даний час переважають реформи пенсій та ринку праці.

Німеччина є лише однією з семи серед 34 країн Організації економічного співробітництва та розвитку, які не пропонують податкові пільги для підприємств, що інвестують в дослідження та розробки. У сусідній Австрії, уряд пропонує витрати на дослідження оподатковувати за ставкою 14 відсотків. Франція пропонує щедрі 50-відсоткову податкову пільгу для першого року інноваційних фірм, що створюються в країні. Прихильники податкових пільг

заявляють, що необхідно підвищити національні витрати на НДДКР до 3,5% ВВП. У Німеччині у 2016 році уже було інвестовано 2,93 відсотка ВВП в НДДКР, що більше, ніж середні показники Сполучених Штатів та Європейського Союзу. Але 3,5 відсотковий показник потребує радикальної зміни фіскальної політики, тобто введення суттєвих податкових пільг.

На рис 2.2.6 показано динаміку витрат на дослідження та розробки Німеччини за період 2005 по 2016 роки. Як видно із рисунка, зростання обсягів інвестицій у інноваційний розвиток відбувалося у всіх учасників цього процесу, а саме: бізнесу, університетів та уряду. Саме такий підхід дозволяє досягати конкурентних переваг цієї країни у інноваційному плані у світі.

На рисунку 2.2.7 показано ставки податку на прибуток корпорацій у різних країнах Європи за 2015 рік. Як видно із рисунку, у Німеччині та Франції рівень оподаткування бізнесу є досить високим, що однак не завадило цим країнам бути європейськими лідерами у всіх сферах, зокрема, як уже зазначалося вище, саме у Німеччині було започатковано Революцію 4.0.

R&D investments on the rise

Funding in Germany in € bln

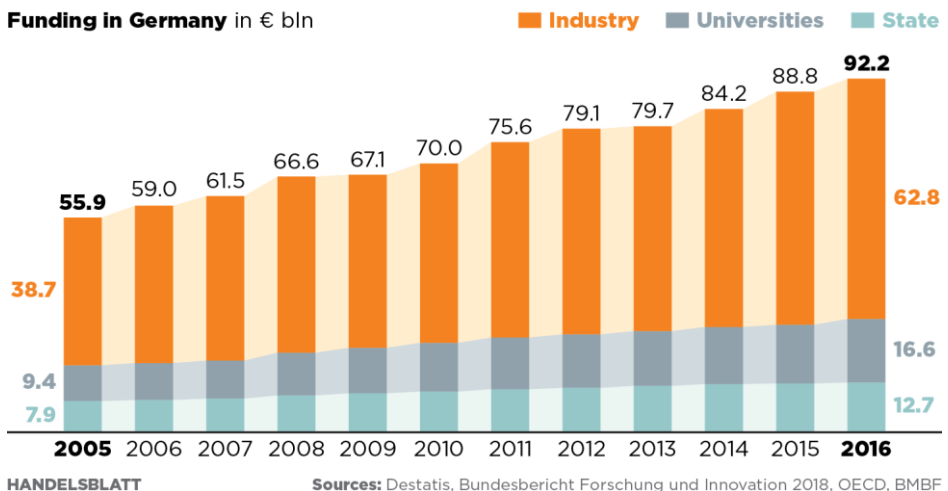


Рисунок 2.2.6. Динаміка витрат на дослідження та розробки Німеччини за період 2005 по 2016 роки⁶⁹

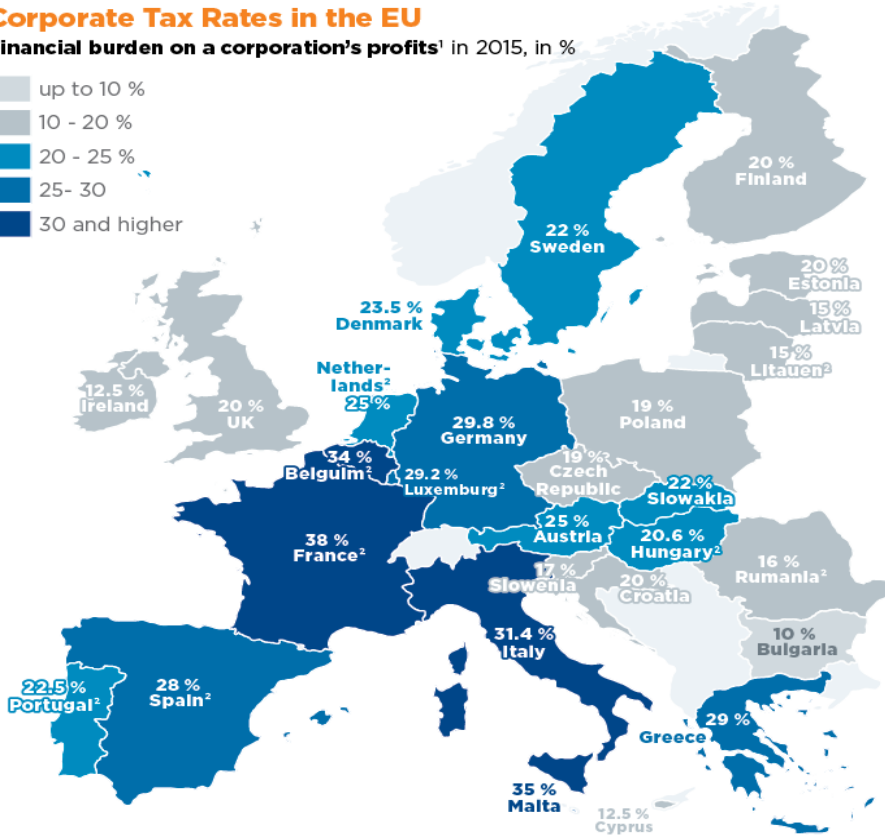
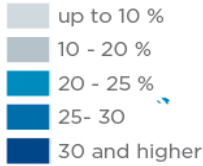
Однак в цілому у країнах ЄС оподаткування прибутку підприємств не відповідає реаліям часу, і, головне, не повністю стимулює розвиток цифрової економіки. Міністри фінансів країн Європи стурбовані тим, що при зростаючій цифровій економіці - продажі в Інтернет в Європі зросли незначно (з 13% усіх

⁶⁹ Germany plans first R&D tax breaks. URL: <https://global.handelsblatt.com/politics/germany-plans-rd-research-development-tax-breaks-947425>

продажів у 2008 році до 20% у 2016 році), а різні податкові режими членів ЄС дестабілізують загальну податкову базу, практично не збільшуючи її.

Corporate Tax Rates in the EU

Financial burden on a corporation's profits¹ in 2015, in %



Information nominal;

1) Corporation tax, trade income tax and similar other taxes of the central and local authorities

2) Apply discounted rates or other special rates; Portugal = Lisbon

HANDELSBLATT

Source: BMF

Рисунок 2.2.7. Ставки податків на прибуток в країнах Європи у 2015 році.⁷⁰

Для вирішення цього завдання у 2016 році Європейська Комісія висунула пропозицію щодо корпоративної консолідації податкової бази підприємств, що працюють за технологіями Революції 4.0, яку назвали Corporate Consolidated Corporate Tax Base - CCCTB). Багатонаціональні компанії повинні сплачувати податок на прибуток, у країні, чії громадяни, правові системи та інфраструктура сприяли їм у його отриманні. Пропозиція CCCTB спрямована на спрощення системи оподаткування в Європі та створення єдиного європейського ринку.

⁷⁰ Push for Franco-German Tax Alliance. Handelsblatt Global: May 22, 2017 URL:<https://global.handelsblatt.com/politics/germany-and-france-look-tax-coordination-769554>

Єврокомісія вважає, що потрібно враховувати той факт, де продаються цифрові продукти та послуги, де і як користувачі цифрових платформ, таких як Facebook, eBay та Youtube тощо, сприяють створенню цінності цих компаній.

В якості компромісу Єврокомісія пропонує для цих платформ ввести «проміжний» податок у три відсотки, оскільки всі види цифрового бізнесу сьогодні отримують значну частину своєї вартості від нематеріальних активів, інформації та баз даних. При цьому важко визначити, де цю цінність було створено, також немає єдиної визначальної характеристики нових способів ведення бізнесу в цифровому просторі.

Спеціальний податковий режим для цифрових платформ відображає нову європейську доктрину, яка визначає взаємодію цифрових платформ з неплатниками, включаючи надання безкоштовних послуг, таких як операції з фінансами.

21 березня 2018 року Європейська Комісія (прийняла дві пропозиції щодо нових Директив, які бвключають нові способи оподаткування цифрових форм підприємницької діяльності. Пропозиції Комісії зосереджуються на двоетапному підході. Реалізація першого підходу і є введення проміжного податку Digital Services Tax (DST) –податку на цифрові послуги.

У всіх країнах-членах ЄС запроваджується 3% податок з обороту цифрової присутності міжнародних цифрових платформ. Оподаткування цієї діяльності може принести приблизно 5 млрд. євро на рік. Для п'яти країн, що підтримали цю пропозицію, а саме Німеччини, Франції, Італії, Іспанії та Великобританії цей податок може забезпечити поступлення у їхні бюджети до 3,4 млрд.євро в рік. Дані пропозиції планується внести до Спільної зведеної корпоративної бази до 31 грудня 2019 року, а до 1січня 2020 року перенести у національні законодавства.

Китай за період з 2015 по 2018 року разом з США, Німеччиною та Японією ввійшов у четвірку лідерів з виробництва роботів. Темпи розвитку цієї галузі є настільки потужними, що Міжнародна Федерація робототехніки прогнозує його незаперечне лідерство у світі до 2026 року.⁷¹ Роботи в Китаї застосовуються у багатьох галузях, зокрема досить активно у медицині. Значні за обсягами кошти спрямовуються на розвитку Інтернету речей, розумні міста тощо. Вищезазначене неможливо було б реалізувати без кардинальних змін у системі освіти, що має бути доступною для всіх, динаміною, включати систему безперервного навчання.

На виконавчому засіданні Держради Китаю 25 квітня 2018 року прем'єр-міністр Лі Кекян оголосив, що Китай дозволить бонус додаткової вирахування досліджень та розробок (НДДКР) для цілей корпоративного прибуткового податку (ПДФО) стосовно плати за НДДКР, що здійснюються за кордоном провайдерів. Це введено в дію.

Під вирахуванням суми, 150% відрахування (тобто 50% бонусного вирахування) доступні для відповідних витрат на НДДКР. Це збільшується до 175% відрахування для науки та техніки малих та середніх підприємств (МСП).

⁷¹ International Federation of Robotics. URL:<http://www.ifr.org/home/>

До недавнього часу не було дозволено вирахування суми внесків на оплату НДДКР, наданих постачальникам послуг за кордоном. Відповідно до нового Cai Shui (циркуляр) 64, випущеного 25 червня 2018 року, 80% суми таких вихідних платежів тепер можуть претендувати на вирахування суми.

Це відображає 80-відсотковий коефіцієнт, який вже існував для здійснення платежів до постачальників послуг з досліджень і розробок, які надають послуги аутсорсингу.

Проте, існує ще одне обмеження, що сума вирахування вихідних платежів може здійснюватися лише в тому обсязі, коли вони не перевищують дві третини загальних кваліфікаційних витрат на НДДКР, понесених у Китаї.

КНР сьогодні є лідером з високотехнологічним експортом, патентуванням, витратами на дослідження і розвиток, провідним виробником промислових роботів, товарів інформаційно-комунікаційних технологій, кількістю науково-технічного персоналу, який задіяний в реалізації проривних технологій Четвертої промислової революції. Ці досягнення зумовлені розвитком ефективної національної інноваційної системи, яка інтегрується в глобальний науково-технологічний простір. Ключовим фактором досягнення висококонкурентного статусу у XXI столітті є стимулювання інноваційного розвитку національного бізнесу та збільшення державного фінансування фундаментальних і прикладних досліджень та їх оперативна комерціалізація.⁷²

Державна рада Китаю оголосила в березні 2018 року одноразове відшкодування надлишкових податкових ПДВ-кредитів, накопичених протягом певного періоду часу, для підприємств, які займаються виробництвом інноваційних продуктів та науково-дослідною діяльністю, а також операторам мереж. Право вимагати відшкодування надлишкових податкових пільг для податку на додану вартість з давніх пір є джерелом викликів для підприємств, особливо тих, які знаходяться на ранній стадії розробки або інвестицій, оскільки вони, як правило, мають переносити надлишкові обсяги податку на додану вартість, щоб компенсувати його сплату. Право на повернення ПДВ вже було доступним для певних галузей промисловості, таких як інтегральні схеми, виробництво літаків та підприємства з постачання палива, хоча вони обмежені в регіональну аспекті.

Особливості нової процедури були викладені 27 червня 2018 р.у Cai Shui (циркуляр) 70, в якому зазначено, що право на відшкодування ПДВ мають наступні платники податків:

– підприємства, що працюють у 10 ключових областях, викладених в плані "Made in China 2025", включаючи ті, що займаються виробництвом інформаційних технологій нового покоління, аерокосмічного обладнання, морського інженерного обладнання та високотехнологічних суден;

⁷² Антонюк Л.Л., Антонюк Б.О., Хлистова О.С. Стратегічні напрямки забезпечення стратегічного лідерства Китаю. Україна-Китай. 2017. №2. URL: <http://sinologist.com.ua/strategichni-napryami-zabezpechennya-konkurentnogo-liderstva-kitayu/>

– високі та нові технологічні підприємства, підприємства з передових технологій та науково-технічні підприємства;

– усі енергетичні компанії, що займаються передачею або постачанням електроенергії,

Відшкодовані надлишки податкових кредитів, що підлягають оподаткуванню, будуть розраховуватися як сума податкової суми податку на додану вартість платника податку на кінець попереднього періоду, помножену на частку, що підлягає відшкодуванню. Сума, що підлягає відшкодуванню, обмежується перевищенням суми податку на додану вартість платника податку на кінець року. Слід зазначити, що провінційні податкові та фінансові органи визначають списки платників податків, які мають право на відшкодування, і суму, що підлягає відшкодуванню для цих платників. Повернення коштів планується здійснювати до кінця вересня наступного року.

У багатьох країнах світу з 2018 року розпочинається державне регулювання процесів впровадження робототехніки. На світовому ринку робототехніки зараз лідирують Японія і Німеччина - ці країни виробляють більше половини всієї роботизованою продукції в світі. Говорити про якісь серйозні досягнення України в цій галузі поки рано, але і у нас є промислові виробники, і стартапи. Зокрема, швидкими темпами впроваджується робототехніка у військову сферу, IT, виробництво окремих роботів та конвеєрів будь-якої складності тощо.

За прогнозами Світового економічного форуму, вже через три роки в провідних країнах світу через роботизацію доведеться скоротити 7 млн робочих місць, але при цьому з'являться 2 млн. нових висококваліфікованих робочих місць. Як прогнозує Річард Едвард Болдуїн, професор Міжнародного інституту в Женеві, першими замінять чорноробочих: промислові роботи виконуватимуть шаблонну роботу. Далі підуть працівники сфери обслуговування і клерки, а ось творчі професії, такі як письменники, художники, співаки, на його думку, будуть в ціні. «Це реальність, яку ми просто повинні прийняти. І потрібно вирішити, що ми будемо з цим робити», – каже Болдуїн. Він вважає, що вже зараз треба зайнятися перепідготовкою робітників

Україні варто вивчити досвід розвинутих країн щодо запровадження індивідуального підходу при впровадженні роботів, враховуючи можливості для збереження традиційних робочих місць або нових, що будуть задіяні в процесах обслуговування роботів. Особлива увага приділятиметься безпеці та захисту приватного життя людей. Для цього також можуть бути використані більшість із названих вище інструментів фіскальної політики.

Враховуючи зарубіжний досвід країн-інноваторів, Україна уже найближчим часом має виробити свою фіскальну політику сприяння розвитку технологіям Революції 4.0. Іншого шляху для нашої країни не існує, оскільки роль сировинного приросту для розвинутих країн світу Україну не може влаштувати.

РОЗДІЛ ІІІ

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

- 3.1. Глобалізація як нова стадія суспільного розвитку у всесвітньому масштабі
- 3.2. Вплив глобалізації на розвиток міжнародних інвестиційних процесів
- 3.3. Новітні джерела інвестицій в епоху Четвертої промислової революції

3.1. Глобалізація як нова стадія суспільного розвитку у всесвітньому масштабі

Сучасна глобалізація підкріплена інформаційною технологічною революцією, яка поширила телефон, факс, радіо, телебачення та Інтернет до найбільш віддалених куточків земної кулі. Сьогодні жодна країна не може повністю відсторонитися від глобальних засобів інформації або від зовнішніх джерел інформації; тенденції, які виникають в одному кутку світу - швидко копіюються тисячі миль далеко за тисячі миль.

***Ф. Фукуяма** - американський філософ, політичний економіст і публіцист, професор Стенфордського університету*

Глобалізація – нова стадія суспільного розвитку у всесвітньому масштабі, нова якість соціальних зв'язків і суспільних процесів, що стало можливим завдяки досягненням науки і техніки. Її суть полягає в різкому розширенні й ускладненні взаємозв'язків і взаємозалежностей між народами та державами, нарощенні масштабів і глибини усвідомлення світу як єдиного простору.

Відмітна особливість глобалізації сьогодні полягає у появі епохи інновацій – Четвертої промислової революції та її складової Індустрії 4.0, яка характеризується швидкістю і системним характером. Інформація, стаючи безпосередньо виробничою силою, представляє собою ресурс, який кардинально відрізняється невичерпністю і безмежністю, а тому витрати при створенні того чи іншого інформаційного продукту встановити практично неможливо.

У навчальній літературі існує багато дефініцій до пояснення терміну «глобалізація», що ґрунтуються на різних змістовних значеннях, теоріях та

підходах. Засновником цього поняття, яке має широк вжиток, вважається професор Гарвардської школи бізнесу Теодор Левітт ⁷³. Глобалізація – це феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються великими мультинаціональними корпораціями (МНК). Глобалізація – у формі будь-то інтернаціоналізації виробництва чи міжнародної торгівлі – реалізується, в основному, приватним фірмами, котрі оперують у всьому світі.

Послідовниками Левітта, хто взявся інтерпретувати цей термін, стала велика кількість вчених і науковців, серед яких С. Амін ⁷⁴, Ю. Бек ⁷⁵, Дж. Дог і Г. Тіган ⁷⁶, М. Вайнштейн ⁷⁷ та інші.

У процесі вивчення й аналізу глобалізації виокремлюють три підходи і три парадигми до інтерпретації цього феномену (Табл. 3.1.1). Глобалізація, як будь-яка інша соціально-економічна конструкція, може мати неоднозначний вплив в певних умовах, про що свідчать різноманітні новітні описи і характеристики глобалізації, які дозволяють пояснити цей феномен не лише з позитивного боку, але й окреслити його з позиції посилення негативних тенденцій, котрі також мають місце сьогодні ⁷⁸ (Табл. 3.1.2).

Аналіз глобалізації з точки зору причинно-наслідкових зв'язків дозволив виділити три основні напрями концептуалізації глобалізації: гіперглобалізм, скептицизм і трансформізм (Табл. 3.1.3).

Ідеї трансформістів базуються на двох принципових теоріях – детериторизації і глокалізації. Теоретики концепції детериторизації (М. Маклюен, А. Аппадурі, Е. Гідденс, Д. Харвей) розглядають детериторизацію та ідею про просторово-часову компресію як ключові аспекти трансформації локальних спільнот в умовах глобалізації. На думку трансформістів, саме детериторизація як процес розмежування простору та місця взаємодії обумовлює можливість взаємодії на відстані.

Концепція глокалізації, яка присутня у працях практично всіх трансформістів, підкреслює паралельність процесів глобалізації та локалізації. Трансформісти вважають, що механізми глокалізації і детериторизації обумовлюють зростаючу роль ТНК у світовій економіці.

Основною рушійною силою глобалізації, з одного боку, є фінанси. Розпочаті у 1980-ті рр. дерегулювання і лібералізація економіки привели в дію сили, що спонукають утворення нового режиму капіталістичного накопичення при

⁷³ Levitt T. The Globalization of Markets. Harvard Business Review, May 1983 Issue.

⁷⁴ Amin S. Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary Society. Zed Books Ltd, 1997, 158 p. Includes bibliographical references and index. ISBN 1-85649-467-5. – ISBN 1-85649-468-3 (pbk.).

⁷⁵ Beck U. Was ist globalisierung?: Irrtümer des Globalismus - Antworten auf Globalisierung. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1997, ISBN 3-518-40944-1.

⁷⁶ Doh Jonathan P., Teegan H. Globalization and NGOs: Transforming Business, Government, and Society. Greenwood Publishing Group, 2003, 234 p. Includes bibliographical references and index. ISBN 1-56720-499-6 (alk. paper).

⁷⁷ Weinstein Michael M. Globalization: What's New. Columbia University Press, 2005. 279 p. Includes bibliographical references and index. ISBN 0-231-13458-4 (cloth : alk. paper). – ISBN 0-231-13459-2 (pbk. : alk. paper).

⁷⁸ Clark I. Globalization and the post-cold war order. Globalization of World Politics. Introduction to international relations. Second Edition. Edited by John Baylis and Steve Smith, 2001. 690 p.

домінуванні фінансового капіталу. З іншого боку, однією до основних рушійних сил глобалізації належить дифузія інновацій.

Таблиця 3.1.1

Підходи і парадигми до трактування феномену глобалізації

Підходи	Парадигми
<p><i>Функціональний підхід</i></p> <p>акцент робиться на ролі національних держав у порятунку національних економік від згубного впливу «космополітичної» глобалізації (створення єдиної світової держави, причому кожна країна повинна відмовитися від національної ідеології і переконань, національної політики й автономного існування).</p>	<p><i>Макдональдизація (вестернізація, американізація)</i></p> <p>перехід від традиційного до раціонального способу мислення і гомогенізація культур, що відбувається завдяки глобальним корпораціям. Таке ототожнення пов'язане із зростанням впливу США у міжнародному житті в XX і XXI століттях. Посилення впливу США відбувається не тільки явно, але й побічно: це проявляється в агресивному просуванні так званого «західного способу життя» на всі країни світу. Глобалізація має характер американоцентричності (Pax Americana). Згідно з моделлю А. Страуса, у центрі світоустрою знаходяться США, навколо яких гуртуються країни Європи, Канада, Японія, Австралія та Нова Зеландія.</p>
<p><i>Апологетичний підхід</i></p> <p>підкреслює роль глобальних ринків в інноваційних процесах, обмежуючи втручання держави у процеси «космополітичної глобалізації»⁷⁹[7].</p>	<p><i>Зіткнення цивілізацій</i></p> <p>фрагментація світу відбувається через цивілізаційні відмінності, які базуються на культурній диференціації⁸⁰[8].</p>
<p><i>Технологічний підхід</i></p> <p>головна увага приділяється новим кібернетичним технологіям, які допомагають периферійним країнам інтегруватися у глобальну економіку, зберігаючи при цьому власну регіональну специфіку.</p>	<p><i>Гібридизація</i></p> <p>широкий спектр міжкультурних взаємодій, які приводять до взаємозбагачення.</p>

Сучасні економічні та соціальні перетворення супроводжуються впровадженням двох конкретних типів інновацій:

- інновацій у сфері інформаційно-комунікаційних технологій; та

⁷⁹ Воронкова В.Г. Місце і роль України в глобалізаційних процесах сучасності. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009. Випуск 37. С. 16 – 32.

⁸⁰ Huntington Samuel P. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. Touchstone Rockefeller Center, 1997. 368 p.

– організаційних інновацій.

Ці інновації дозволяють акторам світової економічної системи, наприклад, транснаціональним корпораціям, використовувати ІКТ для подальшого розвитку власних продуктивних сил, при цьому обсяг участі багатьох працівників значно зменшується, оскільки відбувається подальша автоматизація і використання технологій штучного інтелекту.

Таблиця 3.1.2

Тлумачення феномену глобалізація

Глобалізація		
Безпредметна недостатність системи: негативні якості з'являються з надлишком, але без будь-якої послідовності.	Сузір'я ринку, технологічного, ідеологічного та цивілізаційного розвитку, які не мають нічого спільного. При цьому є (або немає) незначна нормативна діяльність, пов'язана зі світовою системою, що несподівано з'явилася: вона є фактично довільно спроектованою, частковою дистопією, яка формується стихійно. Навіть на більш загальному рівні глобалізація не становить системи, яка могла б бути фундаментом для міжнародної спільноти. Вона не має ніяких спільних інституцій, що виконують мінімально узгоджені соціальні функції. Відтак, глобалізація є станом, а не засобом.	Соціологічна оцінка безладу, який походить від відсутності повного контролю, пов'язаного із глобалізацією. Ніхто зараз не перебуває під контролем. Глобалізація – це не те, чого всі бажають чи що сподіваються зробити, а те, що трапляється зі всіма. З цих міркувань сучасна глобальна система недосконала, адже позбавлена людського зусилля чи діяльності.

Джерело: складено автором.

У процесі розвитку людства ідентифікують три «хвилі» глобалізації:

1. Першу велику хвилю сучасної глобалізації, що спостерігалася приблизно з 1870 року до 1914 року, стимулював розвиток парового судноплавства і англо-французької торгівлі. Великобританія, котра до 1914 року знаходилася в авангарді стійкого економічного зростання, поштовхом до якого було збільшення використання виробничих і транспортних технологій, розроблених в ході індустріальної революції, домінувала. У той час, як спостерігався прогрес у стандартах життя населення, більша частина багатства надходила до власників капіталу і ступінь нерівності залишався високим у більшості регіонів.

Світ досягнув рівня економічної інтеграції багато у чому схожого на сучасний стан. Обсяг торгівлі, порівняно із світовим доходом, зріс майже у два рази – з 10% у 1870 році до 18% у переддень Першої світової війни.

Спостерігалися великі потоки капіталу у регіони Північної і Південної Америки, що швидко розвивалися. Іноземні активи за цей період зросли більш, ніж удвічі – з 7% світового доходу до 18%.

Ймовірно, найбільш відмінною рисою цієї епохи глобалізації була масова міграція: майже 10% населення у світі постійно змінювали місце проживання. В основному, це була міграція з бідних частин Європи до Америки, а також з Китаю та Індії (в останньому випадку переважно вимушена міграція). Варто зазначити, що разом із значними темпами інтеграції протягом 1870-1914 рр., даний період був часом розквіту колоніалізму: Великобританія та інші європейські держави отримали привілейований доступ на ринки країн, що розвивалися, які, у свою чергу, постачали сировину для метрополій. Розвиток нових економік зовсім не стимулювався, а більшість людей мали вкрай обмежені переваги від розширення комерційної діяльності.

Незважаючи на схожість у рівнях глобальних фінансових потоків між цим періодом і періодом 1980-2000-х років, перша хвиля глобалізації якісно відрізняється. Важливо відзначити, що процес лібералізації торгівлі був менш розвиненим, ніж часто припускається, і дуже обмежений в Європі. Наприклад, високі тарифи та інші протекціоністські заходи широко використовувалися розвиненими країнами для захисту ключових галузей, в той час, як зони вільної торгівлі створювалися у колоніях й інших економіках, що розвивалися. Крім того, право власності на акції, за якими отримували прибуток, теж було обмежене.

Таблиця 3.1.3

Основні напрями концептуалізації глобалізації

Напрямок	Представники	Суть
Гіперглобалісти	Р. Кеохане, М. Дойл, К. Омае, Т. Фрідман, С. Стрейндж, Дж. Най	Національна держава як форма організації соціально-економічного і політичного життя поступово зникає, поступаючись місцем глобальному ринку. В епоху «глобальної цивілізації», глобального суспільства» національні держави здійснюють функцію простого передавального механізму в організації транскордонних переміщень товарів і факторів. Формуванню єдиної глобальної цивілізації сприяє глобальне поширення цінностей та інститутів ліберальної демократії. «Денаціоналізація» світової економіки відбувається за допомогою становлення та розвитку транснаціональних виробничих, торговельних і фінансових мереж. ТНК є ключовими агентами глобалізації і

<p>Гіперглобалісти (продовження)</p>		<p>джерелами економічного зростання та підвищення продуктивності праці. Процес глобалізації слід заохочувати, усуваючи будь-які стримуючі фактори. Традиційні національні держави з надмірним регулюванням і нерівномірність регіонального розвитку є одними з істотних перешкод на шляху глобалізації. У зв'язку з цим необхідно скасувати інститут національної держави (nation states) і створити більш однорідні у своєму розвитку регіональні держави (region states).</p>
<p>Скептики</p>	<p>П. Хірет, Г. Томпсон, І. Уоллерстайн, Л. Вайс</p>	<p>Глобалізація – не більше, ніж міф. Глобалізація є нічим іншим, як передовою формою інтернаціоналізації. Сучасний рівень глобалізації світової економіки не є безпрецедентним в історії. Більш того, сучасна ситуація не просто не являє собою глибоку інтеграцію економіки, а є яскраво вираженою регіоналізацією. Існуючі на сьогоднішній день політико-економічні та культурні блоки досить чітко розмежовані, географічно локалізовані і характеризуються наростанням стану конфліктності між ними, у зв'язку з чим не можна вважати, що тенденції глобалізації посилюються. Феномен глобалізації – це лише прояв зростаючої взаємозалежності національних економік. Позиції національних держав (nation states) «сильні як ніколи».</p>
<p>Трансформісти</p>	<p>Р. Робертсон, Г. Тербон</p>	<p>Глобалізація – це суперечливий і неоднозначний довгостроковий процес, на розвиток якого впливає велика група суперечливих факторів. Глобальна система не є єдиним глобальним ринком, оскільки існують різного роду кордони і перешкоди всередині. Традиційні протиріччя між Північчю і Півднем, Заходом і Сходом, центром і периферією носять вже не географічний і навіть не геополітичний, а соціальний характер.</p>

Джерело: складено автором.

Незважаючи на швидку урбанізацію і незначне скорочення масштабів бідності, нерівності в більшості країн були суттєвішими, ніж спостерігаються сьогодні. Навіть у країнах, які у даний час асоціюються з високим ступенем рівності, як, наприклад, Швеція, багатство було сконцентроване у руках 1% населення. Зростання спостерігалось в індустріальній частині світу, де і відбувалося малоістотне скорочення масштабів бідності у нужденних регіонах. По суті, перший пік глобалізації характеризувався формою зростання, за якої в кінцевому підсумку у виграші залишалися найбагатші особи у найбагатших країнах.

Хоча перша хвиля глобалізації стала свідком відносно високих рівнів зростання до початку Першої світової війни, супроводжуюча концентрація здобутків свідчить про обмеженість надбань, які варто наслідувати.

Глобальна інтеграція зробила великий крок назад в період двох світових воєн і Великої депресії. Дискусія стосовно глобалізації, котра нині ведеться, припускає, що цей період є потужним нагадуванням про те, що політика сьогодення може повернути світові процеси назад. В кінці цієї хвилі рівень торгівлі впав практично до свого рівня часів інтеграції 1870-х років. При цьому епоха вільної міграції також прийшла до свого кінця, оскільки майже всі країни ввели обмеження на імміграцію.

2. Друга хвиля сучасної глобалізації, де домінуючу роль відігравали США, мала місце наприкінці Другої світової війни і тривала до приблизно 1980 року, коли розвинені країни відновили інтеграційні процеси між собою. Пік почався після створення Бреттон-Вудських інститутів і збільшення глобального попиту, сформованого повоєнною відбудовою і виконанням Плану Маршалла. У той час, як торгові бар'єри протягом цього періоду все ще існували – принаймні до тих пір, поки не почали зникати після послідовних раундів переговорів ГАТТ (передові країни світу провели серію торгових переговорів щодо взаємної лібералізації під егідою Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) – торгові потоки неухильно зростали. Незважаючи на порівняно повільнішу лібералізацію потоків капіталу, останні за цей період також збільшилися завдяки поглибленню інтеграції світової фінансової системи, що в результаті призвело до створення експортного кредитування й експортного страхування.

Другій хвилі глобалізації властива вражаюча економічна трансформація спочатку у розвиненому світі, а пізніше і в країнах, що розвиваються. Глобальне виробництво зростало в середньому на 5%. Після 1945 року рівень бідності почав падати у багатьох регіонах не лише європейських країн, які відновлювали свої економіки після війни, але й у США, чие беззаперечне глобальне економічне лідерство відображали високі рівні зайнятості та заробітної плати. Нерівність, яка різко знизилася у багатьох країнах у зв'язку із наслідками Другої світової війни, практично зникла, що спостерігалось в період після 1945 року, до тих пір, поки знову почала зростати в середині 1970-х років. За цей час відбулася

незначна лібералізація імміграції у багатьох промислово розвинених країнах, особливо у Сполучених Штатах Америки.

Ця фаза стабільного і відносно оптимістичного зростання у розвинених країнах світу тривала до середини 1970-х років, коли кінець Бреттон-Вудської системи, нафтові шоки і стагфляція дискредитували кейнсіанське макроекономічне післявоєнне врегулювання, і з'явилася нова економічна парадигма – так звана Чиказька школа. Політичні засоби монетаризму, що контролювати інфляцію разом з програмами лібералізації, дерегулювання і приватизації з метою стимулювання зростання, стали домінувати в економічній політиці Великобританії, США і, найголовніше, МВФ і Світового банку.

Політика розвитку опиралася на так званий «Вашингтонський консенсус», сформульований англійським економістом Джоном Вільямсоном у 1989 році. Цей тип макроекономічної політики був зорієнтований на реформування політики приватизації, лібералізацію та дерегулювання ринків товарів і капіталу як передумови для економічного розвитку. Глобальне зростання тривало, однак лише на рівні 2,8% з 1974 року по 2008 рік.

Під час другої хвилі сучасної глобалізації, багато країн, що розвиваються, знаходилися на узбіччі. Більшість держав в Азії, Африці та Латинській Америці керувалися імпортозамінними стратегіями індустріалізації – ступінь захисту від імпорту у цих державах був вищим, ніж у розвинених країнах. Така політика велася з метою заохочення внутрішнього виробництва. Водночас, обмежувалися іноземні інвестиції багатонаціональних компаній з метою стимулювання розвитку вітчизняних підприємств.

Однак, середні тарифи було різко скорочено у Південній Азії, Латинській Америці і Східній Азії, тоді як у країнах Африки і Близького Сходу не спостерігалось такого скорочення. Тарифні обмеження не складали основи торговельної політики, оскільки її підґрунтям були нетарифні бар'єри: квоти, схеми ліцензування, обмеження на купівлю іноземної валюти для імпорту.

Китай та Індія були майже повністю закритими економіками, тому збільшення їх участі в інтеграційних процесах було неможливе без внутрішніх політичних змін і поступової лібералізації торгівлі та прямих іноземних інвестицій. У випадку Китаю зниження нетарифних перешкод з 1979 року призвело до різкого сплеску у сфері торгівлі. У 1978 році зовнішня торгівля була монополізована (фраза «вільна торгівля» відноситься до ситуації, в якій торгівля не монополізована державою, а ведеться приватними фірмами і громадянами, – тому Китай почав переходити до політики вільної торгівлі у 1979 році). Конкретні заходи в Китаї включали дозвіл зростаючій кількості підприємств, у тому числі приватних, безпосередньо торгувати, а також відкриття валютного ринку для полегшення цієї торгівлі.

Іншою важливою перешкодою для торгівлі у багатьох країнах, що розвиваються, були неефективні порти та/або митне адміністрування. Наприклад, набагато дорожче відправити контейнер текстилю з Момбаса, порту в Кенії, до

Східного узбережжя США, ніж зробити це з азіатських портів, таких як Бомбей, Шанхай, Бангкок, або Гаосюн, незважаючи на те, що Момбаса ближче. Додаткова плата, еквівалентна експортному миту ставкою 8%, призводить до неефективності та корупції у порту. Довгі митні затримки часто виступають в якості імпорتنих та експортних мит. Країни, що розвиваються, які інтегруються у глобальну економіку більшою мірою, мають достатньо добре функціонуючі порти і митниці, а їх поліпшення часто є свідомою метою політики уряду⁸¹.

Кінець цієї фази глобалізації також характеризується зміною структури торгівлі: транскордонна торгівля першої хвилі глобалізації та раннього етапу другої хвилі здійснювалася переважно готовою продукцією і сировиною, тоді як близько 40% торгівлі кінця другої хвилі відбувалося продукцією незавершеного виробництва. Таким чином торгівля стала невід'ємною частиною самого процесу виробництва, що охоплює національні кордони, а не лише процесом продажу або переміщення готової продукції.

На перший погляд, цей період був вражаюче вдалим для бідних по всьому світу. Глобальний рівень бідності різко знизився за два останні десятиліття другої хвилі глобалізації. Використовуючи оцінки Світового банку, Організація Об'єднаних Націй вважає, що Цілі розвитку тисячоліття 1, які спрямовані на скорочення вдвічі частки людей, котрі живуть у злиднях (\$ 1,25 на день в цінах 2005 року), протягом 1990-2015 рр. перевищено.

Тим не менш, скорочення масштабів убогості спостерігалось не у всіх країнах і регіонах однаково. Різке скорочення кількості бідного населення зафіксовано у декількох країнах, серед яких Китай та Індія, які скоротили бідність до 203 млн осіб і 368 млн осіб відповідно протягом 2005-2015 рр., що представляє близько 75% від загального скорочення.

Частка населення Південної Азії, що живе в бідності скоротилася з двох до однієї третини в період з 2005 року до 2015 року, у той час, як рівень бідності у країнах Африки південніше Сахари знижувався повільніше, ніж в інших регіонах, коливаючись у рамках 50%. Глобальна соціальна нерівність в цілому знизилася протягом даного періоду, про що свідчить коефіцієнт Джині, який у 1970 році становив 0,676, у 1990 році – 0,651, а у 2000 році – 0,633 відповідно.

3. Світ зараз знаходиться на початку третьої хвилі глобалізації. Як і під час першої та другої хвилі, досягнення у сфері технологій, транспорту і зв'язку роблять його більш відкритим і взаємопов'язаним. На цьому етапі відбувається Четверта промислова революція, пов'язана з безпрецедентно швидким розвитком інформаційних технологій. Суть глобалізації полягає у різкому розширенні та ускладненні взаємовідносин між людьми і державами, прискоренні процесів формування планетарного інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів і робочої сили, інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище. При цьому серед головних передумов третьої хвилі

⁸¹ Dollar D. Globalization, Poverty, and Inequality since 1980. *World Bank Policy Research Working Paper 3333*. June 2004. 46 p.

глобалізації на перше місце виходить інформаційна революція, яка і забезпечує технологічну базу глобалізації, тісно пов'язану зі стрімким розвитком глобальних інформаційних мереж.

На відміну від двох попередніх хвиль глобалізації, під час яких панували Великобританія і США, в основі поточної третьої хвилі не знаходиться жодна з економічних парадигм чи домінуючих країн. Справді, світ стає все більш різноманітним у своїх підходах до економічної політики. Ця третя хвиля глобалізації пропонує значні економічні можливості, хоча вона стане темою інтенсивної критики і тривоги, особливо у розвинених країнах.

Новим в останній хвилі глобалізації є спосіб, в якій економіки, що розвиваються, інтегруються з багатими країнами. Як і у попередніх хвилях інтеграції, ця зміна частково пояснюється технологічними досягненнями в галузі транспорту і комунікацій, а частково – обачними змінами у політиці. У другій половині ХХ століття рушійною силою світової економіки були Сполучені Штати Америки, Європа та Японія. До них сьогодні приєднуються стрімко зростаючі відкриті та перехідні економічні системи Китаю та Індії, Бразилії і Росії. Реальність така, що в той час, як ці країни найближчим часом матимуть найбільші економіки у світі (Китай – друга за величиною держава у світі та другий за обсягами світовий експортер товарів і комерційних послуг), рівень життя населення цих держав ще має «пройти» довгий шлях перш, ніж вони наздоженуть рівень життя населення країн Західної Європи, США та Японії. Лише 31% людей у Латинській Америці і 13% – в Азії є частиною «глобального середнього класу»⁸².

Однак, лідерство в однополярному світі, яке було прийнято США і західною цивілізацією, виявило історичну і ціннісну вразливість. Глобальна спроба примусити світ забезпечити рентне існування меншості (тобто країн ядра) за рахунок решти більшості світу (країн периферії) наближається до завершення у найближчі 10-20 років, внаслідок чого зміниться геоекономічний простір, причому на зміну лідерства Заходу приходить Схід. Відтак, населення, особливо розвинених країн світу, зі зрозумілих причин стурбоване, чи третя хвиля глобалізації, по суті, не в їх інтересах. Люди побоюються, що, оскільки країни Сходу виходять на міжнародну арену, держави Заходу витіснятимуться. Однак, із зміцненням своїх позицій, східно-азіатські держави створюють нові ринки для дорогих товарів і послуг із Заходу. Завдання розвинених країн полягає у посиленій спеціалізації, інноваційності та енергійності, якщо вони прагнуть забезпечити свою частку зростаючого попиту у світі. Це потребуватиме як індивідуального, так і корпоративного підприємництва та адаптації, а також підтримки уряду у формуванні можливостей у галузі освіти, науки та інфраструктури, за які конкурують окремі особи і фірми.

Основними рисами сучасного процесу глобалізації є:

⁸² Will S. and Alex G. The third wave of globalisation. *Report of the IPPR review on the Future of Globalisation*. led by Lord Mandelson. Institute for Public Policy Research, 2012. 108 p.

- зростання масштабів обмінних процесів у глобальній економіці;
- пришвидшення формування гео економічного простору;
- становлення Індустрії 4.0;
- інтенсифікація інтеграційних процесів на всіх рівнях;
- посилення інтернаціоналізації світобудови;
- превалювання ринкових регуляторів міжнародних відносин;
- активізація глобалізму, в основі якого знаходиться приховувана від світової спільноти реальність, котра, у свою чергу, формує новий світовий порядок на користь вузького кола країн або світової правлячої еліти;
- формування національної ідентичності в умовах глобалізації є надзвичайно складним і суперечливим процесом в усіх сферах життєдіяльності – економічній, політичній, фінансовій, екзистенційній і психологічній.

При цьому варто виділити тенденції, котрі притаманні глобалізаційним процесам на початку XXI століття⁸³:

1. Найважливіша особливість у процесі делегітимізації міжнародного режиму Ялти/ООН – кінець епохи домінування національних держав як головних гравців світової системи міжнародних відносин. Відбувається виникнення нової моделі, яка у певних відносинах відтворює принципи організації «імперських просторів» домодерної епохи. Замість чіткої сітки національних держав (з фіксованими межами їх політичного, економічного і культурного суверенітету) виникає система концентричних кіл, що тяжіють до «середземноморського» або «тихоокеанського» центру. Навколо ядра кожної системи поступово формується пояс територій, котрі володіють різним статусом, різним рівнем суверенітету і відносин з ядром та його близьким оточенням.

2. Відбувається формування достатньо гнучких контурів Європейської середземноморської імперії як певної геополітичної, гео економічної та геокультурної ієрархії близьких і далеких просторів, з дуже високим ступенем інтеграції в ядрі та поступовим її зменшенням до периферії. Сформульована концепція Широкої Європи фактично окреслює контури інституційної архітектури нової імперської системи: центр складається зі старого західноєвропейського ядра і нових південно- та східноєвропейських членів ЄС, напівпериферію утворюють асоційовані члени і кандидати на вступ до ЄС, ближню периферію – країни-сусіди переважно ісламського Південного Середземномор'я (Марокко, Алжир, Туніс, Лівія, Єгипет, Ізраїль, Палестинська автономія, Йорданія, Сирія, Ліван), пострадянської Східної Європи (Україна, Білорусь, Молдова) і Росії.

3. Переформатовується вже існуюча система міжнародних відносин на основі реінкарнації нової моделі Ліги Націй з обмеженим набором повноправних гравців (Європа, США, колишні британські домініони, Росія, Індія, Китай, Бразилія, плюс ще по 2–3 регіональних гравці від Африки, Азії, Латинської

⁸³ Фисун А. А. Демократия, неопатримониализм и глобальные трансформации: монография. Х. : Константа, 2006. 352 с.

Америку), які володітимуть загально визнаним національним суверенітетом, для всіх інших суб'єктів міжнародних відносин розробляється модель “обмеженого національного суверенітету” з елементами зовнішнього управління і зовнішнім військово-поліцейським («антитерористичним») контролем території. По суті це крах моделі структуризації міжнародного порядку на основі післявоєнних «принципів ООН»: кожній території – своя національна держава, яка має повний суверенітет над даною територією; у новій системі міжнародного порядку чітко простежується тенденція диференціації державних статусів та їх різнорівневої ієрархізації.

Глобалізація закономірно передбачає форсовану інтеграцію розвинутих держав у межах створення єдиного централізованого простору⁸⁴, що дозволяє розподілити всі країни на кілька рівнів на основі стартового рівня входження на світові ринки, сучасних наукових досягнень, участі у міжнародних міграційних процесах:

1. Перший рівень складають держави так званого «золотого мільярду», які мають високий середній дохід на душу населення (приблизно 20 тис. дол. США на рік), високий технологічний рівень та високі темпи зростання валового продукту. Вважається, що саме ці країни зуміли скористатися плодами більшої торговельної і фінансової відкритості (наприклад, Японія, Німеччина, Франція, США тощо).

2. До другого рівня належать країни, які останніми роками швидко розвиваються, але відстають від представників першої групи (наприклад, Індонезія, Малайзія, Бразилія, країни Центральної Європи).

Держави першого рівня мають найбільш високі темпи економічного розвитку і тому розрив між ними та країнами другого рівня постійно збільшується, в результаті чого зростає і напруга у стосунках між державами першого та другого рівня, що, безумовно, позначається на світовій системі гео економічних відносин.

3. До країн третього рівня відносяться так звані архаїчні анклавні, які не досягли критичної відмітки у своєму розвитку, яка б давала змогу їм включитись у глобальну систему. Критична відмітка – це певна умовна величина, яка залежить від рівня розвитку економіки, обсягу корисних копалин і природних умов⁸⁵ [13]. Саме ці країни є постачальниками сировини та дешевої робочої сили для економік першого рівня. До цих країн відносять: Ірак, Афганістан, майже всі країни Африки, деякі держави Латинської Америки та окремі економіки на пострадянському просторі⁸⁶.

⁸⁴ Войтович Р. В. Глобальна інтеграція як нова форма суспільного розвитку. *Зб. наук. Праць НАДУ при Президентові України*. 2010. № 2. С. 3 – 15.

⁸⁵ Бетяев С. К. Прогностика: первые шаги науки. *Вопросы философии*. 2003. No 4. С. 17 – 35.

⁸⁶ Диніс О.І. Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на діяльність митної служби. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2010. Випуск 2 (4). URL: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2010-02/10doydms.pdf>.

Подібна поляризація держав за сукупними соціально-економічними показниками не є випадковою: в умовах глобалізації відбувається зміна соціально-економічної і політичної структури соціуму країн.

Специфіка нового суспільства найближчих десятиріч обумовлена такими чинниками:

1) чітко визначилася жорстка обмеженість природних ресурсів, що супроводжується їх поступовим вичерпанням та ускладненням екологічної ситуації;

2) стимулюється задоволення віртуальних потреб, що вимагає застосування нових ресурсів;

3) емерджентний НТП призводить до швидкого морального застаріння обладнання, технологічного переозброєння і невинуватених витрат;

4) зростає порушення у співвідношенні між прогресивними інноваціями (тими, що забезпечують підвищення ефективності виробництва шляхом оптимізації) та радикальними (тими, що забезпечують прогрес у певному напрямі та формують навколо себе інноваційний кластер) на користь перших.

Розвиток суспільства за глобалізаційним сценарієм є головним напрямом сучасного світового розвитку. Глобалізація передбачає не лише посилення ролі цінностей Західного світу, а й залучення досягнень інших націй. Така інтенсивна взаємодія, у свою чергу, призводить до зростання кількості загроз, причинами яких є:

– надто швидкий розвиток інформаційних і військових технологій, що породжує хакерські диверсії, агресії військово потужних країн проти менш могутніх, небезпечні наслідки військової «еволюції догори ногами» (дифузія фронтів, застосування нанотехнологій, критеріальна невизначеність військових дій та стихійного лиха);

– посилення політичної, культурної та релігійної нетерпимості, зростання шовінізму;

– зростання дефіциту головних ресурсів у планетарному масштабі, наприклад, нафти чи продуктів харчування;

– посилюється розрив між бідними країнами Півдня та багатими країнами Півночі, що спричиняє загострення фінансової нестабільності та потенційних конфліктів.

Глобалізаційні процеси в усіх своїх суперечливих проявах – незаперечний факт сучасного світу. З одного боку, в тих економічних, геополітичних і соціокультурних формах, в яких нині виступає глобалізація, вона по суті представляє останній бастион віджилої свій історичний час індустріальної цивілізації. З іншого боку, глобалізація представляє технологічну, інформаційну, інтеграційну основу нового етапу суспільного розвитку – переходу до постіндустріальної світової цивілізації. Вирішити це глобальне протиріччя можливо лише шляхом зміни характеру і вектору глобалізаційних процесів, їх гуманізації та повороту до інтересів всього людства.

3.2. Вплив глобалізації на розвиток міжнародних інвестиційних процесів

Глобалізація ринку капіталу насправді є частиною економічної глобалізації. Це створює зміни у всій світовій економіці, а не обмежується лише деякими галузями в деяких країнах.

Річард Гроссман – колишній директор програми «Корпорації, право і демократія» (POCLAD)

Однією з помітних віх сучасної системи міжнародних економічних відносин є зростання ролі міждержавного інвестиційного співробітництва, що зумовлено об'єктивною потребою посилення глобалізації. На сучасному етапі інвестиційні процеси набувають особливої актуальності, так як вдосконалення і розвиток інвестиційного клімату має визначальне значення для національного і світового економічного розвитку. Ефективність його функціонування зумовлює стан національних продуктивних сил і місце національної економіки в сучасному світовому господарстві.

Трансформація, що почалася в другій половині ХХ століття, охоплює все більше країн і регіонів світу⁸⁷. З метою досягнення глобальної конкурентоспроможності в постіндустріальний період починають з'являтися нові моделі інвестиційної діяльності, спостерігаються зміни в організації інвестиційного процесу – посилилося розосередження центрів прийняття інвестиційних рішень в інші країни, причому кожна четверта з них – країна, що розвивається. Втім, 55% від загального обсягу світових інвестицій на сьогоднішній день припадає на розвинені економіки.

Глобалізація економічного життя аж ніяк не усуває відмінностей між окремими складовими частинами світового господарства – між перехідними економіками, розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Міжнародний потік капіталів в значній мірі сприяє тому, що національні економіки стають все більш залежними. Разом з тим в країнах з різним рівнем економічного розвитку іноземні інвестиції відіграють неоднакову роль. Суми залучених капіталів залежать і від мотивації, якою керуються іноземні інвестори, і від політики по відношенню до них, і від тих цілей, які ставить перед собою приймаюча сторона. Особливо це стало помітним в кінці 1990-х років, коли темпи приросту залучених прямих іноземних інвестицій в цілому по всьому світу різко зросли.

Теперішні інвестиційні тенденції стають визначальним фактором глобалізації, а глобалізаційні фактори – найважливішими в інвестиційних процесах. Іноземні капіталовкладення відіграють ключову роль у передачі

⁸⁷ Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. М: Юнита-Дана, 2012. 647 с.

технологій, промисловій реструктуризації, формуванні глобальних підприємств, що безпосередньо впливає на національні економіки.

Темпи зростання іноземних інвестицій набагато перевищують темпи зростання світової торгівлі, що зумовлено чотирьома основними причинами:

1) зміною умов діяльності національних фінансових установ після краху Бреттон-Вудської системи в 1971 р. Тоді були скасовані режими фіксованих валютних курсів і замість цього впроваджені режими гнучких і напівкерованих валютних курсів. На цій основі почалося стимулювання експансії іноземного капіталу на національних фінансових ринках і розмивання меж національних фінансових секторів;

2) відкриттям міжнародного простору для діяльності національних банківських структур, що призвело до зростання конкуренції, зниження рентабельності банківських операцій і зменшення маржі, що спонукало більшість розвинених країн піти на дерегуляцію сфери фінансової діяльності. Були зняті обмеження на рівень процентних ставок, знизилася податки і комісійні стягнення з фінансових трансакцій, відкрився доступ на внутрішні фінансові ринки для іноземних банків, розширилася приватизація і сек'юритизація активів, зрівнялися в конкурентних правах банки та інші фінансові установи;

3) Четвертою промисловою революцією, тобто розвитком інформаційних технологій, штучного інтелекту, супутникового й оптико-волоконного зв'язку, і на цій основі створенням електронних засобів комунікації, які дали можливість практично миттєво передавати фінансову інформацію, укладати угоди, переказувати кошти тощо незалежно від наявних державних кордонів і відстаней. При цьому фінансова діяльність, тобто управління грошовими потоками, за останні роки перетворилася чи не в основний двигун глобалізації;

4) зростанням ролі ТНК, котрі є суверенними суб'єктами. З середини 1980-х років і до кінця ХХ століття кількість ТНК зростає з 7 тис. до 40 тис., а кількість їх філіалів / дочірніх компаній за межами країн розміщення штаб-квартир досягла 690 тис. При цьому 500 корпорацій контролює 70% світової торгівлі, а 400 корпорацій – 50% всіх прямих іноземних капіталовкладень корпорацій. Вони виробляють близько 25% світового ВВП. Реалізація товарів та послуг іноземними філіалами / дочірніми компаніями ТНК склала майже 11 трлн дол. США, тоді як загальний обсяг світового експорту склав близько 7 трлн дол. США. Це є свідченням того, що міжнародне виробництво, яке ґрунтується на міграції прямих інвестицій між країнами, сьогодні є більш важливим для просування товарів на міжнародні ринки, ніж міжнародна торгівля⁸⁸.

Вивіз капіталу у виробничій формі, в умовах глобалізації, створює додаткові стимули для розвитку національної економіки країни, так як формує додаткові можливості для стимулювання експорту товарів і послуг, залучення зарубіжного досвіду, інноваційних досягнень і підвищення якості людського капіталу.

⁸⁸ Якубовський С.О. Інвестиційна діяльність ТНК та її вплив на конкурентоспроможність національних економік. Одеса, 2010. 393 с.

Експорт прямих інвестицій став одним із передових чинників розвитку країн з ринками, що виникають, – Китаю, Сінгапуру, Гонконгу.

Ключовим завданням всіх інститутів фінансового ринку в умовах глобалізації є не тільки акумулювання внутрішніх заощаджень, а й забезпечення їх трансформації в інвестиції в основні фонди. Наявні у компаній можливості і стимули до здійснення продуктивних інвестицій, створення робочих місць і розширення виробництва визначаються витратами, ризиками і перешкодами на шляху розвитку конкуренції, пов'язаними з наявними інвестиційними можливостями ⁸⁹. Вплив органів державного управління на ці фактори забезпечується поєднанням офіційної політики в окремих сферах – забезпечення стабільності і безпеки, нормативно-правове регулювання та оподаткування, фінанси й інфраструктура, а також ринки праці – і практичної діяльності державних органів, а також більш загальними параметрами системи державного управління.

Міжнародному руху капіталів сприяє і те, що в кінці ХХ століття поширення набули уніфіковані норми державного регулювання інвестиційних процесів. Вони діють відповідно до міжнародних двосторонніх і багатосторонніх договорів, а останні – під егідою міжнародних економічних організацій. Однак говорити про формування на світовому ринку глобального інвестиційного права, чинного за однаковими правовими принципами і нормами, було б поки перебільшенням.

Офіційна політика держави, практична діяльність органів державного управління і більш загальні параметри системи державного управління в своїй сукупності формують інвестиційний клімат, в умовах якого діють компанії. Новий глобальний економічний порядок змушує світ взаємодіяти все тісніше. Як наслідок, інвестори не обмежуються лише внутрішнім ринком, а задіюють свої ресурси в тих місцях, де вони припускають отримання максимальних прибутків, і, відповідно, імпортери інвестицій можуть отримати їх з будь-якої частини земної кулі.

Основою для інтеграції механізмів й інструментів інвестиційного ринку стають зміни в інформаційних технологіях. Вони передбачають більш достовірне інформаційне забезпечення, жорстку нормативно-правову регламентацію інвестиційних рішень на міждержавному і міжнародному рівнях, впровадження єдиних інформаційних стандартів заставних механізмів, бухгалтерської звітності, можливість здійснювати операції в системі on-line. Відтак основними тенденціями імплементації інвестиційної політики на національному і міждержавному рівнях є :

а) уніфікація інформаційного відображення, що дає можливість в будь-якій точці світу отримати оперативну, достовірну інформацію про кожен об'єкт інвестицій і бізнесу;

⁸⁹ Егоров А. Институционализм. Инвестиционный потенциал: формирование и реализация. Харьков: Харьковский нац. Ун-т им. В.Н. Каразина, 2010. 188 с.

б) законодавче забезпечення достовірності інформації будь-якого рівня та узгодження такого забезпечення здійснюється через міждержавні багатосторонні угоди;

в) має місце організаційне забезпечення операцій, що проводяться на ринках товарів, фінансів, послуг та інвестицій в середовищі Internet, а також уніфікація елементів господарського права країн світу, що забезпечують безпеку таких угод;

г) відбувається остаточне переведення фінансово-банківського супроводу бізнесу в середовище інформаційних технологій.

Умови, що склалися на світовому ринку і в національних економіках, адекватно відображають велику зацікавленість в збільшенні обсягів залучення іноземних інвестицій тих чи інших країн. У сучасному світі практично не залишилося країн, не залучених в процеси міжнародного інвестиційного співробітництва. Світовий обсяг інвестицій в 2015 році досягнув найвищого рівня після 2007 року, збільшившись на 36% до 1,7 трлн дол. США ⁹⁰[18]. Такий сплеск інвестиційної активності обумовлений збільшенням транскордонних злиттів і поглинань. Країнами-лідерами по притоку іноземних інвестицій є США, Гонконг, Китай, Великобританія (Рис. 3.2.1).

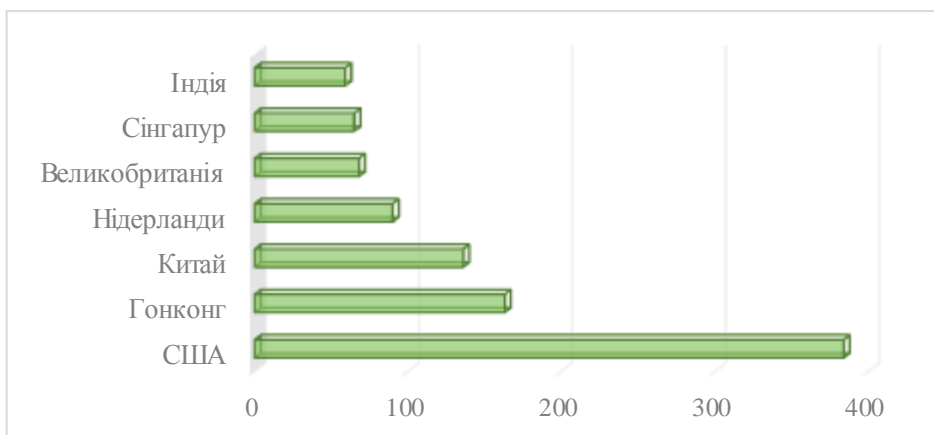


Рис. 3.2.1. Країни-лідери по притоку іноземних інвестицій у 2015 р., млрд дол. США

Приріст іноземних інвестицій в розвинені країни склав понад 90%, інвестиції в країни Європейського союзу і США в порівнянні з 2014 роком збільшилися в 4 рази. Причиною цього стали:

- активна зовнішня політика цих країн;
- низькі процентні ставки;

⁹⁰ Салманов О.Н. Анализ зарубежной инвестиционной деятельности. Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XLI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. М.: «МЦНО». 2017. № 1(41). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1\(41\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1(41).pdf)

– зменшення податкового тиску: в США податкова реформа була здійснена в 1987 році, в результаті чого максимальна ставка податку на прибуток зменшилася з 46% до 34%, що позитивно вплинуло на залучення іноземних інвестицій в економіку країни;

– зручність ведення бізнесу та зростання курсу долара по відношенню до інших валют на тлі зниження цін на нафту, що стало привабливим для інвесторів.

Навіть такі країни, як Куба і КНДР, в останні роки стають на шлях залучення прямих іноземних інвестицій в свої економіки. Іноземні інвестиції стимулюються в деяких країнах можливістю використання абсолютних інфраструктурних переваг у формі низьких витрат на оплату праці, невисоких екологічних стандартів, високої кваліфікації робочої сили або вигідної для інвесторів системи оподаткування. Прикладом можуть послужити зростаючі прямі інвестиції американських і європейських компаній в Південну Корею.

В свою чергу, американський оціночний портал HowMuch.net. порівняв обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в різних країнах сучасного світу. Експерти згрупували країни в карту світу, де розміри держав визначаються обсягом залучених інвестицій (Рис. 3.2.2). Таким чином деякі великі за площею країни і зовсім «зникли» з імпровізованої карти. Наприклад, найбільшої країни Європи – України – в «інвестиційному світі» взагалі не існує ⁹¹.

В сучасних глобалізаційних умовах одним з ключових чинників залучення прямих іноземних інвестицій є економічна свобода в країні – форми і прояви економічної поведінки суб'єктів господарювання у виборі сфери застосування своїх здібностей, знань, професії, способів розподілу доходів, споживання матеріальних і духовних благ. В економічно вільних суспільствах уряд дозволяє робочій силі, капіталу і товарам вільно пересуватися і утримується від примусу та тиску на свободи ⁹²[20]. В країнах з більш вільними економіками набагато вище рівень добробуту населення, причому економічна свобода приносить відносно швидкі і відчутні результати на відміну від державного регулювання економіки. Відтак рівень економічної свободи безпосередньо визначає можливість країни залучати іноземних інвесторів.

Економічна свобода країни не тотожна її економічним можливостям, оскільки останні формують економічний потенціал, включаючи природно-ресурсний, виробничий, трудовий, експортний, науково-технічний. Якби ці поняття були синонімічними, то Китай опустився б значно нижче в рейтингу серед найпривабливіших країн для прямих іноземних інвестицій приблизно до позиції Індії – країни з майже такою самою кількістю населення, яка у 2015 році залучила лише 34,4 млрд дол. США. З іншого боку, Гонконг не увійшов би у трійку з найвищим рівнем ПІІ. У 1997 році, коли Велика Британія віддала свою

⁹¹ What Countries Attract More Foreign Investments? (Hint: not USA). 14 July 2016. URL: <https://howmuch.net/articles/foreign-direct-investment-map>

⁹² What is economic freedom? URL: <http://www.heritage.org/Index/Default.aspx>

останню королівську колонію Китаю, було погоджено певну економічну незалежність Гонконгу за принципом «одна країна, дві системи».

Countries that Receive the Most Investment from Abroad



Рис. 3.2.2 Найпривабливіші країни для іноземних інвестицій

З населення у кількості 7,3 млн осіб, Гонконг є однією з двох країн, хоча фактично Китаєм, які залучають мільярди інвестицій у потрійному розмірі, тоді як США з населенням у розмірі 324 млн осіб отримали лише 92,4 млрд дол. США. У 2015 році Китай та Гонконг разом залучили у 2,5 разів більше прямих іноземних інвестицій, ніж США (Табл. 3.2.1).

Таблиця 3.2.1

Топ-5 країн з найвищим і найнижчим рівнем ПІІ

Країни з найвищим рівнем ПІІ	Обсяги ПІІ, млрд дол.	Країни з найнижчим рівнем ПІІ	Обсяги ПІІ, млн дол.
Китай	128,5	Мікронезія	0,8
Гонконг	103,3	Кірібаті	1,2
США	92,4	Центр. Африканська Республіка	3,5
Велика Британія	72,2	Суринам	4,2
Сінгапур	67,6	Бутан	5,8

Джерело: складено автором.

Наприклад, Аргентина, індекс економічної свободи якої складає 43,8 балів і згідно якого вона належить до категорії країн з невільною економікою, залучає в десять разів менше інвестицій, ніж її набагато більша сусідка Бразилія, котра належить до категорії країн з переважно невільною економікою – 6,6 млрд дол. США проти 62,5 млрд дол. США відповідно, і в 3,5 рази менше ніж її набагато менша, але «більш вільна» сусідка – Чилі (22,9 млрд дол. США).

Багате на природні копалини і корумповане Конго, яке належить до категорії країн з невільною економікою, програє маленькій Мальті, прями іноземні інвестиції до якої складають 9,3 млрд дол. США. Втім навіть «відносно вільні» в межах Африки країни, такі як Марокко, отримують менше ПІІ (3,6 млрд дол. США), ніж інші країни в тій самій категорії, наприклад, Угорщина (4 млрд дол. США).

Багато мінеральних речовин, але з корупцією, як Конго (і як в категорії «репресованих») разом отримали менше прямих іноземних інвестицій, ніж мала Мальта (9,3 млрд дол. США). Але тоді навіть «помірно вільних» африканських країн, таких як Марокко (3,6 млрд дол. США), в минулому році привернули менше прямих іноземних інвестицій, ніж інші країни в іншій країні тієї ж категорії, як Угорщина (4 млрд дол. США).

Формування конкурентоспроможної економічної структури будь-якого суспільства вимагає мобілізації всіх ресурсів та максимального використання внутрішніх переваг. Країни, які досягнули значних успіхів у своєму соціально-економічному розвитку, приділяють велику увагу саме інвестиційній діяльності в умовах відкритості економік, яка характеризується виваженістю та системністю підходів до залучення іноземних інвестицій.

Табл. 3.2.2 свідчить, що країни за показниками економічної свободи і прямих іноземних інвестицій вкінці рейтингу корелюють набагато більше, ніж на його початку.

Таблиця 3.2.2

Топ-10 країн з найвищим і найнижчим індексом економічної свободи

Позиція в рейтингу	Країни з найвищим індексом економічної свободи	Кількість балів (max 100)	Позиція в рейтингу	Країни з найнижчим індексом економічної свободи	Кількість балів (max 100)
1	Гонконг	88,6	178	Пн. Корея	2,3
2	Сінгапур	87,8	177	Куба	29,8
3	Нова Зеландія	81,6	176	Венесуела	33,7
4	Швейцарія	81,0	175	Зімбабве	38,2
5	Австралія	80,3	174	Туркменістан	41,9
6	Канада	78,0	173	Еритрея	42,7
7	Чилі	77,7	172	Конго	42,8
8	Ірландія	77,3	171	Іран	43,5
9	Естонія	77,2	170	Екваторіальна Гвінея	43,7
10	Великобританія	76,4	169	Аргентина	43,8

Джерело: складено автором за ⁹³[21].

⁹³ Index of Economic Freedom. URL ://www.heritage.org/index/

Реалізація інвестиційної політики різниться між різними типами економік. Для провідних країн світу вона зводиться, насамперед, до оптимізації регіональної структури та безробіття, а для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою вона пов'язана з бажанням швидшої інтеграції в глобальний простір і сприянням ринковим перетворенням.

3.3. Новітні джерела інвестицій в епоху Четвертої промислової революції

Ключовим питанням в управлінні глобалізацією є те, як ми організуємо глобальні інвестиційні ринки та ринки праці для задоволення потреб гнучких підприємств, безпеки працівників та якості для споживачів. Нам потрібна нова активна політика, безпосередньо спрямована на те, щоб органи державної влади могли поєднувати економічну та соціальну політику зі сприятливим середовищем в суспільній і приватній сферах з метою створення ринкових можливостей для гідної праці.

Хуан Сомавія - 9-тий Генеральний директор Міжнародної організації праці, 1999-2012

Для більшості країн світу інвестиції є значущим джерелом фінансових ресурсів, оскільки вони забезпечують не лише надходження грошових коштів, але і можуть забезпечити появу в країні сучасних технологій, організаційних навичок і розподільних мереж. Вважається, що інвестиції можуть бути державними і приватними (тобто капіталовкладення, що здійснюються громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності, наприклад, ТНК), інвестиції міжнародних організацій, наприклад, кошти Міжнародної фінансової корпорації (МФК) або змішані інвестиції. Однак Революція 4.0 сьогодні пропонує диверсифікацію джерел інвестицій, виходячи за межі усталених норм. До таких джерел належать інвестиції бізнес-ангелів і міграційний капітал.

З розвитком глобалізації міжнародної економіки інтенсифікується відкриття кордонів між країнами, відбувається формування єдиного економічного простору, здійснюється вільний товарообіг та обмін капіталом, зростають і масштаби міграції робочої сили.

У сучасному світі, де прогресує Четверта промислова революція, наростаючі міграційні процеси вийшли на якісно новий рівень та етап свого становлення, оскільки спостерігається зростання міжнародної мобільності трьох основних факторів виробництва – праці, капіталу та інформації. Люди сьогодні є надзвичайно мобільними: близько 130 млн осіб залишають країну походження щороку.

В наш час актуалізується значення терміну «кочівна планета». Планетарне кочівництво зумовлене пошуком компаній дешевої робочої сили, а працівників – робочих місць; портативністю – переходом від індивідуальних стереосистем до мобільних телефонів, що полегшує споживачам можливість переміщатися. Всі ці елементи є частиною планетарного кочового способу життя.

Формування міграційних потоків сучасності відбувається під дією специфічних закономірностей, а саме:

- пріоритет економічних чинників у формуванні системи потоків добровільної міграції – основна маса переміщень у просторі викликана бажанням індивідів покращити свій матеріальний стан;

- диференціація рівня міграційної мобільності залежно від якісних характеристик індивідів: підвищена ступінь участі в міграційному русі притаманна молодим, добре освіченим особам, які не перебувають у шлюбі, мають добрий стан здоров'я, певні особливості характеру (ініціативність, сміливість, наполегливість). Зокрема, в нинішню епоху Індустрії 4.0 спостерігається нарощення процесів міжнародної міграції інтелектуального капіталу. Інтелектуальна міграція – це особливий вид міграції освічених і кваліфікованих спеціалістів, учених, представників творчої інтелігенції, а також студентів, тобто йдеться про «відтік мізків»;

- досить тривале існування потоку міграції внаслідок повернення частини мігрантів, яким не вдалося закріпитись на новому місці;

- інерційність потоків міграції – переміщення населення в установленому напрямку продовжується ще деякий час після того, як припиняється дія чинників, що зумовили формування відповідного потоку;

- міграційні можливості регіону/країни часто зумовлені кількістю населення – міграційний потік тим масовіший, чим більше за чисельністю населення регіонів/країн, між якими він відбувається;

- залежність обсягів міграції від відстані – чим ближче розташовані регіони/країни, тим, за інших рівних умов, інтенсивніші міграційні зв'язки між ними;

- взаємозв'язок міграційних процесів та ментальних особливостей населення – чим більший ступінь спорідненості менталітету жителів двох регіонів/країн (схожість мов, звичаїв, релігії, переважаючих цінностей, репродуктивних установок), тим інтенсивніші міграційні контакти, а наявність

тривалого та інтенсивного обміну населенням сприяє зближенню соціальних ознак.

Кількість міжнародних мігрантів щороку зростає. Протягом 1990-2000 рр. кількість міжнародних мігрантів зростала в середньому на 1,2% щороку; в наступне десятиріччя щорічні темпи зростання прискорилися, сягнувши 2,3%; однак, з 2010 року до 2013 року знову сповільнилися, знизившись до 1,6% на рік. Динаміка зміни цього показника на початку XXI століття продемонстрована у Табл. 3.3.1.

Таблиця 3.3.1

Динаміка чисельності міжнародних мігрантів, 1990-2015

Рік	Кількість осіб, млн
1990	154
2000	175
2010	222
2013	232
2015	244

Джерело: складено автором.

До 1990 року мігранти рівномірно розподілялися між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Однак із лібералізацією економічних режимів, скороченням рівня народжуваності, старінням населення, посиленням глобалізації міграція прискорилася і спрямувалася в основному в розвинені країни. Темпи приросту чисельності мігрантів на міжнародному ринку праці складають в середньому 1,1-1,3% щорічно. Лідерами за показником річного приросту є Північноамериканський та Західноєвропейський центри міжнародного ринку праці, які характеризуються річним приростом у розмірі 2,8%.

Реальність глобальних переміщень стає все більш складною і завдяки збільшенню чисельності примусово переміщених осіб. У 2015 році кількість мігрантів сягнула, за підрахунками ООН, 244 млн осіб, причому прогноз був на рівні 237 млн осіб. Це зумовлено тим, що поточна цифра включає 20 млн біженців. Таким чином кількість міжнародних мігрантів з 2000 року збільшилася на 41%⁹⁴.

Багато з цих мігрантів покидають свої домівки у пошуках кращих економічних можливостей, інші їдуть через політичну нестабільність і жорстокість в своїх країнах. Громадяни часто виїжджають з країни-походження з метою нагромадження стартового капіталу для відкриття власного бізнесу. Справді, завдяки заробленим коштам та набутим навикам мігранти частіше, ніж інше населення, вдаються до відкриття власної справи. Щорічний глобальний

⁹⁴ 244 million international migrants living abroad worldwide, new UN statistics reveal. *The United Nations*. January 12th, 2016. URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/blog/2016/01/244-million-international-migrants-living-abroad-worldwide-new-un-statistics-reveal/>

потік мігрантів складає близько 15 млн осіб, які умовно можна поділити на чотири провідні категорії: економічні мігранти/заробітчани – 6 млн, студенти – 4 млн, члени сімей – 2 млн і біженці – 3 млн.

Сьогодні таким шляхом ідуть деякі країни Південно-Східної Азії, зокрема Індія, Індонезія, Бангладеш, Філіппіни. Так, на Філіппінах грошові перекази мігрантів є важливим джерелом припливу валюти, а так як інвестиційний рейтинг країни низький, чистого припливу іноземних інвестицій практично немає. Ще у 1980-х роках влада Філіппін усвідомила, що через військово-сепаратистський конфлікт на острові Мінданао (триває з 1969 р., загинуло 160 тис. осіб) країна не спроможна залучити іноземний капітал, одночасно з чим зростає дефіцит платіжного балансу. Тому уряд переорієнтував стратегію економічного розвитку на грошові перекази та інвестиції філіппінських мігрантів. Відтак капітал трудових мігрантів забезпечує величезну підтримку у розв'язанні проблем бідності залишених на батьківщині мільйонів домогосподарств та допомагає істотно поповнити дохідну частину платіжного балансу. На Філіппінах розуміють, що в умовах відкритої ринкової економіки, вільного руху капіталу і робочої сили, потрібно не протистояти міграційно-трудоному процесу, а організувати і цивілізувати його, що буде вигідно самій державі⁹⁵[24].

Більше того, з метою забезпечення додаткового припливу грошових переказів на інвестиційні цілі влада Філіппін створила Адміністрацію з питань добробуту філіппінських мігрантів, а також розширила повноваження Соціально-страхового фонду, Іпотечного фонду, Пенсійного фонду. Кожна з цих організацій має від 1 до 5 млн активних вкладників-мігрантів, які періодично роблять обов'язкові внески та можуть скористатися додатковими послугами: 1) кредитно-депозитними послугами, 2) страховими послугами, 3) стипендіями для обдарованих дітей мігрантів, 4) грантами на стажування. Регулярні платежі до цих фондів становлять 2,5-12,5 дол. США В управлінні Адміністрації з питань добробуту мігрантів накопичилося 0,5 млрд дол. США; у кожному з інших фондів — понад 1 млрд дол. США коштів (активів) мігрантів. У 2014 році Іпотечний фонд видав близько 13 тисяч кредитів домогосподарствам мігрантів.

Близько 25% нерухомості будується на гроші мігрантів, а 20% інвестиційних переказів спрямовується на фондовий ринок (через низьку привабливість депозитних ставок (в межах 1-2%) у банках. Для залучення переказів на розвиток малого і середнього бізнесу влада Філіппін створила Центр реінтеграції філіппінських мігрантів, який через держбанки видає кредити (до 40 тис. дол. США) на пільгових умовах⁹⁶.

Нинішня міграція в розвинені країни має здебільшого економічний характер і часто називається «міграцією, що заміщає». З одного боку, є попит на працівників у матеріальному виробництві і сфері послуг, де робота часто є важкою, непрестижною, котра не потребує високої кваліфікації і яку не хоче виконувати місцеве населення. З іншого боку, та сама «нова економіка», що вимагає значного інтелектуального ресурсу, не завжди і не скрізь може одержати його, опираючись лише на кадри корінного населення. Залучення фахівців, які одержали якісну освіту в інших країнах, забезпечує відчутний економічний

⁹⁵ Гайдуцький А. Міграційний клондайк для України. *ZN.ua*. 15 листопада, 2013. URL: <https://dt.ua/international/migraciyniy-klondayk-dlya-ukrayini-ukrayina-mozhe-vp-yatero-zbilshiti-groshovi-perekazi-migrantiv-yakscho-skoristayetsya-dosvidom-filippin-.html>

⁹⁶ Гайдуцький А. З третього світу в перший — завдяки грошовим переказам мігрантів. *ZN.ua*. 29 травня, 2015. URL: <https://dt.ua/finances/z-tretogo-svitu-v-pershiy-zavdyaki-groshovim-perekazam-migrantiv-.html>

ефект не тільки в результаті реалізації їхнього творчого потенціалу, але і за рахунок того, що країна-реципієнт не затрачала ніяких коштів на їхню професійну підготовку.

Міжнародна трудова міграція стає дедалі важливішим чинником, який розглядають як невід'ємну складову подолання бідності та відсталості в країнах, що здійснюють сучасні трансформаційні процеси структурної перебудови соціально-економічних відносин у суспільстві. Мондер Рем, який вже протягом п'ятнадцяти років працює над серією проектів в Бірмінгемі (Великобританія), стверджує, що англійська статистика ясно демонструє той факт, що без міграції не було б економічного зростання ⁹⁷[23]. У свою чергу, Ян Голдін, директор Оксфордської школи Мартіна і професор з глобалізації та розвитку Оксфордського університету, вважає, що міграція завжди була одним з ключових факторів прогресу і динамізму.

Одночасно зростають і доходи та трансферти грошових переказів тих, хто працює за межами батьківщини. Причому обсяги і розміри грошових переказів зростають швидшими темпами, ніж кількість самих міжнародних мігрантів (що пояснюється важливістю якості трудових ресурсів: під впливом наростаючої інформаційної економіки трудова міграція також трансформується, оскільки з'являються працівники нового типу, однак їх поява є хаотичною у всіх сучасних центрах світового ринку праці, не зважаючи на економічні показники розвитку), і не тільки починають відігравати важливу роль для залишених вдома сімей, а й стають справжнім генератором розвитку економіки країн-реципієнтів грошових трансфертів мігрантів і світової спільноти в цілому. Так, у глобальному масштабі у 2015 році мігранти відправили близько 601 млрд дол. США своїм сім'ям на батьківщину у вигляді грошових переказів.

Загальна сума грошових переказів в Україну у 2016 році сягнула 5,4 млрд дол. США, що на 5,3% більше, ніж у 2015 році. За даними Нацбанку, трудові мігранти передали додому суму, тожтжну 5,8% ВВП України ⁹⁸.

Приватні грошові перекази формують окрему складову міжнародного фінансового ринку – міграційний капітал, який в епоху глобалізації на рівні із заощадженнями населення, бюджетними інвестиційними асигнуваннями, кредитами і позиками, слугує джерелом інвестицій. Вважається, що міграційний капітал не є новим фактором глобальних фінансових потоків, новими є його масштаби і значення для приймаючих економік, особливо країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, оскільки сьогодні він є другим за обсягом джерелом зовнішнього фінансування ⁹⁹.

⁹⁷ Petrillo M. Cities beyond the welcome: integration, innovation and investment. *Open Migration*. January 27, 2017. URL: <http://openmigration.org/en/analyses/cities-beyond-the-welcome-integration-innovation-and-investment/>

⁹⁸ Ясинчук Л. Перекази грошей із-за кордону в Україну щороку зростають. 3 червня 2017. URL: <http://expres.ua/news/2017/06/03/245576-perekazy-groshey-kordonu-ukrayinu-shchoroku-zrostayut>

⁹⁹ Пітолич М. І., Ковач Т. Ю. Проблеми трансформації грошових переказів трудових мігрантів у інвестиційні ресурси. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.10. С. 232–239.

У деяких державах перекази заробітчан із-за кордону складають понад 30% ВВП¹⁰⁰ та перевищують їх валютні резерви¹⁰¹. Саме тому окремі з цих країн враховують такі надходження навіть під час формування державних бюджетів. Згідно з дослідженням Світового банку, у період останньої фінансово-економічної кризи саме грошові перекази із-за кордону стали найпотужнішим грошовим потоком для багатьох держав світу, що пом'якшило її негативний вплив. На противагу, прямі іноземні інвестиції в країни, що розвиваються, під час кризи зменшилися на третину, а портфельні – більш, ніж на половину.

В цілому більша частина отриманих переказів спрямовується на споживання – купівлю продуктів харчування та одягу, 23% – на освіту, 10% – на заощадження; інвестиції в нерухомість (купівля житла, автомобіля) складають 20% і лише 6,5% витрачається на створення власної справи¹⁰².

В Мексиці, де зафіксовано найвищий у світі рівень трудової міграції та приватних переказів, діє спеціальна програма «Три для одного», суть якої полягає в тому, що до кожного долара, котрий інвестується мексиканськими гастарбайтерами в будівництво соціального сектора, наприклад шкіл і доріг, федеральний та місцевий бюджети пропорційно додають ще по долару. Завдяки подібним проектам Мексика розвиває інфраструктуру, а мігранти не бояться вкладати гроші¹⁰³[31].

Сім'ї мігрантів мають більшу схильність до заощаджень, ніж сім'ї, в яких мігрантів немає. Причиною цього є тимчасовий характер міграції працівників, які розглядають грошові перекази як тимчасові доходи, а тому намагаються максимально їх заощадити та ефективно інвестувати.

Вплив міграційного капіталу на економічне зростання найбільший у тих країнах, які мають сучасну розвинену мережу фінансових установ, що акумулюють ці заощадження. Кошти мігрантів можуть стати ресурсом залучення в облігаційні позики, спрямовані на розвиток економіки. Для інвесторів-членів діаспор випускаються суверенні облігації як засіб збору фондів для фінансування державних інвестицій, що сприяють загальному економічному розвитку країни походження. Такі облігації є привабливими для діаспори, що зацікавлена здійснювати фінансові інвестиції в країні походження, але не готова нести ризики, пов'язані з приватними інвестиційними фондами. Діаспорні облігації потенційно можуть зменшити ризики рефінансування, оскільки інвестори з діаспори більш вірогідно керуються інтересами довгострокового розвитку країни

¹⁰⁰ Migration and Remittances. URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:20648762~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>.

¹⁰¹ Migration and Development Brief 23. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-288990760745/MigrationandDevelopmentBrief23.pdf>.

¹⁰² Ratha D. Workers' remittances: An important and stable source of external development finance. *Global Development Finance 2003*. World Bank, Washington DC. P. 157–175. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTRGDF/Resources/GDF2003-Chapter7.pdf>

¹⁰³ Тимків К. Трудові мільярди. *Finance.ua*. 9 травня 2013. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/301534/trudovi-milyardy>

походження, ніж інші інвестори¹⁰⁴. Втім, приклади Індії та України свідчать про те, що діаспора не поспішає інвестувати на батьківщині через корупцію, бюрократію та непрозору банківську систему.

Капітал українських трудових мігрантів спрямований переважно на споживчий ринок, ринок нерухомості, а також у тіньовий сектор економіки. Інвестиційне спрямування мають фактично лише капіталовкладення в нерухомість та у власну справу. Саме завдяки грошовим переказам невеликі міста України володіють усіма атрибутами мегаполісу: сучасною фінансовою та торговельною інфраструктурою, розвинутою мережею туристичних фірм та закладів громадського харчування. Тому справедливо стверджувати, що українські заробітчани за допомогою грошових переказів вливають у вітчизняну економіку істотно більше, ніж іноземні інвестори.

Втім, трудові мігранти вкладають капітал у ті сфери економіки, які найменше відповідають стандартам інвестування та банківського кредитування. Водночас майже не використовують його на придбання акцій та облігацій, але доволі активно спрямовують у такий інструмент фінансового ринку як депозити. У випадку зростання переказів на 1%, обсяги кредитування підприємств щодо ВВП зростають на 3–5%¹⁰⁵[33], адже частина переказів залучається на депозитні рахунки в банках і перетворюється на джерело інвестицій.

Однак, в Україні практично відсутня державна фінансово-банківська політика залучення доходів і заощаджень трудових мігрантів у вітчизняну економіку. Незважаючи на значні зусилля уряду України щодо залучення цих коштів у державний бюджет шляхом продажу облігацій внутрішньої державної позики, суттєвого успіху в сучасних умовах досягти не вдалося.

Цікавою є і політика повернення країнами своїх громадян за допомогою мотиваційних програм. Найкращу тактику з повернення мігрантів демонструє Ірландія. Завдяки мотиваційним програмам із повернення ірландської діаспори на батьківщину, країна вдалося дивним чином переломити зниження кількості населення на початку 1990-х років, а з їхнім поверненням у країну прийшли і великі обсяги заощаджень та інвестицій, насамперед, із компаній, керівниками яких були вихідці з Ірландії. У подібний спосіб Китай та Індія одержують від своїх мігрантів не просто грошові перекази, а прямі інвестиції¹⁰⁶.

Отже, міжнародна міграція є складним і мінливим явищем, що охоплює мільйони людей. Попри брак повноцінних і надійних даних про масштаби міграції на глобальному рівні, виділяють такі основні тенденції міжнародної міграції на сучасному етапі:

- 1) щорічне збільшення кількості мігрантів;
- 2) розширення діапазону країн, які є активними учасниками міжнародних міграційних процесів;

¹⁰⁴ Курій Л. О. Макро- і мікроекономічні наслідки впливу грошових переказів міжнародних трудових мігрантів на економічний і людський розвиток. *Вісник Запорізького національного університету*: збірник наукових праць. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. № 1 (13). С. 161–165. (Економічні науки).

¹⁰⁵ Ривак О.С. Вплив приватних грошових переказів в Україну на соціальний та економічний розвиток держави. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.12. С. 231–237.

¹⁰⁶ Гайдучук А. Міграноміка XXI століття. ZN.ua. 6 жовтня, 2017. URL: https://dt.ua/macrolevel/migranomika-hhi-stolittya-256261_.html

3) спрямованість і концентрація міжнародних мігрантів у найбільш розвинуті регіони світу;

4) становлення міжнародного ринку праці з уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили (про що свідчить тенденція, за якої фахівці не працюють у місцях проживання, а живуть у місцях працевлаштування);

5) для багатьох країн світу міграційний капітал є найважливішим джерелом іноземної валюти, а в деяких з них притік іноземної валюти за рахунок переказів перевищує надходження за рахунок експортних надходжень, іноземних інвестицій і міжнародної допомоги. В Україні грошові перекази мігрантів відіграють важливу роль у формуванні платіжного балансу¹⁰⁷. Разом з прямими інвестиціями вони є фактично єдиними неборговими каналами надходження іноземної валюти до країни, зважаючи на майже постійний дефіцит торгового балансу та відтік українського капіталу до офшорів. Таким чином, надходження міграційного капіталу дозволяє фінансувати від'ємне сальдо торгового балансу, сприяє зміцненню національної валюти, що є передумовою проведення економічних реформ.

Проблема раціонального використання міграційного капіталу в умовах глобалізації має свою специфіку в різних країнах, де переважно пов'язана з високою «тінізацією» отриманих доходів. Втім, це питання не є відокремленим від загальної необхідності підвищення ефективності використання національного капіталу та іноземних інвестицій в економічній системі країни, особливо з огляду на те, що, на відміну від інших міжнародних фінансових потоків, грошові перекази характеризуються відносною стійкістю до кризових явищ, стабільністю та мають антициклічний характер. Міграційний капітал сприяє покращанню кредитоспроможності країни і впливає на формування її кредитного рейтингу: чим більші обсяги переказів мігрантів, тим вищий кредитний рейтинг країни і тим більші можливості для залучення зовнішніх фінансових ресурсів.

Вже сьогодні змішання технологій фізичного, цифрового і біологічного світу, яке створює нові можливості і впливає на політичні, соціально-економічні системи, стимулює абсолютно новий підхід до виробництва. На думку журналу *The Economist*, у найближчі роки і десятиліття помітно підвищиться роль унікальних виробництв. Першими нову тенденцію відчували «бізнес-ангели» – новий тип інвесторів, які не позичають гроші, як банк (боргове фінансування), а надають кошти, зв'язки та досвід, допомагають у прийнятті стратегічних рішень, надають гарантії для отримання фінансування в обмін на частку акцій в новій компанії (часткове фінансування). Це приватні інвестори, котрі вкладають гроші в інноваційні проекти на ранніх етапах розвитку бізнесу в обмін на повернення вкладень і частку в капіталі, або багаті люди, які вкладають гроші в стартапи

¹⁰⁷ Крупка І.М. Фінансовий потенціал капіталу трудових мігрантів України. *ВІСНИК ЖДТУ*. 2015. № 2(72). С. 221 – 228.

(англ. *sturtup*¹⁰⁸). Таких інвесторів називають не лише бізнес-ангелами, а й ангелами бізнесу / ангелами / неформальними інвесторами (англ. *Angel Investors or Business Angels*). Колись бізнес-ангели розвивали, в основному, інтернет-компанії, але тепер проявляють інтерес до реальних виробництв.

Ангельські інвестиції багаторазово зросли після бульбашки доткомів¹⁰⁹. Якщо раніше подібна інвестиційна діяльність розвивалася локально, то сьогодні це глобальний феномен. У світовому масштабі підприємницькі прагнення заохочуються соціально-економічними ефектами і становленням екосистеми стартапів як двигунів інновацій і зростання.

Існують свідчення того, що фінансування стартапів компаній багатими персонами – не нове явище, але в міру конфіденційності, ці транзакції залишалися нерозголошеними. Тому є підозра, що бізнес-ангели функціонують в світі вже близько тисячоліття. Першою задокументованою транзакцією вважається започаткування *General Electric*, коли Дж. П. Морган (*J. P. Morgan*) забезпечив наставництво і гроші винахіднику лампочок Томасу Едісону (*Thomas Edison*) в 1878 році.

Громадське усвідомлення ангельських інвестицій прийшло у 1990-х роках, коли було засновано дві перші легальні ангельські групи (у 1992 році в Единбурзі, Шотландія та у 1994 році в Менло-Парк, Каліфорнія, США). Факт того, що ангели можуть об'єднуватися в групи, поділяти фонди і досвід, вести переговори щодо укладання високоякісних угод без оприлюднення імен багатих інвесторів, став важливою віхою у житті тодішнього суспільства. Через кілька років преса довідалася про добрі справи бізнес-ангелів і почала афішувати їхню діяльність.

Ангел-інвестори відіграють надзвичайно важливу роль в інноваційній екосистемі. Багато хто з них колишні успішні підприємці, які сьогодні мають можливість інвестувати в інші компанії на початковій стадії їх розвитку.

Обов'язковою умовою отримання грошей від ангелів є принципово нові технологічні проекти в активі підприємства. На 70% це інвестиції в людей, а не в бізнес-плани. При цьому ангели бізнесу намагаються отримати повний контроль над підприємством. Повернення на вкладені кошти відбувається в середньому з мультиплікатором в 2,6 за три з половиною роки.

Спочатку термін «ангел» використовували на Бродвеї для позначення багатих людей, які фінансували театральні постановки. У 1978 році професор Університету Нью-Гемпшира та засновник Центру венчурних досліджень при цьому університеті застосував термін «ангел» для опису інвесторів, які надають стартовий капітал підприємцям США.

¹⁰⁸ новостворена компанія, яка розвивається на основі інновацій та інноваційних технологій, володіє обмеженими ресурсами, ще не вийшла на ринок або в процесі виходу на нього

¹⁰⁹ економічна бульбашка, яка існувала у період приблизно з 1995 року по 2001 рік. Кульмінація сталася 10 березня 2000 року, коли індекс NASDAQ досяг позначки у 5132,52 пункти протягом торгів і впав до 5048,62 при закритті.

Бізнес-ангели отримали таку назву, оскільки, крім них самих, мало хто наважується вкладати гроші в ризиковані проекти або в проекти, про яких мало інформації чи вона просто не напрацьована і не перевірена. Часто ангели фінансують проект, коли він проходить так звану «долину смерті», де показник «смертності проектів» коливається у діапазоні 70-90%.

Відтак разом з венчурними капіталістами бізнес-ангели складають клас інвесторів. Однак, на відміну, від венчурних капіталістів, які управляють грошовими засобами третіх осіб, об'єднаних в венчурні фонди, ангели бізнесу вкладають свої особисті гроші. При цьому ангельські інвестиції більш прибуткові, ніж венчурні або прямі. Характерні ознаки, притаманні бізнес-ангелам відносно венчурних капіталістів, подано в Табл. 3.3.2.

Таблиця 3.3.2

Відмінності між бізнес-ангелами і венчурними капіталістами

Ознаки ангелів	Ознаки венчурних капіталістів
Перший арбітр, який пред'являє жорсткі системні вимоги до бізнес-проекту, але з точки зору бюрократії, менш вимогливий, ніж венчурні фонди.	Професіонали в області технологій і управління ризиками; їх цікавить налагодження бізнес-процесів і фонди прямих інвестицій; більш просунуті фінансисти, а тому звертають основну увагу на цифри в звітності компанії.
Зазвичай бізнес-ангели приходять в проект без наміри залишитися його стратегічними інвесторами. Мета бізнес-ангела - вклавши гроші в перспективну ідею, вийти на високий рівень капіталізації, а потім продати свої активи, заробивши на цьому. При цьому бізнес-ангели, як правило, привносять в дане підприємство не тільки гроші.	Якщо у бізнес-моделі немає можливості заробити дохід 10% до капіталу - вона нецікава для капіталіста.
У бізнес-ангела репутація при згорілих інвестиціях не псується.	Капіталіст легко може зіпсувати свою репутацію, якщо інвестиції «згорять».

Джерело: складено автором.

Цікаво, що ангели бізнесу, як правило, не афішують свою діяльність і цінують анонімність, 99% з них – чоловіки, причому в одного проекту може бути кілька бізнес-ангелів, кожен п'ятий ангел в світі є мільйонером¹¹⁰.

Для збалансування ризиків, бізнес-ангели, зазвичай, мають портфель інвестицій відразу в декількох компаніях. Сума, яку бізнес-ангел вкладає в один

¹¹⁰ Десяк С. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес-ангелы. Компания Евроконсалтинг. URL: <http://www.business-angels.narod.ru/>

проект, коливається від 20 тис. дол. США до декількох мільйонів (зрідка вкладають в проект більше 5% власних коштів). Однак, оскільки ця сума, становить лише невелику частку його майна, то бізнес-ангел нерідко береться за втілення досить ризикованих ідей. Правда, і просить бізнес-ангел за це чимало. В обмін на інвестиції ангели вимагають значної частки в капіталі компанії-розробника, від блокуючих 25% до 75%, але в окремих випадках ця цифра може доходити і до 90%.

В країнах Європи бізнес-ангел отримує не контрольний пакет – 25-49% акцій. Українські ангели готові ризикувати своїми грошима в обмін на 80-90% акцій, обґрунтовуючи це тим, що більше 40% проектів закінчуються повною або частковою втратою вкладених грошей. В Україні з урахуванням нерозвиненості інфраструктури та більш високих ризиків, частка втрати капіталу значно вище європейських показників.

Зазвичай, ангели прагнуть максимально збільшити вартість компанії і після закінчення обумовленого терміну (як правило, 3-7 років) продати свою частку в ній. При цьому отриманий бізнес-ангелом прибуток багаторазово перевищує початкові вкладення. У 80% випадків ангели активно беруть участь в управлінні таким підприємством, привносячи в нього додану вартість – власний бізнес-досвід і зв'язки. Багато з ангелів отримують задоволення від керівництва запущеним з нуля проектом. Один раз відчувши смак подібного заробітку, бізнес-ангел практично ніколи не змінює сфери діяльності. Основною особливістю інвестування ангелів бізнесу є реінвестування отриманого прибутку з метою максимізації вартості компанії.

Варто наголосити, що специфіка діяльності ангелів бізнесу залежить і від класу, до якого належить ангел (Табл. 3.3.3).

Таблиця 3.3.3

Класифікація ангелів бізнесу

Вид	Характерні ознаки
Корпоративні бізнес-ангели	Зазвичай, в інвестиціях такі бізнес-ангели шукають нову роботу керівника, інвестуючи в одну справу за раз.
Бізнес-ангели - ентузіасти	Інвестиції для них швидше хобі на схилі років. Вони не завжди беруть активну участь в своїх інвестиціях.
Підприємницькі бізнес-ангели	Найактивніші «ангельські» інвестори. Часто самі є успішними підприємцями, бажаними розширити свій портфель або бізнес, а не шукати нову роботу.
Бізнес ангели, які здійснюють мікро управління	Вважають за краще контролювати свої інвестиції, займаючись мікро управлінням через посаду в раді компанії, але не за допомогою активної участі в її повсякденній діяльності.
Професійні бізнес-ангели	Вважають за краще інвестувати кошти спільно з колегами. Для цих бізнес-ангелів характерна професійна кар'єра інвесторів (лікарі, юристи, бухгалтери).

Джерело: складено автором.

Основні сектори, в які люблять вкладати гроші ангели, включають біотехнології, медіа та розваги, медичне устаткування (Рис. 3.3.1). До найуспішніших і найвідоміших проектів ангелів бізнесу належать мільярдні авіакомпанії, біотехнологічні, фінансові, комп'ютерні, енергетичні підприємства, наприклад, Amazon.com, Google, Apple, Xerox, Ryanair, Xynergy, America Online, E-bay.

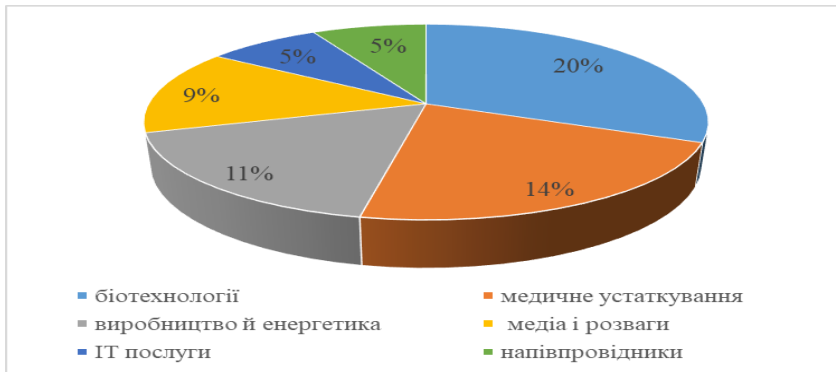


Рис. 3.3.1. Найзатребуваніші сектори інвестування бізнес-ангелами

Інвестори ІТ-сектору складають окрему групу ангелів – супер ангелів. Супер ангели – це група серійних інвесторів на ранніх стадіях підприємства у Силіконовій долині, штаті Каліфорнія (США) та інших технологічних центрах, які є особливо витонченими, проникливими і добре інтегрованими у бізнес-спільноту ¹¹¹[37].

Супер ангели мають деякі характеристиками традиційних бізнес ангелів та венчурних капіталістів і є гібридом цих двох моделей ¹¹²[38]. На відміну від традиційних ангелів, вони, як правило, є професіоналами, для яких інвестування – основна сфера діяльності ¹¹³[39].

Від недавнього часу супер ангели мають дещо інше значення. Цим терміном називають висококваліфікованих та добре інтегрованих інвесторів-ангелів, які були виключно успішними як індивідуальні ангели і які мають доступ до високоякісних угод. У цьому випадку супер ангели починають залучати капітал від друзів та близьких ділових партнерів, а потім інвестувати з цього пула капіталу.

З огляду на те, що інвестиційна діяльність бізнес-ангелів пов'язана з високим рівнем інвестиційного ризику, вони часто об'єднуються в ангельські групи або ангельські мережі з метою обміну дослідженнями та формування пулів

¹¹¹ Saint N. Who Are The Super Angels? A Comprehensive Guide. *Business Insider*. October 4, 2010.

¹¹² Farhad M. How "Super Angel" Investors Are Reinventing the Startup Economy. *Fast Company*. February 2011.

¹¹³ Pui-Wing T., Spencer E.A. Super Angels' Alight. *Wall Street Journal*. August 16, 2010.

інвестиційного капіталу для поділу ризиків, а також для надання порад компаніям з їх портфелів ¹¹⁴[40].

Асоціації бізнес-ангелів беруть на себе також і деякі зобов'язання щодо подальшого курирування бізнес-проектами, а при певних умовах навіть беруть участь і в їх управлінні. В мережі бізнес-ангелів серйозна, ґрунтовна, остаточна експертиза проектів не проводиться, а тому асоціація не бере на себе ризики за результат. Цим займаються вже ініціатор бізнес-проекту і сам бізнес-ангел.

Паралельно з бізнес-ангелами активні пошуки майбутніх «зоряних» бізнесів ведуть на ринку і бізнес-дияволи. Це агресори, мета яких не допомогти підприємцю грошима, управлінською командою, порадами та досвідом, а відібрати ноу-хау, інноваційні розробки, захопити компанію і витіснити з бізнесу. Бізнес-дияволи шукають привабливі патенти, наявні у винахідників, і відбирають їх, щоб потім перепродати або реалізувати проект самостійно. Деякі бізнес-дияволи вкладаються в уподобані проекти, а потім, коли проект успішно розвивається, роз'єднують частку засновників стартапа в компанії і викидають їх з бізнесу. Бізнес-дияволам мало володіти 51% акцій, їм потрібні 100% компанії.

Так, станом на 2016 рік в Європейському союзі функціонувало 474 мережі бізнес-ангелів, які охоплюють 300 тис. осіб ¹¹⁵[41]. Кількість потенційних ангелів перевищує цей показник в десять разів.

Таблиця 3.3.4

Топ-10 країн Європи з найбільшою кількістю бізнес-ангелів, 2015 р.

Країна	Кількість бізнес-ангелів	Кількість мереж бізнес-ангелів
Сполучене Королівство	4738	44
Франція	4621	78
Іспанія	2732	52
Німеччина	1930	32
Нідерланди	1024	16
Туреччина	850	15
Італія	821	13
Швеція	809	12
Ірландія	725	10

Джерело: складено автором.

European Business Angel Network (EBAN) – найбільша європейська мережа ангелів, до якої входить 62 асоціації інвесторів в 22 країнах Європи. EBAN - це міжнародна неприбуткова організація, яка представляє європейську спільноту інвесторів на ранній стадії. Спочатку орієнтована тільки на бізнес-ангелів, сьогодні EBAN представляє інтереси всіх інвесторів міжгалузевого рівня на

¹¹⁴ A Guide to Angel Investors. *Entrepreneur*. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/52742>

¹¹⁵ EBAN annual survey. 2016. URL: www.eban.org/

ранніх стадіях. Статус членів EBAN на пострадянському просторі мають лише два об'єднання інвесторів: в Росії – Національна співдружність бізнес-ангелів і в Україні – Асоціація приватних інвесторів України (єдине об'єднання приватних і корпоративних інвесторів з усіх регіонів України).

Найбільша кількість бізнес-ангелів і їхніх мереж зафіксована в Сполученому Королівстві, Франції, Іспанії, Нідерландах та Німеччині. Щонайменше вдвічі їх менше в Швеції, Туреччині, Італії (Табл. 3.3.4). Більша частина європейських ангелів хоча б раз у рік інвестує в нову венчурну компанію.

Ангельські інвестиції в Європі зросли до 6,1 млрд євро у 2015 році, що на 8,3% більше, ніж у 2013 році, залишаючись головним фінансистом європейських стартапів. Загалом, беручи до уваги інших інвесторів на початковій стадії, які працюють у Європі, частка ринку склала 8,6 млрд євро.

У 2016 р. зафіксовано новий рекорд: ринок ангельських інвестицій сягнув 6,6 млрд євро ¹¹⁶[42]. Динаміка індикаторів, які свідчать про зростання європейського ринку інвестицій бізнес-ангелів, продемонстрована у Табл. 3.3.5.

Сполучене Королівство продовжує бути провідною країною з 87 млн євро, інвестованими в 2014 році, 96 млн євро – у 2015 році і 98 млн євро – у 2016 році. Іспанія залишається другою країною в Європі за обсягами ангельських інвестицій з 2013 року: в 2015 році інвестовано 55 млн євро, а в 2016 році – 66 млн євро (Рис.3.3.2).

Незважаючи на високу продуктивність зрілих ринків, важливо відзначити незмінний успіх таких менших гравців, як Естонія та зростаюча популярність молодих ангельських громад, які, як правило, мають більш високі показники інвестицій до ВВП, ніж старші спільноти ангелів.

Таблиця 3.3.5

Динаміка інвестицій європейських бізнес-ангелів

Тип інвестицій	2013	2014	2015	2016
Середні інвестиції на 1 компанію, євро	165000	174000	184000	166000
Середні інвестиції на 1 мережу бізнес-ангелів, євро	1184000	1232000	1291000	1386000
Середні інвестиції 1 бізнес-ангела, євро	20400	20000	19990	22500

Джерело: ¹¹⁷.

У будь-якому випадку США залишаються домінувати в світі за обсягами ангельських інвестицій і венчурного капіталу: близько 80% стартапів фінансується саме ангелами бізнесу. На одиницю ангельських інвестицій в США створюється приблизно 3,6 робочих місць ¹¹⁸.

¹¹⁶ EBAN. *European Early Stage Market Statistics 2015*. 2016.

¹¹⁷ EBAN annual survey. 2016. URL: www.eban.org/

¹¹⁸ Angel Investment Statistics. URL: <https://www.fundivo.com/stats/angel-investment-statistics/#>

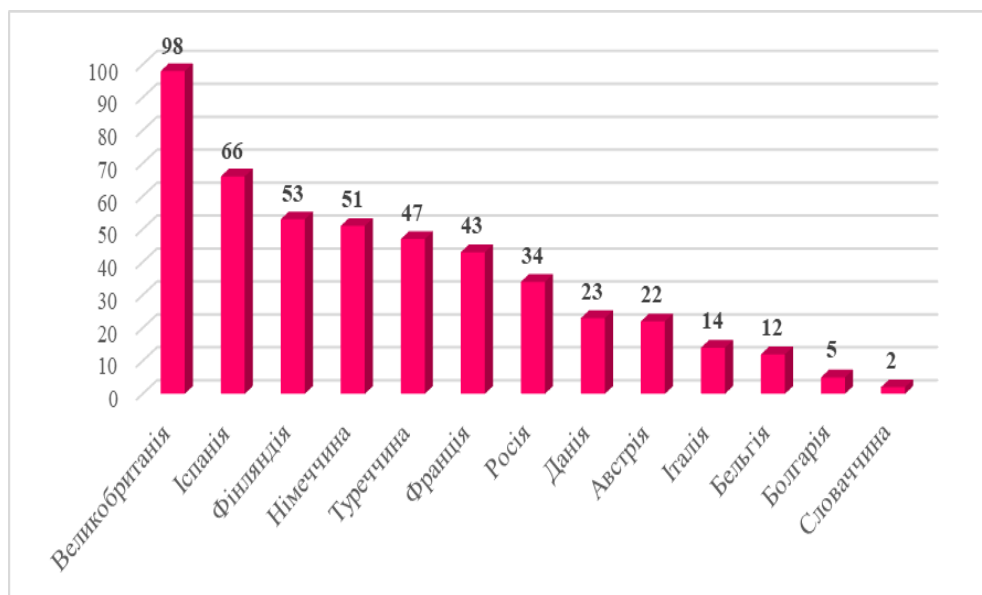


Рис. 3.3.2. Обсяг «ангельських» інвестицій в країнах Європи у 2016 р., млн євро

За даними UAngel, кількість активних бізнес-ангелів в Європі оцінюється експертами в 125 000 чоловік, а потенційних ангелів в 10 разів більше. У США близько 80% проектів на стадії стартапу фінансується саме бізнес-ангелами. Від бізнес-ангелів почали свій шлях до вершин бізнесу Intel, Yahoo, Amazon, Skype, Google і багато інших технологічні бренди. <https://ain.ua/2014/06/20/v-ukraine-otkrylos-pervoe-soobshhestvo-biznes-angelov-uangel/>

Хоча ангельські інвестиції вперше зародилися в Європі та США, сьогодні вони розквітають і в країнах Азії, зокрема в Китаї, що ґрунтується на таких факторах, як новознайдена свобода щодо ведення підприємницької діяльності після десятиліть сильно регульованої економіки; особисте багатство, накопичене в 1990-х роках, яке шукає нових сфер застосування; та спроби держави виявити нові джерела життєдіяльності економіки, чиє зростання надто повільне. Гонг Конг на противагу Китаю забезпечує вільне економічне середовище з незначними регуляторними перешкодами в підприємницькій діяльності. Однак культура ангельських інвестицій формувалася повільно через нестачу попередньо існуючих технічних галузей, а інвестори були розбещені надто великою кількістю інвестиційних варіантів, які обіцяли високі прибутки, особливо в сфері нерухомості. Втім, за останні 3-5 років спостерігається значний стрибок в кількості стартапів, а ангельські інвестиції надходять як від місцевих бізнесменів, так і від емігрантської спільноти.

В Східній Азії два економічно потужних ринки Японії і Кореї були відомі тим, що вони не переслідують моделі економічного розвитку Силіконової долини. Десятиліттями їхні домінуючі економічні моделі сприяли створенню гігантських конгломератів. Втім обидві країни починають усвідомлювати значимість моделі розвитку Силіконової долини і роблять конкретні кроки для заохочення стартапів й ангельських інвестицій. Так, регіон Ханган в Кореї – швидкозростаючий підприємницький хаб, при цьому сама країна пішла ще далі і організувала в Сеулі Азіатський форум бізнес-ангелів-2017¹¹⁹.

Разом з тим серед усіх країн АСЕАН Сінгапур є провідним гравцем на ринку стартапів й ангельських інвестицій. Це місто-країн постає сьогодні як регіональних хаб стартапів. Роками уряд відігравав основну роль в просуванні high-tech бізнесу, ангельських інвестицій і венчурного капіталу. Провідною організацією ангельських інвестицій є Business Angel Network в Південно-Східній Азії (BANSEA), заснованої в 2001 році.

Потужний драйвер стартапів в Силіконовій долині – це поява першої генерації технічних виконавців, які перетворилися на підприємців (наприклад, засновники Intel, Microsoft), котрі заробили свої перші відра із золотом в 1950-1960-х роках і згодом генерували наступні покоління стартапів. Ці історії успіху породили великий ентузіазм щодо ангельських інвестицій в стартапи. Азія лише починає бачити декілька надихаючих прикладів, таких як Masayoshi Son of Softbank і Jack Ma of Alibaba, але загальна кількість і вплив цих компаній порівняно із США є надзвичайно малим.

Розвиток вільної торгівлі разом з еволюцією телекомунікацій, загальнодоступним доступом до інтернету та миттєвим розповсюдженням ідей і концепцій зумовили значні трансформації в економіках різних країн. Традиційні галузі змістились із розвинених економік туди, де низькі виробничі витрати та пустуючі ринки, а країни по всьому світу не хочуть більше бути пасивними глядачами успіхів Кремнієвої долини. Ці зміни потребують і нових, прогресивних форм інвестування. Такими інвестиціями є саме ангельські інвестиції, які одночасно виступають і джерелом розвитку інноваційного потенціалу країни. В умовах інтенсифікації глобальних процесів активізація ангельського інвестування, яке в останні роки все частіше виходить за межі своєї країни, стає ефективним інструментом впливу на цілі економічні системи.

¹¹⁹ LO John Y., Mooney P., Wu Po Chi. Angel Financing in Asia Pacific: A Guidebook for Investors and Entrepreneurs. Emerald Group Publishing Limited, UK, 2016. (First edition).

РОЗДІЛ ІV

ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА: КОНЦЕПТИ ТА ВАРІАЦІЇ

- 4.1. «Економіка ковбоїв» vs «економіка космічного корабля»
- 4.2. Оцінка циркулярності економіки
- 4.3. «Dreamy vision» циркулярної економіки: чи бути?

«Коли ми говоримо про екологію, то повинні думати як зберегти той світ, який є добрим, який створений для того, аби нам у ньому було добре»

Блаженніший Любимир (Гузар)

4.1. «Економіка ковбоїв» vs «економіка космічного корабля».

Full life cycle thinking is smart thinking

У даному розділі розглянемо основні концепції економіки, здатної не тільки забезпечити суспільство усім необхідним для подальшого розвитку, але й зберегти і відновити стан довкілля. Саме такі глобальні завдання ставить перед собою циркулярна економіка, що завдяки технологіям 4-етвертої промислової революції можуть бути досягнуті.

Ресурсозалежність промислової економіки та «нова» інфраструктура потребують концептуального переусвідомлення шляхів досягнення цілей сталого розвитку та делікатного «проходження по планеті».

Як зазначалося у розділі I, донедавна промислове зростання економіки передбачало лінійний характер – «взяти-зробити-використати-утилізувати». Цифрова революція позначає новітній вектор розвитку – циркулятивну альтернативу, що дозволяє ефективно переміщувати матеріали, енергію, працю та інформацію з метою відновлення природного та соціального капіталу. Це стосується не тільки переробки, але і системи, що мінімізує ризики шляхом управління обмеженими запасами та відновлюваними потоками. Ключ до досягнення успіху цієї моделі є Інтернет речей (IoT) та підвищення ролі інтелектуальних активів - таких цифрових технологій та пристроїв, що мають можливість сприймати, зберігати та передавати інформацію про себе та їх оточення. Саме цю реальність фахівці називають як «четвертою промисловою

революцією» - тобто злиттям технологій, що розмивають межі між фізичною, цифровою та біологічною сферами¹²⁰.

Швидкість, з якою це відбувається - вражаюча. За прогнозами DHL та Cisco передбачається, що кількість підключених пристроїв і об'єктів досягне 50 млрд. у 2020 р. порівняно з 15 млрд. сьогодні. Ці пристрої утворюють основу засобів інтелектуальної власності, що дозволяють компаніям різко збільшувати продуктивність - від оптимізації даних до залучення нової вартості протягом всього життєвого циклу активів, зменшуючи тим самим викиди вуглецю в атмосферу.

Одним із основних факторів, що прієє переходу до циркулярної економіки є нестабільність витрат на ресурси. В основному це обумовлює підвищення цін, знижуючи якість та впевненість в постачанні, що в підсумку може вплинути на кінцевий результат. Однією з причин, чому, наприклад, компанія Данон віддає перевагу пластиковим матеріалам виготовленим на основі біодизеля, без використання традиційного дизельного пального для виготовлення упаковки молочних продуктів. Фактори ризику постачань також відіграють важливу роль у прагненні компанії Apple припинити свою залежність від видобутку алюмінію, міді, олова та вольфраму. Відновлення цінності продукту є ключовим фактором у такій справі.

Циркулярні бізнес-моделі включають, не тільки збереження ресурсів та скорочення витрат, тобто запобігання втрати вартості, але й у відновлення цієї вартості. Наприклад, вартість брухту коштовних металів смартфона становить лише кілька доларів. Це означає, що новий смартфон відновлено із новим сенсорним екраном, акумулятором та програмним забезпеченням, то він знову коштує кілька сотень доларів¹²¹.

Саме це становить суть потенціалу циркулярної економіки не лише в контексті сировини та збереження природи, а і є вагомим імпакт-фактором для отримання прибутку з мінімізацією витрат при певній філософській переорієнтації. Така філософська циркулярна метаморфоза має стати сучасним інтеграційним вектором розвитку усього бізнесу.

Використання вторинної сировини є основою циркулярної економіки. Це спосіб подолати дедалі більшу нестачу та зростаючу вартість природних ресурсів.

Впродовж наступного десятиріччя світова економіка потребує суттєвої трансформації, щоб задовольнити потреби близько 9 мільярдів людей при зменшенні запасів природних ресурсів. Натомість пропонуються нові підходи до використання в процесі виробництва вторинної сировини та відходів. Так, щорічно в океани скидається 8 мільйонів тонн пластмасового матеріалу.

¹²⁰ Dumas E. Industry 4.0: how intelligent assets will be part of a circular economy Industry 4.0: how intelligent assets will be part of a circular economy, 2016. URL: http://www.technopropres.fr/ardi_tps/jcms/z_7786/fr/industry-4-0-how-intelligent-assets-will-be-part-of-a-circular-economy

¹²¹ Genoff R. 4.0 Cities – Putting the Circular Economy to Work, 2017. URL: <http://www.govnews.com.au/4-0-cities-putting-the-circular-economy-to-work/>

Кумулятивний вплив цих відходів на морські і, в кінцевому підсумку, продовольчі запаси поки що невідомий.

У Великобританії лише 25% або 50 мільйонів тонн відходів щорічно утилізуються на полігонах, що підвищує ризики викидів токсинів у землю та парникових газів. За поточними прогнозами, рівень відходів, вироблених економікою Великобританії, у найближчі 25 років буде збільшений удвічі, що відповідно вимагатиме збільшення кількості полігонів та маршрутів експорту для скорочення обсягів стічних вод. Такий стан справ призвів до появи нових політиків, які починають впливати на уряд.

Цей політичний тиск призведе до виникнення нових підходів ведення бізнесу, що і називається циркулярною економікою і є альтернативою традиційній лінійній економіці (виготовлення, використання, розпорядження), в якій ми максимально можливою мірою зберігаємо ресурси, витягуємо з них максимальну вартість під час використання, а потім відновлюємо продукти та матеріали.

Концепція циркулярної економіки - це виклик сучасному екологічному та економічному стану сьогодні, а з іншої сторони вона відображає їх взаємозв'язок щодо використання енергії, матеріалів та переробки, що є взаємопов'язаними і усвідомленими. У всіх своїх напрямках економічна активність є взаємопов'язаною з циклічними екологічними (природними) та соціальними (культурними) процесами. Так, в традиційному лінійному ланцюгу створення вартості екологічні проблеми у зв'язку з використанням ресурсів (вхідних), як правило виявляються відокремленими від економічних проблем. Важливим аспектом, що супроводжує циркулярну економіку є те, що ефективне використання ресурсів передбачає цілісний та контекстний погляд на управління ресурсами та відходами. Цей контекст застосовується як до ресурсів пов'язаних з природою, так і з культурою. М. Портер та К. Лінде (Michael E. Porter, Claas van der Linde) стверджували, що «важливо використовувати ресурси продуктивно, незалежно чи ці ресурси природні, фізичні або людські».

Важливо відмітити, що «лінійна економіка», що передбачає зростання виробництва та споживання за рахунок збільшення експлуатації природних ресурсів, Г. Далі (Herman Daly) описує як «економіку ковбоїв¹²²» (cowboy economy). Метафора означає американську економіку, де потрібно було їхати на захід, щоб заволодіти новими землями та ресурсами, коли ресурси були повністю використані у місці, з якого ви прибули. Такі позиції на сьогодні є утопічними у

¹²²економіка без ресурсних обмежень; цей термін був введений американським економістом Болдінгом для опису таких економічних рішень в області виробництва і споживання, які практично не враховують екологічних та природоресурсних обмежень. При цьому проводиться паралель з поведінкою самотнього ковбоя на рівнинному дикому Заході, потреби якого легко задовольняються, а відходи легко асимілюються навколишнім середовищем. Такий підхід контрастує з поданням планети Земля як космічного корабля, людей як космонавтів, а навколишнього середовища як замкнутої системи (економіка космічного корабля, економіка космонавтів).

перспективі для глобальної економіки, оскільки передбачали б перенесення на інші планети.

Стратегічні рішення в галузі циркулярної економіки базуються на оперативному визначенні повного процесу закупівлі сировини, виробництва, утилізації та переробки як єдиного цілого. Це означає, що проблеми, пов'язані з входом і виходом, є взаємопов'язаними. Ефективність використання ресурсів базується на різноманітних видах технологій, що забезпечують максимальне використання обмежених обсягів наявної речовини та енергії. Наприклад, системи кругообігу води дозволяють використовувати цей обмежений ресурс ефективним способом, що через її економію дає життя багатьом живим істотам. Адже усім відомо, що на планеті є фіксована кількість води, яка постійно циркулює від атмосфери до поверхні і назад до атмосфери¹²³.

Екосистеми функціонують як приклади інтегрованої співпраці між організмами з різними властивостями та функціями. Важливою характеристикою таких екосистем є та, що основні елементи речовин (вхідних) та відходів (видобуток) залежать від вибору подальшого майбутнього існування цієї екосистеми.

Так, вуглекислий газ CO₂ є яскравим прикладом відходів від тварин, що є необхідною поживною речовиною для рослин. Таким чином, залежно від перспективи, CO₂ може бути як відпрацьованим елементом, так і поживною речовиною. Аналогічним прикладом є екскременти тварин, що є основою добрив для рослин та мікроорганізмів у ґрунті. Таким чином, мікроорганізми живуть у відходах рослин та тварин, одночасно гарантуючи, що ґрунт забезпечений поживними речовинами, що, в свою чергу забезпечують основу життя рослин та тварин.

Завдяки комплексній взаємодії різних видів, екосистеми забезпечують максимальне використання наявних ресурсів. Таким чином, можна сказати, що всі види в екосистемі є абсолютно взаємозалежними. Крім циркуляції енергії та речовини в окремих екосистемах існує також обмін між різними екосистемами, що взаємопов'язані в інтегрованих мережах.

Зростання кількості відходів є прикладом використання ресурсів в сучасній економіці, у порівнянні з рівнем експлуатації. Відповідно до Норвезької білої книги «Звіт про відходи» (Norges offentlige utredninger, Official Norwegian Reports) ще у 2002 році, кількість побутових відходів протягом останніх 20 років зросла більш ніж на 90%. Разом з тим ВВП збільшилось лише на 60%. Світова економіка має працювати за аналогією з екосистемою. Саме це і є концепцією циркулярної економіки. Такий підхід дозволить власне і говорити про стійку економіку, що максимально ефективно використовує ресурси, зберігаючи і відновлюючи екологічний стан довкілля.

¹²³ Allan Savory, Jody Butterfield. Holistic Management: A New Framework for Decision Making.

У мікро-перспективі (короткостроковій) завдання бізнесу полягає в тому, щоб використовувати наявні ресурси таким чином, що сприятиме задоволенню життєво важливих потреб людини з мінімальними побічними ефектами для довкілля та суспільства, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Щоб підкреслити необхідність інноваційного мислення в практичній економіці, варто підкреслити, що єдиним способом зменшення навантаження на навколишнє середовище при одночасному збільшенні загального обсягу випуску продукції – це зробити радикальні кроки від ретроекологічних технологій до профілактично-інтегрованих, чистих технологій та переосмислення людських споживчих звичок.

Однак важливо підкреслити, що не слід здійснювати переробку будь-якою ціною. Утилізація може бути неефективною як в економічному, так і в екологічному плані. З точки зору навколишнього середовища не варто використовувати більше енергії або речовини, щоб зберегти сам процес переробки, стосовно того, що можна потенційно від цього отримати.

Найкращим способом вирішення екологічних проблем, пов'язаних із поводженням з відходами, є саме зменшення відходів. Отже, можна стверджувати, що переробка відходів сприяє зменшенню тиску на екосистеми - як на вхідному, так і на вихідному аспектах економіки.

Альтернативою вторинної переробки є спалювання, за рахунок чого виділяється енергія, та цей процес є одноразовим. Коли матеріал спалюється, він втрачається назавжди, а через переробку його можна спроектувати кілька методів експлуатації. Реальна цінність переробки виникає в рамках інтегрованої системи управління матеріалами, енергією та відходами.

Циркулярна модель ланцюга створення доданої вартості (в подальшому циркулярних глобальних виробничих мереж) базується на аналогічній концепції. Проте існують декілька принципових відмінностей між економічними та екологічними циклами, які необхідно враховувати. Хоча екологічні цикли є результатом тривалого еволюційного розвитку, економічні цикли ґрунтуються на заздалегідь задуманих та інтегрованих планах, головним чином, на основі діалогу між залученими агентами. Для розробки зручних циклів у галузях економіки необхідно створити комунікативні мережі (глобальні циркулярні мережі), де різні суб'єкти можуть координувати свої дії на основі спільних інтересів, що і є базовою ідеєю мережевих відносин. Крім того, важливо, щоб комунікативні мережі забезпечували захист цінностей, пов'язаних із природою та культурою.

Важливим моментом в циркулярній економіці є те, що перспективна діяльність повинна бути підвищена до мезо-рівня¹²⁴. Це означає, що економічні рішення не пов'язані з окремими індивідами, вони приймаються через

¹²⁴ Waddingham I. Innovation of circular economy, 2018. URL: <http://www.mooreandsmalley.co.uk/latest-blogs/innovation-circular-economy/>

взаємодією між суб'єктами у визначених (інтегрованих) ланцюжках вартості – глобальних циркулярних ланцюгах створення доданої вартості (в тому числі глобальних ланцюгах постачання вторинної сировини). Таким чином, рішення, що призводять до позитивного ефекту для циклу вцілому, можуть бути кращими, навіть якщо вони не створюють достатньої ступеня прибутковості для індивідуального актора.

Для досягнення максимального використання ресурсів на структурному рівні необхідні зміни. Зокрема важливо створити арену, задіюючи суб'єкти, які можуть координувати планування, щоб досягти найкращих результатів. Необхідно створити основу для прийняття економічних рішень, що характеризується кооперативною взаємодією. Нова система перевищує традиційну різницю між ринком і командною економікою, оскільки вона відображає раціональну взаємодію між незалежними суб'єктами на мезо-рівні оскільки це не означає, що комунікативні дії повинні замінити стратегічні дії у всіх областях, важливо з'ясувати, в яких сферах учасники повинні координувати свою діяльність і в яких сферах повинні конкурувати, щоб досягти найкращого економічного потенціалу та екологічних результатів. Таким чином, важливим структурним впровадженням циклічного ланцюжка вартості є створення комунікативної ари, де учасники обмінюються інформацією у сферах, необхідних для досягнення ефективних та справедливих рішень.

Коли люди, бізнес та уряди будуть взаємодіяти, може бути досягнута реалізація ідей та завдань глобальної трансформації, зокрема за рахунок технологій Четвертої промислової революції.

Наведемо успішні приклади такої інноваційної циркулярної діяльності, що мають за мету досягнення цілей сталого розвитку в напрямку реалізації ідей Четвертої промислової революції. Так, у Любляні (Словенія), активно впроваджуються різні моделі циркулярних економічних відносин - Circular economy examples in the City of Ljubljana¹²⁵. Першим з них є Kabiné Šerinjon, first Slovenian clothing e-library. Kabiné Šerinjon - це назва мобільної платформи, що дозволяє користувачам орендувати предмети одягу та модних аксесуарів словенських дизайнерів та колекцію одягу з Центру повторного використання без будь-якої оплати.

Проект сприяє становленню критичного мислення, щодо сумнівного права власності на нові речі. Пропагується ідея щодо спільному споживанні, спільного використання. Така ідея є результатом співпраці між трьома факультетами в Любляні (факультетом наук про здоров'я, факультетом природничих та технічних наук та факультетом комп'ютерної та інформаційної науки), а також громадською компанією з управління відходами Снага Любляна. Це заохочує споживачів починати думати про справедливість, (спільну) відповідальність,

¹²⁵ <https://www.ljubljana.si/en/ljubljana-for-you/environmental-protection/towards-circular-economy/examples-of-circular-economy/>

етику та прийняття рішень щодо (обміну, спільного використання, повторне використання одягу) тощо.

Ще одним циркулярним проектом, що активно впроваджується у Словенії є використання рослини «Горець японський» і переробка її на папір. Подібно до інших міст Любляна також стикається із рослинами, що перебувають у списку сотень найбільш інвазивних видів у світі. З метою запобігання надмірному зростанню цих рослин та повторному використанню їх у виробничих цілях, місто Любляна об'єдналося з колективом Re-generationасія, університетським ботанічним садом Любляна, Інститутом целюлозно-паперової промисловості та компанією зі зберігання відходів від громадського транспорту «Снага». Любляна є одним з перших в світі міст, це виготовляють папір з японського горця на напівпромислому рівні. Завдяки цьому вирішилась проблема інвазивних видів рослин інноваційним шляхом, що відповідає принципу циркулярної економіки. Даний папір використовувався для виготовлення паперових мішків та зошитів.

Наступним проектом є виготовлення паперу із перероблення упаковки для молока та соку. У 2015 році державний холдинг «Джавні холдинг Любляна» та публічні компанії «Снага», «Люблянські помнізійські проекти», «Енергетика Любляна», «Люблянська парковка в тржнице», «Жале» та «Водовод-Каналізація» почали використовувати на ринку найстійкіший гігієнічний папір (паперові рушники та туалетний папір), виготовлений з утилізованої упаковки для молока та соків. Окремо зібрана використана упаковка обробляється належним чином, потім доставляється до виробника паперу, створюючи замкнуте коло. Така замкнута схема потоку матеріалів сприяє економії ресурсів та покращенню екологічного стану довкілля.

Одночасно з вищесказаним, інші важливі технології, такі як Internet of Things (IoT), штучний інтелект, є ключовими факторами розвитку циркулярної економіки.

Масштаб ризиків, загроз та відповідно викликів щодо скорочення та підвищення ефективності управління відходами, дозволяє отримати значні можливості для бізнесу. Skorиставшись цими можливостями, компаніям потрібно буде переглянути свої бізнес та фінансові моделі, зосередивши увагу на скороченні витрат і розглядаючи можливості отримання доходів від використання відходів / виробництва продуктів.

Для багатьох підприємств в цьому контексті потрібне фінансування оборотного капіталу та підтримки інфраструктури. Для компаній важливо залучити консультантів на ранній стадії, щоб вони могли запропонувати низку доступних варіантів фінансування¹²⁶.

В основі оцифрування має бути створення «нової інфраструктури», необхідної для з'єднання всіх та всього з інтернету. Це передбачає розгортання мережі датчиків, що збирають дані та забезпечують більш глибоке розуміння

¹²⁶ General Commission for Sustainable Development. 10 Key Indicators for Monitoring the Circular Economy, 2017. URL: www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/.../datalab-

напрямків потоків матеріалів, продуктів та інформації. Ці дані можна аналізувати, щоб приймати обґрунтованіші рішення щодо того, як ми споживаємо ресурси та розробляємо відповідні їм рішення.

Так, наприклад, фінська компанія Enevo встановлює датчики, що збирають та аналізують дані зі смітєвих баків. Ці датчики надають інформацію про те, коли смітєві накопичувачі заповнені, дозволяючи системам Enevo оптимізувати маршрути вантажних автомобілів. В результаті, клієнти Enevo повідомляють про економію від 20 до 40%, щодо споживання палива та витрат, пов'язаних із обслуговуванням вантажів.

Аналогічна ситуація спостерігається у Сан-Франциско (США) та Лондоні (Великобританія), де також встановлені автоматичні смітєві накопичувачі на сонячних батареях, що попереджають місцеву владу, про їх наповнення, а також створення ідеальних маршрутів збирання сміття та зниження експлуатаційних витрат 70%.

За умови побудови аналогічної інфраструктура збиратимуться великі обсяги даних для обробки яких будуть використовуватися алгоритми штучного інтелекту, що дають змогу глибше і докладніше їх проаналізувати. Ці технології об'єднують та обробляють величезну кількість інформації для створення моделей та висвітлюють проблеми, які не були б звичайно виявлені, або, принаймні, не без значних інвестицій у часі та використанні ресурсів.

Іншим прикладом є місто Заанштад (Нідерланди). Місто побудоване на осушених землях, і тому ремонт фундаментів будівель є серйозною і вартісною проблемою. Щоб вирішити цю проблему, житлово-комунальний орган Parteon залучив науковців з Berenschot Intellerts для розробки алгоритму прогнозування, щодо того, які саме фундаменти потребують негайного ремонту. У проекті було використано понад 135 мільйонів записів даних про житло від муніципалітету та Parteon, даних про інфраструктуру від Каастер, даних про погоду від Королівського Нідерландського метеорологічного інституту та супутникові дані SkyGeo. В результаті аналізу цих Big Data Parteon зміг виявити більше 11 тисяч будинків, що знаходяться під загрозою, що в свою чергу дозволили заощадити значний час та ресурси на ремонт цих будинків.

Використання штучного інтелекту на більш просунутій стадії призводить до таких досягнень, як безпілотні автомобілі, що можуть суттєво змінити не тільки те, як ми рухаємося, але також технології будівництва та середовища самого проживання.

Автомобілі більше не є власністю, а діляться між різними власниками. У всьому світі вже пілотують автономні транспортні програми у партнерстві з різними технологічними компаніями. Одним з таких прикладів є «nuTonomy¹²⁷», який пілотований автономним транспортним засобом в Сінгапурі з 2016 року. Їх початкова пілотна програма мала шість автономних транспортних засобів,

¹²⁷ NuTonomy (стилізований як nuTonomy) - компанія, яка створює програмне забезпечення для створення самохідних автомобілів та автономних мобільних роботів. Компанія була заснована в 2013 році.

модифікованих Renault Zoes і Mitsubishi i-MiEVs. З тих пір компанія nuTonomy співпрацює з місцевою райдшеринговою компанією Grab¹²⁸ в цих аспектах.

Іноваційне просування ідей циркулярної економіки та її успішної імплементації демонструє VEON¹²⁹, що запропонували цифровий додаток для обміну повідомленнями, здійснення дзвінків, перегляду та поширення відео, що дозволяє залишатися на зв'язку з друзями безкоштовно. Додаток надає користувачам можливість досліджувати інформаційний простір в світі VEON, що підтримується преміальними брендами та партнерами, забезпечуючи користувачам відповідний контент. В рамках своєї кампанії #ourplanet VEON шукає історії у сфері «DIY» («Зроби Сам») та «recycling» («друге життя речей»). На даний момент (лютий 2018 року) VEON запрошує авторів з України надсилати свої історії зі сфери «DIY» («Зроби Сам») та «recycling» («друге життя речей»). Метою цього є надати можливості більшій кількості людей давати речам «друге життя», приєднуючись до руху #ourplanet.

Ще одним прогресивним та іноваційним прикладом успішної імплементації циркулярної економіки є High 5¹³⁰ - компанія у Бельгії, що створила спосіб автоматизованого сортування кольорового скла. Це перший завод у світі, що сортує вхідні потоки, щоб відокремити чотири кольори, необхідні для виготовлення пляшок та інших пакувальних матеріалів з порожнистих склянок, таких як горщики та банки. Їх метою є збільшення частки переробленого скла при виготовленні склопакетів¹³¹.

0% відходів – 100% нового життя – такий пріоритет компанії Fater SpA. Перший у світі промисловий комплекс, здатний переробляти практично 100% використовуваних гігієнічних засобів (підгузники для немовлят, жіночі гігієнічні прокладки) та перетворення їх у вторинну сировину, таку як пластик, целюлоза. Завод є унікальним в світі, що демонструє технологічну ефективність у промисловості, переробляє 10 тисяч тонн використаних продуктів гігієни на рік і обслуговує близько мільйона споживачів. Технологія, запатентована компанією Fater SpA, є спільним підприємством P&G та Gruppo Angelini. Ця компанія є зразком вкладу промисловості в екологічну стабільність, та заслужено отримала нагороду від Європейської Комісії в номінації «Circular Economy Champion»¹³².

¹²⁸ Grab, головний суперник Убер по Південно-Східній Азії, з обміну велосипедами після співпраці з oBike, що з'явився в Сінгапурі.

¹²⁹ Veon (до 2017 — VimpelCom Ltd) — глобальний провайдер телекомунікаційних послуг, що базується у Амстердамі. Станом на квітень 2012 року, це шостий за розмірами оператор мобільної мережі у світі (за кількістю клієнтів).

¹³⁰ Завод High 5 - це ультрасучасне обладнання для переробки скла в Європі. Цей сортувальний центр є ілюстрацією відновлення відходів для виробництва вторинної сировини, одного з основних принципів циркулярної економіки.

¹³¹ Recycling industry. Diaper recycling technology works on an industrial scale for the first time, 2017. URL: <https://www.recyclind.com/eng/2163/diaperrecyclingtechnologeworksonanindustrialscaleforthefirsttime/>

¹³² Fatergroup, 2018. URL: www.fatergroup.com.

4.2. Оцінка циркулярності економіки

У випадку народження цифрової епохи, їй сприяла дослідницька екосистема, що жила урядовим фінансуванням та керувалася спільними зусиллями військовиків, промисловців та науковців. Це перетиналося з невимушеним альянсом громадських організаторів, комуноорієнтованих хіпі, любителів саморобок та хакерів-самоучок, більшість яких недовіркою ставилася до центральної влади.

Волтер Айзексон (Walter Isaacson) автор біографії Стіва Джобса, головний редактор журналу The Time.

Як вже було зазначено, по-справжньому циркулярна економіка є більш ніж просто замкнутою економікою. Враховуючи глобальний метаболізм матеріалу як вихідного пункту (матеріалу, що використовується), варто оцінити можливість циркулярності. Станом на 2015 рік видобуті ресурси склали 84,4 млрд. т. (це чотири групи ресурсів: мінерали, викопне паливо, металеві руди та біомаса). Для того, щоб контролювати всі щорічні матеріальні витрати, видобувні ресурси доповнюються ресурсами відпрацьованого циклу. У 2015 році світова економіка використовувала 8,4 мільярда тонн циркулярних ресурсів (відпрацьованих), що дозволило використати матеріальних ресурсів до 92,8 мільярдів тонн. З цих матеріалів, які щорічно надходять у світову економіку, більшість (56,8 млрд.т) використовують суспільством як продукти, що мають короткий період експлуатації (швидко псуються), що досягають кінцевого використання, як правило, впродовж року. Решта 36,0 млрд. тонн, згаданих раніше, переходить в довгострокові запаси. Після задоволення потреб у суспільстві випуск вторинних ресурсів відбувається у вигляді побутових відходів, викидів, знищення.

Велика частина відходів походить із довгострокових запасів, наприклад, відходів зносу інфраструктури та житла або металобрухту.

Для оцінки циркулярності економіки, використовується показник циркулярування. Станом на 2015 рік циркулярність економіки (global circularity metric), що вимірюється Circle economy¹³³ enterprise, становила 9,1%:

$$\text{Циркулярні матеріали (вторинна сировина) / Видобуті ресурси} = \\ 8.4 \text{ млрд. т.} / 92.8 \text{ млрд. т.} = 9.1\%$$

¹³³ A social enterprise, organised as a cooperative, we accelerate the transition to circularity through on the ground, action focused, development of practical and scalable solutions and international campaigns, communications, and engagement, focused on spreading the circular message.

Значення 9,1% для показника циркулярності економіки свідчить про значний розрив – циркулярний геп – понад 90%. Зважаючи на те, що наша нинішня економіка є переважно лінійною.

Global circularity metric (GCM) є спрощеним виміром для оцінки цієї складної системи. Обчислення та інтерпретація GCM є важливим щодо вирішення принаймні чотирьох практичних завдань іншими словами загроз чи викликів, притаманних сучасній глобальній економіці:

1. Постановка орієнтирів (еталонів). Реальна цінність такого показника - це його здатність встановлювати базові показники вимірювання в цілому і світі та відслідковувати прогрес у часі, щоб періодично звітувати кожен рік, як це відбувається UN Emissions Gap Report.

2. ВИЗНЧЕННЯ основних ключових характеристик (особливостей). Циркулярна економіка – це система, що не тільки оптимізує переробку матеріалів, навпаки, мова йде про збереження вартості настільки довго, наскільки це можливо - ідеально без будь-якої деградації. Ці стратегії доповнюють функціональний термін експлуатації виробів, завдяки чому досягається ефект відходів, таким чином, зменшується потреба в нових ресурсах для виробництва продуктів та для їх заміни.

3. Підвищення якості показників. Для кількісного визначення глобальних матеріальних потоків та запасів, якість даних має постійно підвищуватися. Дані щодо вилучення та використання матеріалу відносно надійні, а ось що відбувається з матеріалами після того, як вони викидаються, як правило, менш правдиві, оскільки відходи мають неоднорідний характер, географічно розпорощені, і їх класифікація відрізняється у різних статистичних джерелах.

4. Запропонована методика зосереджується на кінцевому циклічному використанні матеріалів (end-of-use cycling of materials), що повертаються до економічної системи, але не враховується феномен складу та якості.

У рамках трансформації економіки Європи в напрямку сталого розвитку та реалізації амбітного Плану дій в галузі циркулярної економіки в січні 2018 року Європейська Комісія прийняла новий комплекс заходів, включаючи:

– загальноєвропейської стратегії ЄС щодо переробки пластмас в циркулярній економіці, що включає нові способи розробки, виробництва, використання та переробки пластмас та виробів із них. До 2030 року планується повна заміна всіх пластмасових пакувань. Стратегія також підкреслює необхідність вжиття конкретних заходів, можливо, законодавчого інструментарію щодо зменшення впливу накопичення пластмасових відходів, що використовувались одноразово (саме такі відходи забруднили води морів та океанів). З метою зменшення пластмасового накопичення у навколишньому середовищі, Комісія прийняла нову пропозицію щодо приймальних портів, для вирішення ситуації як уникнути морського сміття та опублікувала звіт про вплив окисного розкладання пластику з мішків для транспортування на навколишнє середовище.

– Повідомлення про варіанти вирішення взаємозв'язку між законодавством про хімічну промисловість, продукти та відходи. Структура моніторингу циркулярної економіки на рівні ЄС та на національному рівні складається з десяти ключових показників, що охоплюють кожний етап: виробництво, споживання, поводження з відходами та вторинної сировини, а також їх економічні аспекти (індикаторна оцінка).

– Доповідь про критичну сировину та циркулярну економіку, в якій висвітлено потенціал використання 27 важливих для ЄС матеріалів.

Європейська Комісія пропонує почати з початкового індикатора, тобто EU self-sufficiency for raw materials,% / Самозабезпечення ЄС сировиною,% (рис.4.2.1).

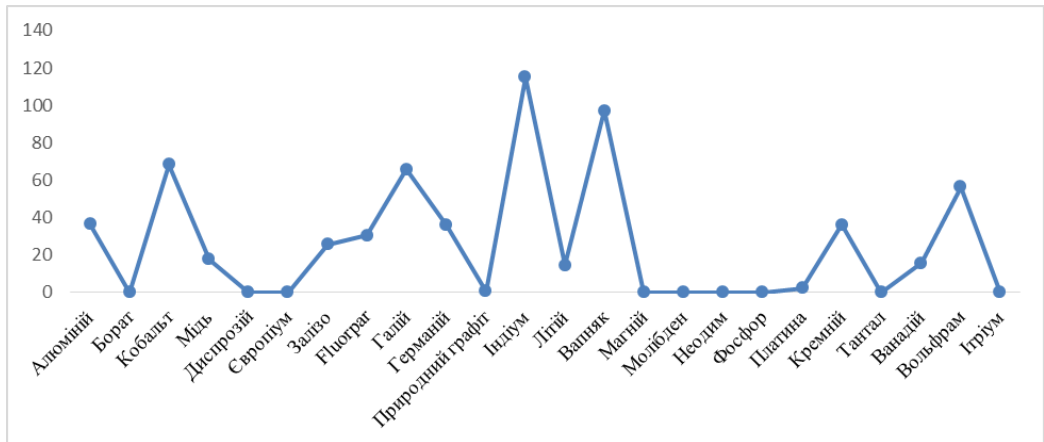


Рис. 4.2.1. Самозабезпечення ЄС окремими сировинними продуктами, у %
Джерело: складено автором на основі¹³⁴

Цей індикатор вимірює, наскільки ЄС є залежним від решти світу у забезпеченні окремими сировинними матеріалами, необхідними для функціонування економіки. Велика різноманітність галузей промисловості залежить від безпечного постачання сировини, що складає суміш внутрішнього видобутку, переробки та імпорту. План дій ЄС щодо впровадження циркулярної економіки включає конкретні заходи у сфері критичної сировини. Критична сировина - це продукти, що мають велике економічне значення для ЄС. У деяких випадках їх видобуток спричиняє значні екологічні наслідки, тому критично важливе в економічному сенсі призводить до негативних наслідків екологічної політики. Відновлення критичної сировини є однією з основних проблем, які необхідно вирішити при переході до циркулярної економіки.

¹³⁴ <https://ec.europa.eu/eurostat>

Критично важливим для ЄС є ситуація приаманна для диспрозію, європіуму, природного графіту, молібдену, фосфору та платини, що повністю відсутні в країнах-членах. Кілька CRM (critical raw materials), зокрема, ванадій, вольфрам, кобальт і сурма, мають високу рециркуляцію, інші CRM мають хорошу швидкість переробки після закінчення терміну експлуатації (наприклад, ставки рециркуляції) досягає 95% для промислових каталізаторів і 50-60% для автомобільних каталізаторів.

Наступним показником є Generation of municipal waste per capita- зменшення утворення побутових відходів на душу населення (рис.4.2.2). Саме цей індикатор є свідченням ефективності заходів щодо запобігання відходів та зміни моделі споживання громадян. Перевага концентрації на побутовому смітті, а не на промислових відходах, полягає в тому, що вона відображає споживання та не впливає на наявність чи відсутність сильних секторів виробництва в країні. Навіть якщо побутові відходи складають лише близько 10% від загальної кількості відходів або близько 30% виробленої кількості відходів, крім основних мінеральних відходів, подальша еволюція дає змогу позитивно впливати на зміну моделі споживання та запобігання збільшення відходів у державах-членах через сприяння цьому процесу громадян.

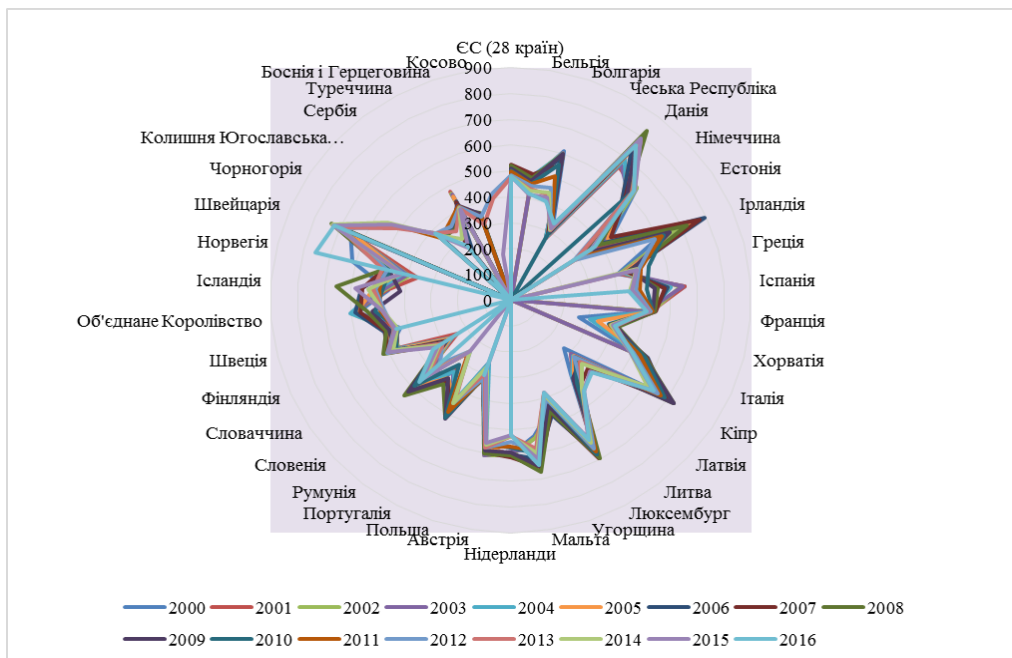


Рис. 4.2.2. Зменшення утворення побутових відходів на душу населення в країнах ЄС за 2000-2016 рр., кг

Джерело: складено автором на основі¹³⁵

¹³⁵ <https://ec.europa.eu/eurostat>

На рисунку 4.2.2 показано виробництво побутових відходів в країнах, за 2000-2016 рр. в кілограмах на душу населення. Так, станом на кінець 2016 року обсяги виробництва побутових відходів коливається у діапазоні: від 777 кг на душу населення в Данії до 261 кг на душу населення в Румунії. Варіації відображають відмінності в моделях споживання та економічному добробуті, але також залежать від того, як побутові відходи збираються та як управляється цей процес. Існують відмінності між країнами стосовно того, яким чином відходи від торгівлі та адміністрування збираються та управляються разом із відходами домашніх господарств.

Отже, у 19 з 31 країни (держави-члени та ЄАВТ) кількість побутових відходів, що утворюються на душу населення, за період 2000 і 2016 роками зросла. Найбільші середні темпи приросту були зафіксовані для Мальти (2,5%), Греції (2,4%), Латвії (2,1%) та Данії (1,9%).

Найбільше скорочення відбулося в Болгарії, при середньорічному зменшенні -2.5%, потім Румунії -1.3% та Словенії -1.2%.

Найважливішими індикторами, що характеризують циркулярну економіку загалом, та конкретно Європейський Союз, що має чіткий вектор циркуляції в економіці є наступні:

- Recycling rate of municipal waste;
- Recycling rate of all waste excluding major mineral waste;
- Recycling rate of packaging waste by type of packaging;
- Recycling rate of e-waste;
- Recycling of biowaste;
- Recovery rate of construction and demolition mineral waste.

Охарактеризую окремі з них. Recycling rate of municipal waste – це індикатор, що вимірює частку утилізованого побутового сміття у загальній кількості побутових відходів. Утилізація включає утилізацію матеріалу, компостування та анаеробне перероблення¹³⁶.

Таким чином, найвищий рівень рециркуляції побутових відходів спостерігається у Німеччині, далі стабільно високі позиції займають Бельгія, Данія, Франція, Італія, Словенія, Швеція та Чорногорія. У 2016 році найбільший відрив у збільшенні рівня рециркуляції спостерігається у Литві, Болгарії, Чехії, Люксембурзі, Польщі (рис.4.2.3). Німеччина має найкращий рівень переробки відходів у світі. Австрія посідає друге місце, після чого йде Південна Корея та Уельс. Всім чотирьом країнам вдалося переробити від 52 до 56% своїх муніципальних відходів. На п'ятому місці знаходиться Швейцарія, що переробляє майже половину своїх комунальних відходів.

¹³⁶ спосіб перетворення біомаси без доступу повітря з допомогою бактерій

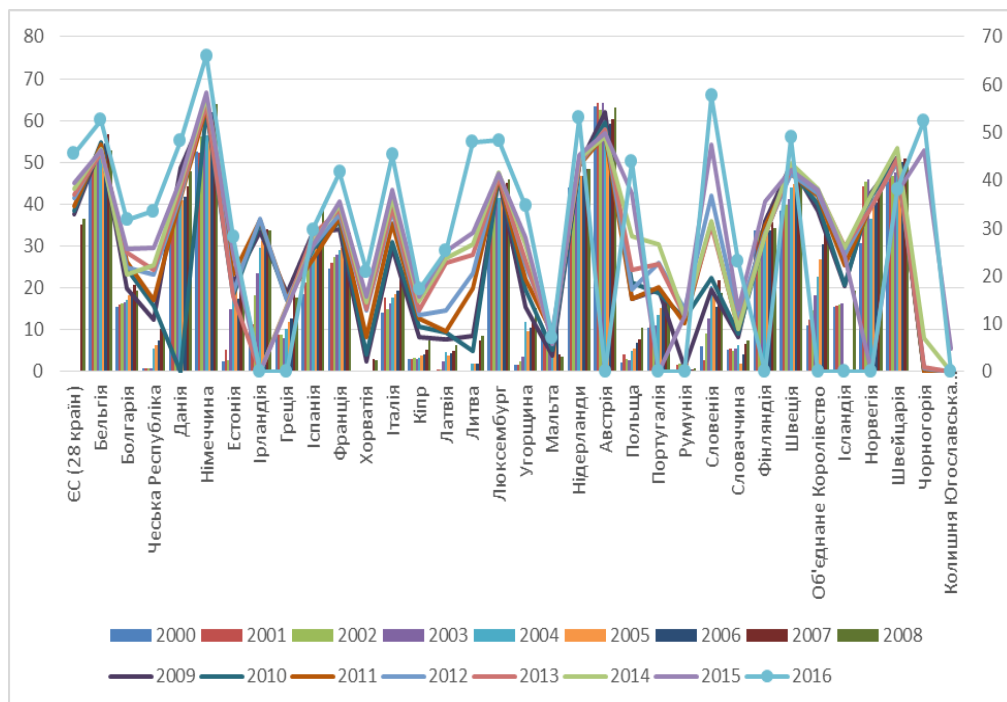


Рис. 4.2.3. Рівень рециркуляції побутових відходів %

Джерело: складено автором на основі¹³⁷

За даними Eupomia¹³⁸, екологічної консультації, що склала звіт, ці країни мають загальну державну політику, що стимулює переробку. Наприклад, щоб було легше переробляти відходи домашніх господарств практикується хороше фінансування для їх переробки; і фінансові стимули для населення. Вони також встановлюють чіткі політичні цілі для органів місцевого самоврядування.

Так, Уельс, має достатньо амбітні цілі щодо утилізації відходів, зокрема нульових відходів до 2050 року. ЄС ставить нову мету досягти до 2030 року переробки нульових відходів до 65% цих відходів. За прогнозною оцінкою Eupomia Уельс може стати світовим лідером у переробці та перевершити Німеччину вже у 2018 році.

Наступним показником є Recycling rate of all waste excluding major mineral waste – Рівень рециркуляції усіх відходів, виключаючи основні мінеральні відходи, в %. Цей індикатор передбачає обробку даних щодо відходів, зібраних в одній країні та перероблених в іншій країні (рис.4.2.4). Кількість перероблених відходів регулюється наступним чином: до відходів, що обробляються на вітчизняних підприємствах додаються відходи, вивезені з країни для переробки мінус відходи, ввезені та оброблені на вітчизняних підприємствах. Цей показник

¹³⁷ <https://ec.europa.eu/eurostat>

¹³⁸ Eupomia - це незалежна консультація, яка допомагає клієнтам досягти кращих екологічних та комерційних результатів.

ілюструє рівень переобки шкідливих небезпечних відходів всіх галузей економіки та домашніх господарств, включаючи вторинні відходи, за виключенням більшості мінеральних відходів. Це дозволяє проводити суттєвіше порівняння по країнах, так як мінеральні відходи у дуже великих обсягах припадають на країни, з розвиненими гірничодобувними та будівельними галузями. Даний показник не виключає відходи, які імпортуються з країн ЄС.

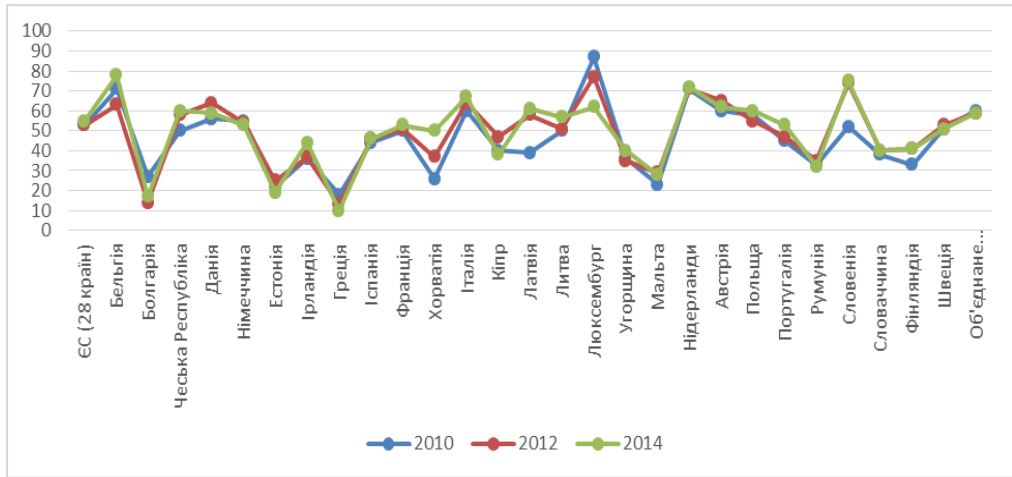


Рис. 4.4.4. Рівень рециркуляції усіх відходів, виключаючи основні мінеральні відходи, %

Джерело: складено автором на основі¹³⁹

Загалом для ЄС (28) характерний середній рівень рециркуляції відходів (50 – 60%). Найвище значення у Люксембурзі (90%), Бельгії (80%), Словенії (60-70%), Нідерландах (70%), Італії (60-70%).

Найнижчі показники характерні для Греції (10-20%), Болгарії (15-20%), Естонії (20-22%). Ще також важливо відмітити країни з найвищою позитивною динамікою: Хорватія (25→40%), Латвія (40→61%), Словенія (50→75%).

Іншим важливим показником є recycling rate of packaging waste by type of packaging – Рівень рециркуляції відходів упаковки за типом упаковки, в %. Одним із основних завдань циркулярної економіки є повернення матеріалу назад у економіку та уникнення відходів, що надсилаються на звалища або спалюються, зафіксувавши вартість матеріалів наскільки це можливо і зменшуючи втрати. Цей показник використовується для моніторингу прогресу у досягненні цільового рівня переробки упаковки у розмірі 55%, встановленого ще на 2008 рік, і на 65 та 70% відповідно до 2025 та 2030 років відповідно.

¹³⁹ <https://ec.europa.eu/eurostat>

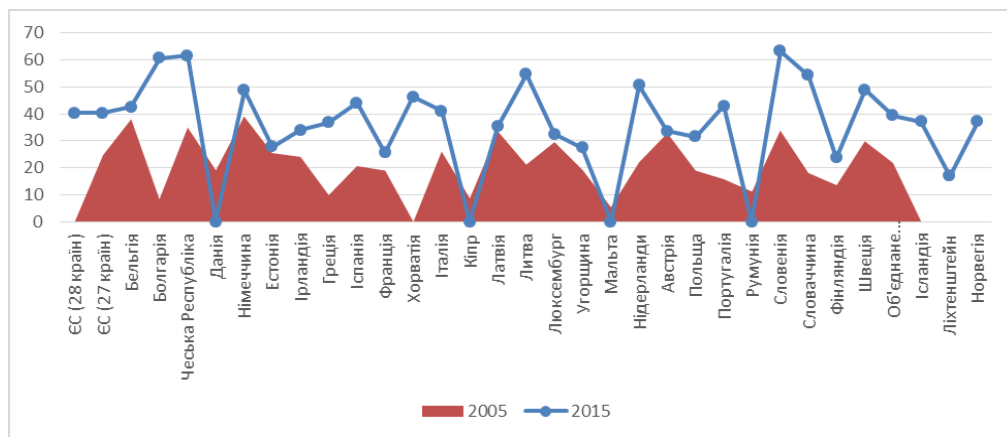


Рис. 4.2.5. Рівень рециркуляції відходів пластикових упаковок, %.
Джерело: складено автором на основі¹⁴⁰

План дій ЄС у просуванні ідей циркулярної економіки спрямований на конкретну пріоритетну сферу, зокрема на пластмасові та біологічні матеріали, такі як деревина. У цьому плані Комісія ЄС запропонувала досягти рівня 55% переробки пластикової упаковки до 2025 року. Такий показник дозволить контролювати прогрес у досягненні цієї мети. Що стосується дерев'яної упаковки, Комісією запропоновано досягти цільового показника в 2030 році на рівні 75% повторного використання та переробки деревини.

Отже, середній плановий показник рівня рециркуляції пластикових упаковок станом на 2015 рік: Болгарія (60,8%), Чехія (61, 7%), Словенія (63,4%), Слваччина (54,4%), Нідерланди (50,7%), а показник по ЄС-28 40,3%.

В цілому, варто відзначити країни, що зробили поступальний крок вперед до запровадження принципів та імплементації певних дій в напрямі циркулярної економіки. За показником рециркуляції пластикових відходів найбільшу позитивну динаміку демонструють Болгарія, Хорватія, Словенія та Словаччина.

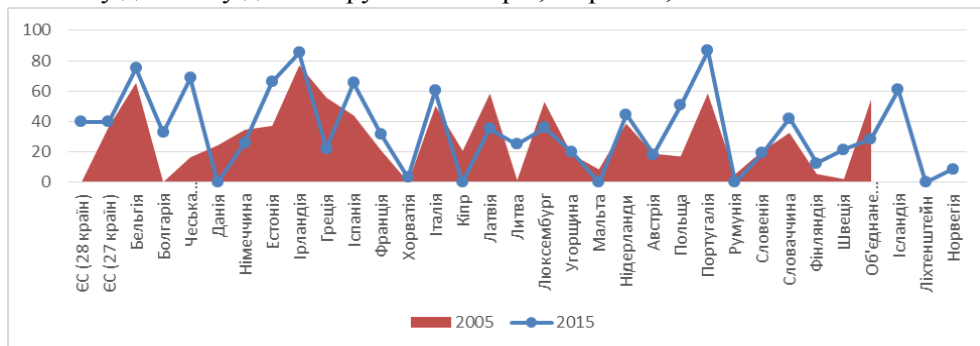


Рис. 4.2.6. Рівень рециркуляції відходів дерев'яних упаковок, %.
Джерело: складено автором на основі¹⁴¹

¹⁴⁰ <https://ec.europa.eu/eurostat>

¹⁴¹ <https://ec.europa.eu/eurostat>

Стосовно рециркуляції деревини, то середній показник для ЄС-28 становив 39, 8% (очікуваний прогнозовий результат на 2030 рік – 75%). Вже на 2015 рік (дані Євростату 2015) його досягла Бельгія (74,9%), в той час, як перевищили Португалія (86,5%) та Ірландія (85,4%). Зменшився рівень реиркуляції дерев’яних відходів в Данії, Греції, Кіпрі та Латвії.

Щороку у світі виробляється близько 1 млрд. стільникових телефонів та 300 млн. комп’ютерів. Згідно даних EPA (U.S. Environmental Protection Agency - EPA або іноді USEPA, Управління з охорони навколишнього середовища США), переробка 1 мільйона ноутбуків економить енергетичний еквівалент електроенергії, яка використовується 3 657 будинків США за рік. Мобільні телефони містять велику кількість коштовних металів, таких як срібло та золото. Американці викидають приблизно 60 мільйонів доларів срібла та золота на рік. Близько 40% важких металів у полігонах США надходять із викинутої електроніки. Якщо ставки переробки (рівень рециркуляції) золота (15%), срібла (15%) та платини (5%) збільшилися б до 100%, то це дозволило б галузі електротехніки реалізувати 12 млрд. дол. природного капіталу та фінансових переваг. Приблизно 80% електронних відходів, що утворюються в США, експортуються до Азії.

Мабуть найдемонстративнішим щодо впровадження циркулярної економіки є коефіцієнт використання циркулярного матеріалу – Circular material use rate. Цей індикатор вимірює ступінь циркулярних (вторинних) матеріалів в економіці відносно до загального використання ресурсів. Вища кількість вторинних матеріалів, що заміщують первинну сировину, дозволяє уникнути збільшення первинного матеріалу. Коефіцієнт вказує на кількість відходів, що збираються у країні на очисних спорудах, а також за кордоном - і повертаються назад в економіку, що дозволяє економити видобуток первинної сировини (рис.4.2.8).

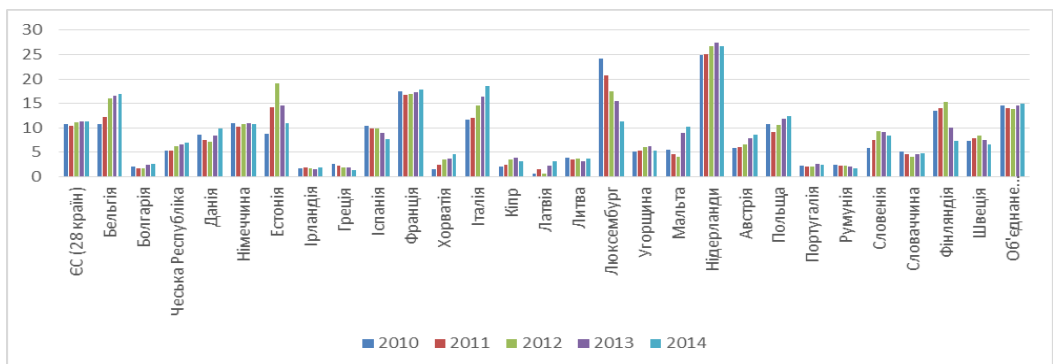


Рис. 4.2.8. Рівень використання циркулярного матеріалу, %

Джерело: складено автором на основі¹⁴²

¹⁴² <https://ec.europa.eu/eurostat>

Таблиця 4.2.1.

Рівень рециркуляції електронних відходів / Recycling rate of e-waste

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЄС (28 країн)	:	:	:	28,7	28,8	29,6	32,2	:
Бельгія	28,3	30,8	30,4	31,9	32	31,7	28,4	30,9
Болгарія	:	:	40,8	49,4	62,4	60,2	68,3	96,5
Чеська Республіка	:	:	22,7	26	27,1	28,5	29,3	37,9
Данія	:	39	41	50,1	46,5	37,6	42,3	43
Німеччина	:	38,1	37,8	34,4	34,8	35,6	36,9	:
Естонія	:	22,4	30,3	36,9	35,9	27,8	30,4	33,3
Ірландія	:	:	30,9	32,5	36,1	38,6	43,1	46,1
Греція	21,6	29	19,4	19	18,6	22,1	29	32,7
Іспанія	:	12,6	14,7	16,7	19	26,1	26,2	:
Франція	:	19,2	21,8	22,6	22,6	23,6	26,3	32,2
Хорватія	:	:	:	:	:	:	35,7	58,3
Італія	:	:	27,8	29,8	27,7	26,3	27,3	:
Кіпр	:	10,9	11,5	11,5	12,2	12,1	17	:
Латвія	:	:	14,5	19,9	26,5	27,8	26,4	23,1
Литва	15,2	10,5	16,6	28,2	41,1	43,8	64,6	45,9
Люксембург	36,6	38	33	30,6	27,6	29,3	35,4	42,5
Угорщина	28,3	29,5	26	25,3	30,8	40	47,7	50,7
Мальта	:	12,1	13,1	9,7	9,9	11	11,5	:
Нідерланди	22,5	22	27,8	33	33,2	31,3	38,1	39,4
Австрія	46	36,1	35,7	37,1	38,2	37,6	39,1	40,7
Польща	:	13,9	17,7	23,9	30,4	28,1	27,4	33,1
Португалія	21,8	24	22,8	30,5	24,9	32,3	38,2	42,7
Румунія	:	17	12	10,3	14,5	21	21,3	:
Словенія	:	17,6	22	26,4	26,9	16,7	27,5	47,7
Словацьчина	31,8	34,2	34,9	39,6	42,6	41,7	44,1	40,3
Фінляндія	37,9	29,9	28,7	31	32,8	36,3	42,4	43,2
Швеція	62,4	52,2	55,3	64,9	62,6	64,9	52,7	51,6
Об'єднане Королівство	:	:	26,9	23,9	22,5	22,8	29,6	36,6
Ісландія	:	:	:	:	:	:	:	:
Ліхтенштейн	:	:	:	:	:	:	117,8	127,1
Норвегія	35,4	46,9	45,3	48,4	46,4	46,5	47,5	50,4

Джерело: складено автором на основі¹⁴³

Абсолютним лідером з практично однаково високим показником є Нідерланди (28%), Бельгія (16-17%), Франція (16-17%). Швеція переробляє майже всі свої відходи, Сінгапур більше 60%.¹⁴⁴

¹⁴³ <https://ec.europa.eu/eurostat>

¹⁴⁴ Gray A. Which countries recycle the most? 2017. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/12/germany-recycles-more-than-any-other-country/>

В цілому, звичайно, це не достатній рівень їх переробки (найвищий показник Нідерланди 28%) циркулярного матеріалу. Оскільки Болгарія (3%), Ірландія (3%), Греція (2,5%), Латвія, Румунія, Португалія (3%). Варто ще раз відмітити, що світовий рівень циркулярності становить 9,1%, що і демонструє глобальний циркулярний геп.

Іншим важливим показником є патенти, пов'язані з переробкою та вторинною сировиною/ Patents related to recycling and secondary raw materials. Цей індикатор вимірює кількість патентів, пов'язаних з переробкою та вторинною сировиною (рис.4.2.9). Він не охоплює всі технології, пов'язані з поводженням з відходами, а також інші послуги та бізнес-моделі циркулярної економіки. Слід також зазначити, що не всі відповідні інновації є або можуть бути запатентовані.

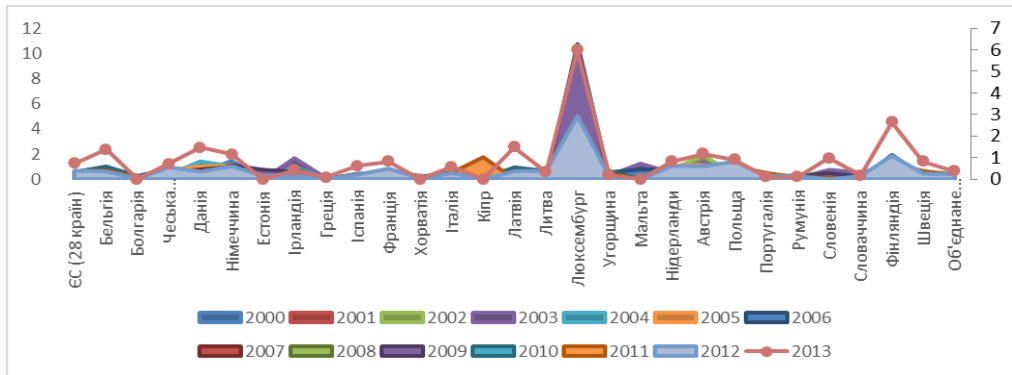


Рис. 4.2.9. Патенти, пов'язані з рециклінгом та вторинною сировиною.

Джерело: складено автором на основі¹⁴⁵

В контексті останніх досліджень, Нідерланди передають естафету Люксембургу, що має стати точкою зростання 2018 року для циркулярної економіки (рис.4.2.9). За ініціативою Circle Economy Люксембург стане першою країною, що буде проводити подальші заходи та демонструвати прогрес, досягнутий ним протягом останніх двох років, щоб стати «circular hotspot».

Циркулярне використання сировини в економіці ЄС є відносно низьким (рис.4.2.8). Велика частка використаних матеріалів у ЄС складається з будівельних матеріалів, що використовуються у тривалому терміні експлуатації. Ці запаси, як правило, становлять цінність для економіки ЄС протягом десятиліть і лише зараз стануть доступними для переробки, коли досягли кінця терміну використання.

Поки попит на сировину для виробництва продуктів тривалого використання та на будівництво інфраструктури перевищує кількість матеріалів, які можуть бути поставлені з перероблених матеріалів, первинний видобуток залишиться необхідним. Рівень використання сировини в економіці ЄС може

¹⁴⁵ <https://ec.europa.eu/eurostat>

бути покращеним шляхом продовження терміну експлуатації продукції - наприклад, шляхом ремонту та повторного використання - або збільшенням термінів переробки матеріалів для матеріалів.

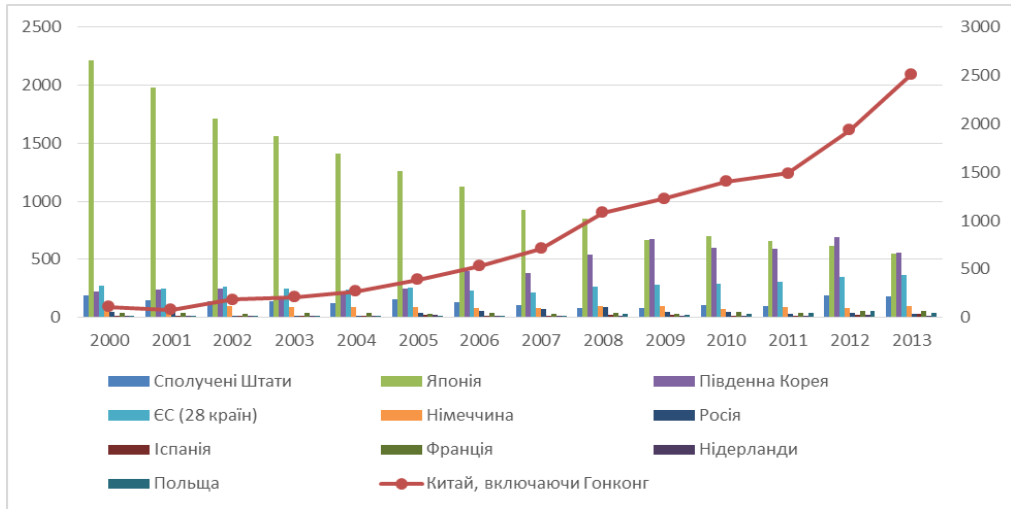


Рис. 4.2.10. Патенти, пов’язані з переробкою та вторинною сировиною на мільйон жителів

Джерело: складено автором на основі¹⁴⁶

В цьому контексті варто зазначити, що суттєво зросла китайська активність. З менш ніж 50 нових патентних розробок за рік до 2005, до майже 250 нових винаходів у 2013 році (рис. 2.4.10). У той же час японська діяльність скоротилася з більш ніж 350 винаходів, поданих у 2000 році показники активності на аналогічному рівні в Китаї за останній рік. Діяльність з інших географічних об’єктів - наприклад, США та Німеччини – залишається відносно на низькому рівні. Однак патентна діяльність Південної Кореї щодо обробки електронних відходів зростає. Саме ці країни і формують глобальний циркулярний ландшафт.

¹⁴⁶ <https://ec.europa.eu/eurostat>

4.3. «Dreamy vision» циркулярної економіки: чи бути?

Усі ми пасажери одного корабля, що називається Земля.

Антуан де Сент-Екзюпері

Чи важко уявити 100% вторинної сировини, що спрямується на переробку у нові продукти? Ось це і є «dreamy vision» майбутнього, яке і називають циркулярною економікою. Сьогодні більшість країн із надійними програмами переробки відходів досягли лише 30% рециркуляції (34,6% у США). Модель циркулярної економіки, спрямована на використання виробництв замкнутого циклу є ідеальною для максимально можливого збереження ресурсів, прагматичним, безпрограшним рішенням і майже магічним виправленням екологічних проблем.

Окрім зменшення впливу на клімат, мінімізації виснаження ресурсів та відходів, його прихильники обіцяють економічне зростання та створення нових робочих місць. Великий бізнес може продовжувати процвітати, надихнувшись «новими можливостями» та «розширенням ринків». Але це бачення ігнорує той факт, що нескінченне економічне зростання не є хорошим варіантом для світу. Вирішення екологічної кризи означає послабити владу глобальних корпорацій – тобто не підтримувати їх.

Однак корпоративні інтереси також можуть обслуговувати циркулярну економіку. Скажімо, одна з найбільш поширених функцій – це бізнес-тенденція щодо надання орендних послуг, а не продажу власності. Вторинне використання дитяче взуття чи інструменти для DIY дозволить заощадити гроші та матеріали. Однак варто зауважити той факт, що «шерингова економіка», яка запроваджується також збільшує корпоративну владу та може посилити нерівності та залежність (наприклад, небезпечні умови роботи Uber та водіїв доставки).

Формування циркулярної економіки не повинно належати глобальним корпораціям. Вона повинна бути «закріпленою» за громадянами та освіченим суспільством. Потрібно зрозуміти, що складні проблеми не мають простих рішень. Щоб справді процвітати, циркулярна економіка повинна бути частиною зусиль, спрямованих на підвищення економічного розвитку, подолання марнотратного споживання та скорочення недемократичних силових структур у світовій економіці. Вона повинна спрямовуватись на реальні потреби всіх людей, а не на надмірне споживання «золотого мільярду», і бути підкріпленим спільними механізмами, а не контрольованими невеликою кількістю потужних компаній.

Так, Airbnb, що належить її користувачам, а не комерційній компанії з квазімонополюським статусом, та дає переваги учасникам, а не венчурним

капіталістам та фондам прямих інвестицій. Без тиску щодо максимізації зростання та прибутку така організація може бути кращою в проблемах заощаджень ресурсів¹⁴⁷.

Світова екологічна криза підсилюється кризами нерівності, міграції та демократії, і жодна з них не може бути вирішена окремо. Необхідно максимізувати переробку та повторне використання матеріалів, але це не може бути повною панацеєю для вирішення цих глобальних проблем.

Таким чином глобальна циркулярна економіка потребує імплементації чотирьох основних стадій, спрямованих на подолання розриву (гепу) циркулярності:

– створення глобальної циркулярної коаліції країн світу зі спільною філософією;

– розробка глобальної цілі та порядку дій;

– глобальні цілі - локальні дії;

– циркулярні системи.

За сучасних глобальних економічних тенденцій та наявних технологій цілковита циркулярна економіка можлива лише у довгостроковій перспективі.

Виокремили чотири основні причини повільного впровадження ідей економіки повного циклу:

1. Суспільство все ще нарощує запас рідкісних матеріалів, в основному рідкісних земельних металів, необхідних для новітніх інноваційних та складних продуктів;

2. Економіка країн, що розвиваються як і раніше, накопичує запас активних ресурсів та будує інфраструктуру навколишнього середовища;

3. Технічні можливості є недостатніми, щоб повністю закрити цикл, і в багатьох процесах переробки все ще є втрати якості та кількості матеріалу;

4. Деякі матеріали, включаючи певні мінерали, такі як група Feldspar group, можуть бути доступні в окремих географічних регіонах.

Підсумовуючи, зазначимо, що видобуток ресурсів у світі збільшився з 7 млрд. тонн у 1900 році до 84,4 млрд. тонн у 2015 році. До 2050 року передбачається різке подальше збільшення, що становитиме близько 177 млрд. тонн щорічно. Потрібний напрям вперед – це переорієнтувати світову економіку на обмеження видобутку та збільшення циркулярності ресурсів непросто. Сьогодні відсутня політична воля щодо цього у багатьох країнах світу. Тому завданням науковців у епоху Революції 4.0. довести доцільність використання її технологій для реалізації цієї поставленої мети.

В процесі переходу до циркулярної економіки ключова роль відводиться місту. У всьому світі міські території швидко зростають, і прогнозується, що до 2030 року 60% населення світу буде урбанізованим. Міста мають тісний зв'язок з

¹⁴⁷ International edition. The guardian (2017). Circular economy isn't a magical fix for our environmental woes, 2017. URL: www.theguardian.com/sustainable-business/2017/jul/14/circular-economy-not-magical-fix-environmental-woes-global-corporations

економічним зростанням, виробляючи понад 75% світового ВВП, що спричиняє 75% викидів вуглецю споживаючи 75% світових ресурсів. Зрозуміло, що міста мають лідерські можливості для використання заходів, що зміцнюють екосистеми та сприяють високому соціальному та економічному добробуту. У 2016 році, згідно з рішеннями Sustainable Development Goals ООН, 170 країн погодилися на нову програму розвитку міст, що встановлює глобальний стандарт для сталого розвитку міста та допомагає переглянути сучасне планування та управління процесом життєдіяльності.



Рис. 4.3.1. Бар'єри на шляху до циркулярної економіки

Джерело: склала автор на основі¹⁴⁸

Системний підхід циркулярної економіки може ще більше сприяти ролі міст у вирішенні ключових соціальних, екологічних та економічних завдань у цілому. Стратегії циркулярної економіки, реалізовані за допомогою міст, вже мають

¹⁴⁸ Kirchherr J., Hekkert M., Bour R., Huibrechtse-Truijens A., Kostense-Smit E., Muller J. Breaking the Barriers to the Circular Economy, 2017. URL: https://www.uu.nl/sites/default/files/breaking_the_barriers_to_the_circular_economy_white_paper_web.pdf

значний вплив та потенціал для їх впровадження. Спільне використання автомобілів, модульне будівництво, стійке управління органічними відходами та вивчення нових моделей споживання можуть дати містам можливість вживати практичні заходи для зменшення викидів, створення нових робочих місць, а також для посилення промисловості та конкурентоспроможності, підвищення рівня здоров'я та добробуту її потреб.

Широкий перелік бар'єрів все ще перешкоджає переходу до циркулярної економіки, зокрема це інституційні, культурні, фінансові, регуляторні та технологічні бар'єри.

Успішним просування циркулярної економіки заважають:

- відсутність інтерналізації зовнішніх факторів;
- відсутність навичок та інвестицій у розробку та виробництво циркулярного продукту, що також може сприяти повторному використанню, ремонту, переробці&утилізації;
- відсутність можливостей для покращення міжциркулярних та міжсекторальних результатів, зокрема, через відсутність підтримки влади та стимулів до трансформаційної зміни між ринковими агентами циркулярних ланцюгів;
- відсутність споживчого і ділового сприйняття споживачів-якористувачів;
- відсутність ноу-хау та економічних стимулів, у тому числі для ремонту та повторного використання;
- відсутність інформації про походження та термін придатності продукції, що не сприяє підвищенню рівня обізнаності споживачів про циркулярні аспекти економіки;
- відсутність сортування відходів (особливо харчових відходів та упаковок);
- відсутність стабільних закупівельних стимулів державними органами;
- відсутність інвестицій та інновацій у сфері інфраструктури та технологій утилізації та відновленн;
- відсутність узгодження систем транспортних потоків в межах та між містами та громадами, що призводить до непорозумінь вантажовідправників і транспортерів;
- слабкість узгодженості політики (наприклад, політика з біоенергетики та відходів);
- проблеми щодо отримання належного фінансування для нових бізнес-моделей екологічної економіки;
- широке поширення запланованого застарівання в ланцюзі продукції.

Цей список не є вичерпним, але охоплює основні перешкоди для впровадження циркулярної економіки. Перехід на нову модель починається з визнання системного характеру зміни, зокрема, в період технологічних інновацій Революції 4.0.

Передумови розвитку та підґрунтя для адаптації позитивних ефектів циркулярної економіки в Україні є, але ситуація щодо успішної імплементації усіх кроків дещо відрізняється від розвинених країн Європи. В умовах того, що 93% побутових відходів в Україні захоронюються, 5,6% піддаються рециркуляції та 1,4% сміття переробляються без спалювання, виділяються первинні бар'єри на шляху до циркуляції економіки в Україні:

1) низька свідомість людей до споживання та поводження з відходами (українці не звикли мислити системно);

2) індустрія переробки ще не є достаньо привабливою для закордонних інвесторів (будь-яка компанія може залучати кошти міжнародних донорів або фінансових установ та будувати сучасні об'єкти з автоматичним сортуванням, обробкою та спалюванням. Проте, щоб забезпечити їх рентабельність роботи, українці повинні платити ринкову ціну за переробку відходів. Перш за все іде мова про податок на заховання сміття, який зараз становить менше 0,15 євро в той час, як у Нідерландах - до 107 євро);

3) відсутність відповідної правової бази (на даний момент не прийнято ще жодного законодавчого акту, є лише кілька зареєстрованих законопроектів, зокрема про податок на упаковку (чим більше споживання - тим більша плата за утилізацію відходів).

Отож, системність мислення, залучення іноземного капіталу та відповідне правове середовище дасть можливість Україні отримати усі вигоди цивілізованого суспільства за умови якісної імплементації ідеї циркулярної економіки.

РОЗДІЛ V.

ВІРТУАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ У ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 5.1. Сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій на фінансових ринках
- 5.2. Високочастотна торгівля - нова реальність фондового ринку
- 5.3. Криптовалюта біткоїн як феномен сучасної інформаційної економіки: сутність та особливості використання

5.1. Сучасні тенденції впровадження інноваційних технологій на фінансових ринках

«Повсюдне впровадження технологій та штучного інтелекту у фінансовій індустрії призведе до того, що трейдери з величезним зарплатами позбудуться робочих місць через роботів так само швидко, як і фабричні робітники»

Марк Міневіч - засновник Going Global Ventures

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), мережі Інтернет, електронного бізнесу і електронної торгівлі призвів до значним змін в діловому середовищі, способах і технологіях ведення бізнесу і торгівлі, зумовив появу і функціонування сучасних форм бізнесу, фінансово-економічних і банківських інформаційних систем, автоматизованих систем фондового ринку. Внаслідок розвитку ІКТ і інформаційної економіки з'явилися нові фірми і нові види бізнесу, нові ділові концепції і нові організаційні стратегії, відбулися зрушення в моделі міжнародної торгівлі і конкуренції (інтернет - магазини, інтернет - аукціони, інтернет - майданчики), зміни в діяльності банків, пов'язані з розвитком електронної комерції і електронних грошей. В даний час розвиваються нові фінансові системи в Інтернеті: інтернет - банкінг, інтернет - трейдинг, інтернет - страхування.¹⁴⁹

Підвищення рівня автоматизації, розвиток технологій штучного інтелекту, обробки великих даних, поява нових аналітичних інструментів призвели до того,

¹⁴⁹ Zadorozhny G. About financial-virtual technologies and tools as forms of realization of financial and intellectual power in the conditions of globalization. *Social economy*. 2012. № 1. January-March. P. 97–113.

що комп'ютерні технології стали головними засобами реалізації операцій у фінансовій сфері. Саме фінансові установи одними з перших стали впроваджувати передові та високовартісні технології. Але найбільш активно впроваджують нові технології біржі, в тому числі і фондові. Із появою Інтернету та інформаційних технологій біржова торгівля перейшла у віртуальний простір.

Останніми роками спостерігається тенденція до зростання кількості укладених угод із цінними паперами та обсягів торгівельних оборотів, а процес укладання угоди відбувається практично миттєво. Сучасні комп'ютерні технології відкрили можливість фактично миттєвого зв'язку в масштабах глобального світу. Вони стали одночасно як головним засобом, так і середовищем фінансової діяльності. Тепер за їх допомогою здійснюється не лише обмін діловою інформацією, а й повний цикл фінансових операцій¹⁵⁰. Світовий фондовий ринок сьогодні дає можливість інвесторам здійснювати купівлю і продаж акцій будь-якого емітента незалежно від його координат.

За останнє десятиліття уряди багатьох промислово розвинених країн значно зменшили своє втручання в операції на внутрішніх фінансових ринках. Дерегулювання фондових ринків дало можливість власникам фінансових активів швидко переводити їх з однієї країни в іншу і, таким чином, оперувати, по суті, у глобальному фінансовому середовищі¹⁵¹. Сьогодні фондові ринки різних країн світу значною мірою інтегровані між собою і тісно пов'язані з іншими інституціями світової економіки.

Для кожної сучасної країни ринок цінних паперів формуються індивідуально, відповідно до економічного стану, геополітичного плану, тощо. Фондовий ринок швидше розвивається в країнах із суттєвим захистом інвесторів. Важливими факторами розвитку фондового ринку є макроекономічна стабільність, зокрема низькі темпи інфляції, рівень розвитку інституційних інвесторів та ефективність управління їх ресурсами.

На даному етапі розвиток світового фондового ринку відбувається в таких основних напрямках¹⁵²:

- інтернаціоналізація фондової діяльності відповідно до загального процесу економічної інтеграції країн;
- комп'ютеризація ринку цінних паперів та автоматизація фондових операцій;
- модифікація фінансових інструментів, поява нових складно-структурованих цінних паперів.

Ще 20 років тому велика частина торгів проходила на біржах, наприклад, на Нью-Йоркській фондовій біржі, де люди, одягнені в яскраві костюми, активно жестикулювали і вигукували свої пропозиції про покупку або продаж цінних

¹⁵⁰ Те ж саме.

¹⁵¹ Гладчук К. Глобалізація на світових фінансових ринках та її наслідки. *Ринок цінних паперів України*. 2011. № 3–4. С. 15–21.

¹⁵² Пахомова І., Фатєєва А. Оцінка сучасного стану, проблем та перспективи фондового ринку України *Ефективна економіка*. 2014. № 7 (липень) URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3180>.

паперів. Сьогодні торгівля, як правило, здійснюється за допомогою електронних серверів в дата-центрах, де комп'ютери обмінюються пропозиціями про купівлю і продаж шляхом передачі повідомлень по мережі. Завдяки розвитку інформаційних обчислювальних систем і технологій для сучасного трейдера відкриваються великі можливості. Перші інвестори розраховували кожну формулу вручну, а кожен графік креслили на міліметровому папері, а зараз з розвитком обчислювальної техніки в руках інвесторів з'явилася можливість не просто полегшити саму процедуру торгівлі, а й зробити її набагато ефективнішою та дохіднішою.

Біржова торгівля стала високотехнологічною галуззю, що активно розвивається. Сьогодні фондовому ринку потрібні математики, фізики та програмувальники. На фондових біржах використовується найбільш передове програмне і апаратне забезпечення. Для того, щоб інвестор міг здійснити угоду розробляються різноманітні торгові термінали, створюються брокерські системи, що можуть справлятися з великим навантаженням. Прокладаються високошвидкісні канали зв'язку, вводяться в експлуатацію нові технології. На сучасному фондовому ринку без торгових систем, потужних серверів і широких каналів неможлива швидка передача даних і проведення транзакцій.

Будь-яка біржа – це комп'ютеризована та автоматизована компанія зі своїми торгово-кліринговими системами, розвинутою ІТ-інфраструктурою, масштабними розробками і широким набором різних сервісів. Для прикладу, в середньому до 30% співробітників провідних світових бірж становлять ІТ-фахівці, зайняті розробкою торговельних платформ, їх супроводом, а також удосконаленням апаратної частини.¹⁵³

У 2000 році у штаб-квартирі Goldman Sachs в Нью-Йорку було 600 трейдерів, які купували і продавали акції за вказівкою великих клієнтів банку, сьогодні залишилося лише два таких співробітника, а всю іншу роботу виконують роботи. Автоматизовані торговельні програми підтримують інженери-програмісти в кількості 200 чоловік. Такі трансформації є великою економією коштів для фірми. За даними дослідницької фірми Великобританії Coalition середня компенсація персоналу з продажу, торгівлі і дослідження акцій в 12 найбільших глобальних інвестиційних банках, одним з яких є Goldman, становить 500 000 доларів США в рік. 75% компенсацій Уолл-стріт належать високооплачуваним співробітникам «фронт-офісу». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.technologyreview.com/s/603431/as-goldman-embraces-automation-even-the-masters-of-the-universe-are-threatened/>

Компанії, що функціонують на фондовому ринку, усе частіше використовують у своїй роботі штучний інтелект. За деякими оцінками, кількість таких компаній у фінансовій сфері уже досягла 1500¹⁵⁴. Штучний інтелект може перетворитися на основний інструмент розробки фінансових стратегій, які до

¹⁵³Почему биржа это IT-компания? URL: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/241141/>

¹⁵⁴ Искусственный интеллект захватывает Уолл-стрит: как это скажется на сфере финансов и не только. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/330884/>

цього вважалися важко прогнозованими, тому що трейдери і менеджери хедж-фондів не можуть конкурувати з роботами, здатними обробляти величезні масиви даних і постійно вдосконалювати свої прогнози, приймаючи рішення про інвестування.

Приклади успішного використання штучного інтелекту. Aidyia Limited, керуючий активами в Гонконзі, запустив хедж-фонд, що повністю управляється штучним інтелектом. Цей хедж-фонд може читати новини на декількох мовах, аналізувати економічні дані, виявляти сумнівні шаблони, прогнозувати ринкові тенденції і здійснювати інвестиції. Деякі компанії використовують штучний інтелект для забезпечення прибутковості через автоматизовану торгівлю. Фонд Sentinent Technologies, всього за кілька хвилин може зімітувати 1800 торгових днів, зіштовхуючи трильйони віртуальних трейдерів між собою. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2017/04/17/its-time-to-embrace-ais-superior-prediction-powers/#433dd0e068dd>

Інновації у сфері фінансових технологій приймають різні форми та види – від кредитування фізичними особами до високочастотної торгівлі, обробки великих даних та робото-консультування. Як зазначає директор-розпорядник МВФ Крістін Лагард, обсяг інвестицій у сферу фінансових технологій за період з 2010 до 2015 року зросли в чотири рази і становили 19 млрд. доларів в рік¹⁵⁵.

Ще на початку 2000-х років в США почали розвиватися технології роботи з ринковими даними – величезними цифровими масивами даних про фондовий ринок. Першими їх почали збирати найбільші аналітичні агенції. Аналізуючи великі обсяги інформації про публічні американські компанії вони зрозуміли, що упорядкувавши їх, зможуть зробити з цього бізнес. На практиці будь-яка доступна інформація: фінансові звіти, новини про компанії, зміни в керівництві, тощо, розбивалися на деталі і заносилися в каталог. Сотні параметрів одного фінансового звіту: прибуток, виручка, капітал, борги - заносилися в окремі рядки. Наприклад, архів даних від Thomson Reuters містив більше 20 000 одиниць даних по кожній компанії.

Доступ до таких ринкових даних коштував приблизно \$ 20 000 в місяць. Але великі інвестиційні банки охоче платили гроші за доступ до цих архівів. За допомогою реалізованих алгоритмів співробітники інвестиційних банків знайшли стійкі взаємозв'язки між фактами і поведінкою ціни. В усій безлічі параметрів зміни декількох десятків впливали на котирування конкретних цінних паперів. Зараз торгівля інформацією перетворилася на великий бізнес. Дані продають як мінімум 50 компаній, найбільші: Bloomberg і Thomson Reuters. Дані продаються практично будь-які: фінансові і операційні показники, інформація про структуру капіталу, власників, докладні звіти про торги, операції інсайдерів,

¹⁵⁵ Lagarde C. Fintech – A Brave New World for the Financial Sector? URL: <https://blogs.imf.org/2017/03/21/fintech-a-brave-new-world-for-the-financial-sector>.

думки аналітиків, емоційний фон в соціальних мережах і навіть логотипи компаній¹⁵⁶.

Прийняття інвестиційних рішень спрощують роботи-консультанти, які на сьогоднішній день є зручним і недорогим інструментом для непрофесійних інвесторів на фондовому ринку. Робот-консультант - це фінансовий сервіс з управління добробутом, що дає можливість в режимі он-лайн автоматично генерувати інвестиційні рішення, сформовані на основі алгоритмічної обробки інформації. Вони відрізняються від роботів для високочастотної торгівлі, які вимагають професійного налаштування користувача під конкретні фінансові інструменти. Роботи-консультанти розраховані на персональне застосування непрофесійними користувачами і представлені або програмами з доступом через комп'ютер чи мобільний пристрій, або гібридними рішеннями (поєднують цифрові технології з залученням людини для фінансового планування та консультування клієнта).

Обов'язки робота-консультанта, як правило, складаються з кількох етапів. На першому етапі він оцінює інформацію про споживача послуг для визначення схильності до ризику і аналізу цілей інвестування. Сюди належать аналіз віку інвестора, потреб клієнта, запланований обсяг інвестицій і ризик-профіль інвестора (його схильність або несхильність до ризику).

На практиці клієнт інвестиційної компанії власноруч заповнює електронну анкету, що містить великий блок питань щодо його накопичень і власності, рівня доходу і знань з основ фінансового ринку, наявності страхових продуктів і відношення до страхування, наявності утриманців і регулярних великих витрат, а також ряд питань щодо сприйняття ризику.

Робот-консультант проводить аналіз зібраних даних і клієнт отримує інформацію про те, чи підходить йому за рівнем ризику модель інвестиційної стратегії та інвестиційного портфеля, в деталях описуючи, яким чином і чому його кошти повинні бути інвестовані в ті чи інші фінансові інструменти¹⁵⁷.

На другому етапі здійснюється дистанційне відкриття інвестиційного рахунку та поповнення його. На третьому етапі на основі обробки даних про клієнта і доступної інформації з фондового ринку робот-консультант пропонує способи формування оптимального інвестиційного портфеля. Зазвичай він формується з біржових інвестиційних фондів (ETF), що дозволяють забезпечити належний рівень диверсифікації вкладень і оптимальне співвідношення ризик / доходність, а алгоритм автоматично складає і підтримує оптимальне поєднання часток активів в портфелі.

На четвертому етапі здійснюється подальше управління (перебалансування) інвестиційного портфеля клієнта.

¹⁵⁶ Машини против людей: изменят ли роботы-консультанты фондовый рынок? URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/340145-mashiny-protiv-lyudey-izmenyat-li-roboty-konsultanty-fondovyy-rynok>

¹⁵⁷ Финансовые робо-эдвайзеры. Автоматизированные онлайн-сервисы для формирования портфеля URL: http://www.banki.ru/forum/?PAGE_NAME=read&FID=21&TID=314658

Розміри активів, що знаходяться в управлінні компаній, які надають послуги робото-консультування, станом на початок 2017 року наведені в таблиці 5.1.1.

Найбільше робіт-консультантів зараз працюють в США. Одними з лідерів є компанії Wealthfront і Betterment. Наприклад, Betterment - компанія з Нью-Йорка, має під управлінням понад 150 тис. клієнтів. Вона обіцяє їм не тільки вкладення коштів відповідно до їх особистих завдань, але і ставить цілком певну кількісну мету: домогтися результатів, які будуть на 4,3% вищі, ніж у типового інвестора, який самостійно займається своїми вкладеннями.¹⁵⁸

Таблиця 5.1.1

Розміри активів, які знаходяться в управлінні компаній, які надають послуги робото-консультування

Назва компаній, які надають послуги робото-консультування	Країна	Розмір активів, ¹⁴²млн. ¹⁴²дол. США
The Vanguard Group	США	47 000
Charles Schwab Corporation	США	10 200
Betterment	США	7 360
Wealthfront	США	5 010
Personal Capital	США	3 600
FutureAdvisor	США	808
Nutmeg	Великобританія	751
AssetBuilder	США	671
Wealthsimple	Канада	574
Financial Guard	США	454
Scalable Capital	Німеччина	125

Джерело: складено за даними¹⁵⁹

Зростання популярності робіт-консультантів зумовлене такими причинами:

– значно нижчим розміром комісії в порівнянні з традиційним ринком, що робить послуги доступними для споживачів масового ринку;

– створенням додаткових переваг, пов'язаних з легкістю доступу до послуг (будь-яке місце, будь-який час, необхідно тільки наявність точки виходу в Інтернет);

– розширенням аналітичних можливостей робіт-консультантів. Тобто, такі системи можуть забезпечувати високу персоналізацію та облік специфічних вимог клієнтів протягом довгого часу;

– зниженням бар'єру входу на ринок для нових фірм, які економлять на дорогих консультантах, що збільшує конкуренцію на ринку, підвищує якість послуг і знижує їх вартість для споживача;

¹⁵⁸ Роботи-консультанти в мире инвестиций URL: <http://infinplan.ru/Robo-advisors-v-mire-investicij>

¹⁵⁹ America Is The Realm Of The Robo-Advisor. URL: <https://www.statista.com/chart/8127/america-is-the-realm-of-the-robo-advisor/>

– включенням можливостей роботів-консультантів в гібридні рішення, що створює додаткову цінність пропонованих послуг.¹⁶⁰

Розвиток технологій штучного інтелекту і методів обробки даних призведе до широкого поширення більш складних систем робото-консультування для прийняття різних фінансових рішень і їх виконання в залежності від побажань користувача. За прогнозами аналітиків до 2020 року близько 5% усіх інвестицій буде здійснюватися робото-консультантами, розмір активів під їх управлінням буде складати близько 2,2 трлн доларів.¹⁶¹

Останнім часом біржові майданчики змушені приділяти багато уваги та зусиль для захисту своєї інфраструктури від хакерів. Експерти все частіше говорять про те, що кіберзлочинність стає однією з головних загроз для фінансового сектора. У доповіді Комісії з цінних паперів США, опублікованій в лютому 2016 року, повідомлялося, що 88% брокерів, так чи інакше, стикаються в своїй роботі з хакерськими атаками¹⁶². У світі кількість злочинів за участю хакерів щомісяця збільшується на 3-4%.

Хакерські атаки на фондовому ринку можна розділити на кілька видів, відповідно до їх мети та способів реалізації:

1. Викрадення актуальної інформації з метою продажу її трейдерам. Кібератаки стали ефективним інструментом в руках маніпуляторів, оскільки здобути інформацію вони використовують для отримання конкурентної переваги під час торгівлі на біржі. При цьому хакерів цікавить не тільки доступ до фінансових даних бірж і фінансових компаній, а будь-яка інформація, що може вплинути на хід торгів. Особливу увагу приділяють програмному забезпеченню, що може не тільки викрадати інформацію, але і повністю зруйнувати комп'ютерну мережу. Часто у коді системи міститься слабкі місця, що дозволяють зловмисникам отримати «доступ до неопублічної інформації». Іноді, незважаючи на всі зусилля по захисту систем і управління ризиками інформаційної безпеки, кіберзлочинцям вдається отримати доступ і використовувати інформацію, яка знаходиться у системах¹⁶³

2. Викрадення алгоритмів для високочастотної торгівлі. Останніми роками почастішали випадки злому систем хедж-фондів і HFT-фірм з метою крадіжки торгових алгоритмів. Атаки, спрямовані на крадіжку торгових алгоритмів рідко здійснюються з метою використання їх для безпосередньої торгівлі на біржі. Куди частіше в разі успішного злому зловмисники пропонують повернути викрадені алгоритми за винагороду.

¹⁶⁰ Робо-эдвайзер URL: <https://fomag.ru/custom-links/?id=10804>

¹⁶¹ Новые финансовые технологии. Роботы-консультанты управляют благосостоянием. *Глобальные технологические тренды*. – 2016. – №11. URL: <https://issek.hse.ru/trendletter/news/197551098.html>

¹⁶² Защитить алгоритм: Что интересует хакеров, атакующих фондовый рынок URL: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/271262/>

¹⁶³ Кухтин О. Б. Хакерські атаки – суттєва загроза функціонуванню світового фондового ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2018 - 30-1. С. 10-13.

3. Шантаж учасників ринку. Хакери-шантажисти надсилають брокерам по електронній пошті листи у яких вимагають заплатити їм, щоб запобігти нападу, який може привести до краху їхніх торговельних систем.

4. Фішинг-шахрайство. Фішинг – це вид шахрайства, коли злочинці викрадають дані користувачів, розсилаючи їм листи від імені відомих і шанованих брендів. Головний спеціаліст з інформаційної безпеки United Data Technologies Майк Санчес навів приклад: «Минулого тижня ми перевіряли безпеку в одній фінансовій установі. Нам надали список з 500 співробітників. Сімдесят п'ять відсотків з них, отримавши фішинговий лист, натиснули на посилання, яка запитує їх ID і пароль та передали ці дані»¹⁶⁴.

Комісія з цінних паперів і бірж США (SEC) в листопаді 2017 р. оголосила про те, що стала жертвою хакерської атаки. Зловмисникам вдалося проникнути в систему для зберігання документів компаній, що торгуються на біржі, що потенційно могло дати їм перевагу при здійсненні операцій на фондовому ринку. Хакери атакували систему під назвою EDGAR. Дана система використовується інвесторами для отримання детальних фінансових звітів, які зобов'язані періодично публікувати всі компанії, чії акції обертаються на біржі. У кодї системи містилася недосконалість, що дозволила зловмисникам отримати «доступ до непублічної інформації». Комісія виявила злом раніше, однак до вересня 2017 року, представники регулятора не знали про те, що кіберзлочинці могли отримати доступ до інформації для інсайдерської торгівлі. Коли про це стало відомо, голова SEC Джей Клейтон повідомив про те, що не не зважаючи на всі зусилля по захисту систем і управління ризиками інформаційної безпеки, в деяких випадках кіберзлочинцям вдається отримати доступ і використовувати їх системи. Однак, в заяві не було інформації коли саме відбувся злом, чи цікавила атакуючих інформація про конкретну компанію, і чим була викликана затримка визнання інциденту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/341938/>

5. Порушення цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем. Відбувається ушкодження комп'ютерних даних, неавторизований доступ до захищених комп'ютерів, неавторизоване використання комп'ютерних мереж.

6. Публікація в ЗМІ інформації, здатної вплинути на хід торгів. Злочинці можуть побічно управляти алгоритмами високочастотної торгівлі. За словами Натаніеля Глейхера¹⁶⁵, керівника стратегії кібербезпеки Illumio: «Напади, націлені на джерела інформації, такі як Твіттер, The Associated Press, можуть вплинути на ціни акцій».

Викрадення даних, здатних вплинути на хід торгів, трапляються на біржах дуже часто. Таку інформацію легко використати або продати. Але в цьому випадку атакам піддаються не тільки самі біржі, а й інші впливові в фінансовому світі компанії. Така проблема виникла і у американських ресурсів, що публікують прес-релізи компаній PRNewswire, Marketwired і Businesswire. Вони

¹⁶⁴ Разбор: могут ли хакеры на самом деле взломать биржу URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/336028/>

¹⁶⁵ те ж саме

не знали, що протягом п'яти років хакери викрадали важливу для ринку інформацію до ще її публікації.

Доступ до даних кіберзлочинці отримали за допомогою фішингових атак. Хакери працювали в співробітництві з трейдерами, які використовували отримані дані для торгів на біржі, а виручені кошти переводили в офшори. Збиток від дій групи оцінюється за різними даними в суму від 30 до 100 млн. доларів ¹⁶⁶.

В обід 23 квітня 2013 року в стрічці новин з'явився твіт вашингтонського агентства The Associated Press. Його зміст: «Терміново: два вибухи в Білому домі, Барак Обама поранений». Аккаунт агентства зламали хакери, але буквально за частки секунди цей твіт був відзначений на сотнях комп'ютерів трейдерів на Wall Street. На всіх цих машинах встановлена програма для сканування будь-яких повідомлень за такими ключовими словами: наприклад «вибух», «Білий дім», «Обама». Трейдери миттєво на це відреагували. Протягом наступних кількох секунд індекс Доу Джонса впав на 140 пунктів, капітал в \$ 200 млрд просто «втік». Через кілька хвилин даний факт викрили і ринок повернувся до своїх колишніх показників. Але неймовірним є сам факт, що фейковий твіт може мати такі серйозні наслідки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/270474/>

Злочинці можуть діяти як поодинці, так і групами осіб, а стрімкий розвиток комунікаційних технологій дозволяє їм миттєво обмінюватися інформацією про слабкі місця у системах захисту серверів, поширювати програмне забезпечення по їх злому. Мережа Інтернет дозволяє хакерам об'єднуватися в віртуальному просторі у злочинні групи, але при цьому знайти і викрити їх дуже складно.

Ті учасники ринку, на яких уже була здійснена кібератака часто зіштовхуються із великою проблемою: повідомити публічно, що на них була здійснена атака і залучити зовнішню допомогу під час розслідування мотивів і наслідків атаки чи провести внутрішнє розслідування і не повідомляти про атаку публічно, щоб в подальшому знизити резонанс навколо цієї події.

Дуже часто компанії приховують кібератаки, виправдовуючись звичайними технологічними збоями. Частіше за все компанії вибирають другий варіант для того, щоб не ускладнити ситуацію репутаційною шкодою, що фактично діє на користь зловмисників. Вони приховують інформацію про хакерські атаки боячись втратити довіру клієнтів.

Коли відбувається якийсь серйозний збій, торги просто зупиняються. Для того, щоб мінімізувати можливі збитки як від хакерських атак компанії використовують спеціальне програмне забезпечення і програмно-апаратні комплекси та системи забезпечення інформаційної безпеки ¹⁶⁷. Дані системи захисту інформації фінансових компаній повинні відповідати рівню важливості та секретності інформації, яка захищається.

¹⁶⁶ Хакеры и биржи: как атакуют сферу финансов. URL: <https://habr.com/company/iticapital/blog/332080/>

¹⁶⁷ Кухтин О. Б. Хакерські атаки – суттєва загроза функціонуванню світового фондового ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 30-1. С. 10-13.

5.2. Високочастотна торгівля - нова реальність фондового ринку

«Існує масштабна технологічна гонка спрямована на зниження затримок при транзакціях. Коли ми говоримо про затримки в розмірі наносекунд і мікросекунд, мілісекунда - це вже вічність».

Дейв Лauer - HFT-трейдер

В останні роки однією зі сфер фінансової індустрії, що найдинамічніше розвивається є високочастотна торгівля (HFT). Суть цієї торгівлі полягає в використанні високочастотних ринкових баз даних і аналітик в пошуках короткострокових стратегій попиту і пропозиції на фінансові інструменти, що володіють передбачуваними поведінковими характеристиками¹⁶⁸. Цей вид торгівлі базується на використанні комп'ютерних програм для здійснення торгових операцій на фінансових ринках, здатних отримувати біржову інформацію, самостійно обробляти її у відповідності до заданого алгоритму і автоматично здійснювати торговельні операції. Торгові роботи на сьогоднішній день формують значну частину торгового обороту на світових біржових площадках здійснюючи при цьому значний вплив на всю біржову інфраструктуру.

Основними характеристиками HFT (High Frequency Trading) є: величезна кількість трансакцій за одну торгову сесію (від тисячі до сотні тисяч), невисокий прибуток від однієї операції (у середньому 0,001–0,002 дол. на акцію); максимальне закриття позицій до кінця торговельної сесії, мінімізація часу затримки (латентності), використання складних високошвидкісних програм. При високочастотній торгівлі використовуються алгоритми, що аналізують потік даних по цінах, ордерах та обсягах торгів та за певних умов укладають угоди. HFT-компанії кожного дня торгують мільярдами акцій, здійснюючи по декілька мільйонів угод.

До переваг високочастотної торгівлі можна віднести: підвищення ліквідності ринку; звуження спредів між котируваннями різноманітних фінансових інструментів. Недоліками HFT є: посилення волатильності ринку; створення надмірних, нічим не виправданих стрибків котирувань; можливість технологічних збоїв чи програмних помилок, що завдадуть суттєвих збитків.

Біржові майданчики і HFT-трейдери приділяють велику увагу розбудові власної торговельної інфраструктури. Сьогодні на фондовому ринку успіх від невдачі, як правило, відділяють частки секунди, тому програмне та апаратне забезпечення повинно працювати надзвичайно надійно. Торговий робот не

¹⁶⁸ Stock Market Technologies: Brokerage Trading System. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/218431/>.

втомлюється, він може працювати 24 години на добу і за цей час безперервно відслідковувати ситуацію на ринку. Але, звичайно, при цьому робот потребує систематичного контролю з боку інвестора і періодичної оптимізації торгового алгоритму.

Крім того, торговому роботу не притаманна емоційність, програма точно дотримується закладеного в неї алгоритму, тоді як людині в міру її емоційної природи буває дуже складно точно слідувати своїй торговельній стратегії. «Вони не панікують, їм не зрозумілі такі явища, як жадібність і страх» - говорить доктор Майкл Холс-Мур (Dr Michael Halls-Moore), творець сайту QuantStart.com, який навчає технології написання інвестиційних алгоритмів.¹⁶⁹

Розвинувся цілий напрямок бізнесу щодо написання торгових алгоритмів. Роботів стали продавати нарівні із іншим програмним забезпеченням і будь-хто бажаючий торгувати на ринку може його придбати. Торговий робот – це програма, в яку закладений певний алгоритм здійснення угод на ринку. Такі системи здатні одночасно відслідковувати кілька сотень вибраних фінансових інструментів, використовувати для аналізу однооментно десятки індикаторів, проводити складні обрахунки та миттєво здійснювати трансакції. Жоден професійний трейдер не зможе конкурувати із такою результативністю.

Як уже зазначалося вище на високочастотну торгівлю вже давно припадає значна частка обсягу угод на світових біржах. Роботизовані торговці відіграють важливе значення фактично на усіх світових площадках, зважаючи на високу частку в обсягах торгів. Однак найбільшого поширення HFT набула в США.

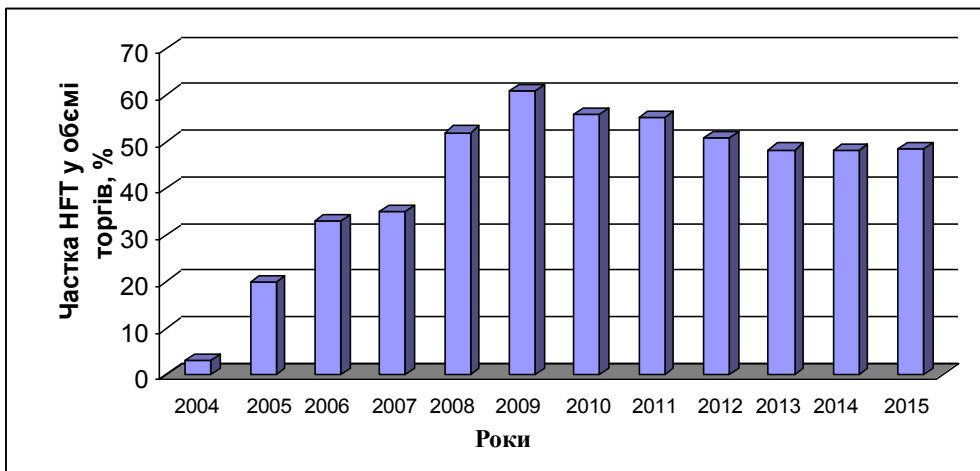


Рис. 5.2.1 Частка високочастотної торгівлі у біржових оборотах на фондовому ринку США у 2004-2015 рр.

Джерело: складено за даними^{170, 171}

¹⁶⁹ Would you let a robot invest your hard-earned cash? URL: <http://www.bbc.com/news/business-35830311>

¹⁷⁰ Regan M. Robots Are Eating Your Retirement. Bloomberg, 2016. URL: <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2016-01-15/robots-are-eating-your-retirement-in-volatile-stock-market>.

Як видно із даних рис. 5.2.1, починаючи із 2008 року більше половини операцій на фондовому ринку США припадало на високочастотну торгівлю. Найбільша частка HFT у біржових оборотах була у 2009 році і становила 60,8%, в наступні роки вона дещо зменшилася. Мабуть, підвищення ліквідності ринку привело до суттєвого збільшення кількості HFT-торговців, що, відповідно, знизило доходність операцій. При цьому витрати на технології та обладнання продовжували зростати і деякі торговці змушені були відмовитися від цього виду торгівлі. З 2013 року частка HFT на фондовому ринку США фактично стабілізувалася і становила 48,3% - у 2013, 48,4% - у 2014, 48,5% - у 2015 роках. Тобто, фактично половина усіх угод на фондовому ринку США укладається торговими роботами. На фондових ринках інших країн частка високочастотної торгівлі є дещо нижчою, однак також відіграє вагомe значення, як на фондових ринках Європи, так і на азійських фондових ринках.

У міру електронізації ринків важливим фактором є швидкість комп'ютерного з'єднання, яка стала вимірюватися в мілісекундах (0,001 секунди) і навіть в мікросекундах (0,000001 секунди) та наносекундах (0,000000001 секунди). При високочастотній торгівлі ключовим фактором є загальна швидкість роботи, яка залежить і від оперативності самого робота, і від каналів зв'язку, і від потужності апаратного забезпечення, на якому він працює. Для підвищення швидкості прийняття рішень високочастотні трейдери використовують складне обладнання, яке дає змогу відслідковувати та аналізувати значні масиви даних та приймати інвестиційні рішення на основі виявлених закономірностей у режимі реального часу¹⁷².

IEХ (Investor's Exchange), заснована в 2012 році, здобула популярність завдяки книзі американського фінансового журналіста Майкла Люїса «Flash Boys: Високочастотний революція на Волл-стріт». Біржа позиціонує себе як борця з високочастотною торгівлею, її головна інновація - це «обмежувач швидкості» виставлення заявок, що становить 350 мікросекунд. Така відстрочка не дозволяє високочастотним трейдерам отримати вигреш у швидкості і руйнує їх агресивні торговельні стратегії. <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/530815.html>

В роботі біржового торгового майданчика важливими є три параметра: продуктивність – кількість транзакцій виконуваних в секунду; затримка в реакції на подію (latency), наприклад, час між приходом заявки і часом її постановки в книгу заявок; сталість швидкості реакції, тобто система повинна реагувати з більш-менш постійною затримкою.

Сама природа торгових систем сприяє тому, щоб на різних етапах її життя використовувалися різні технології. Неможливо один раз запрограмувати

¹⁷¹ Volodin S. Yakubov A. Development the algorithmic trading in global financial markets: causes, tendencies and perspectives. *Finance and Credit*. 2017. Vol. 23, Iss. 9, P. 532–548.

¹⁷² Кухтин О.Б. Сучасні інноваційні технології як важливий чинник розвитку фондового ринку. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. № 7. С. 51-54.

алгоритм, який роками буде приносити прибуток. Трейдери застосовують стратегії і алгоритми, для успішної роботи яких потрібна висока швидкість отримання, обробки та відправки даних в торговельну систему біржі. Часто зайва мілісекунда може привести до того, що замість прибутку трейдер отримує збиток, оскільки його торгового робота випередив хтось інший. Погоня за швидкістю і бажаними фінансовими результатами привели до активного розвитку різних технологій для зниження затримок в торгівлі.

Основна мета під час здійснення високочастотної торгівлі – досягнути мінімального часу затримки. Для зменшення затримок використовують наступні технології:

- розміщення обладнання і віртуальних машин поближче до біржових систем, тобто зведення до мінімуму фізичної відстані між комп'ютером, на якому реалізується алгоритм, та комп'ютером, на якому працює система підбору ордерів даної біржі. Біржі навіть надають послугу колокації обладнання у своїх дата-центрах, що дає змогу розмістити торгових роботів поруч із сервером біржового ядра.

- апаратне прискорення.

- використання нових технологій передачі даних. Для того щоб покращити на кілька мілісекунд зв'язок між біржами Лондона і Нью-Йорку, фінансові корпорації готові витратити сотні мільйонів доларів на прокладання нових трансатлантичних кабелів із більш оптимальним маршрутом, оскільки кожна миля оптоволокна дає приблизно 8 мікросекунд затримки інформації. Під час прокладення земних каналів зв'язку для передачі біржової інформації ефективнішим є використання НВЧ-випромінювання. За даної технології дані передаються по повітрю між станціями, які знаходяться в прямій видимості.

Більшість трейдерів готові витратити великі гроші на прямий доступ, замовляти розроблене під себе торговельне програмне забезпечення і купувати спеціальні гаджети, що прискорюють введення торгових наказів. Світові витрати на обладнання для біржової торгівлі щороку зростають на мільярди доларів, та, незважаючи на це, дані технології приносять настільки високі прибутки, що будь-які витрати на їх розробку та впровадження окуповують себе. Як правило, роботи здійснюють величезну кількість таких операцій за одну торгову сесію (від тисяч до сотень тисяч), заробляючи на кожній з них не дуже багато, але завдяки обсягам, забезпечують своєму власникові стабільний дохід. Якщо заявка, послана в ринок роботом, затримується по шляху хоч на пару мілісекунд, то його власник недорахується прибутку. Якщо інформація про ситуацію на ринку буде надходити до робота з затримкою, він не зможе в рамках заданого алгоритму швидко реагувати на зміни, що також загрожуватиме збитками.

Щоб прибрати «зайву ланку» у вигляді брокерської системи була створена технологія прямого доступу на біржу (DMA, direct market access). Її суть полягає в тому, що заявка виставляється безпосередньо в торговельну систему біржі, минаючи інфраструктуру брокера. Все це дозволяє отримати серйозний виграш у

часі – наприклад, швидкість роздачі ринкових даних збільшується в рази, що дозволяє швидше реагувати на ситуацію на ринку. Також, під час проходження заявки через торговельну систему брокера час її обробки збільшується. Прямий доступ на біржу дозволяє логічно «наблизити» торговельну систему до ядра біржі, але, очевидно, отримати ще більший вигравш в швидкості можна розмістивши її фізично ближче до цієї кінцевої точки.¹⁷³

Прямий доступ – це технологія високошвидкісного доступу на біржові майданчики, при якому заявка виставляється в торговельну систему біржі безпосередньо, минаючи торговельну систему брокера. Все це дозволяє істотно скоротити час доставки заявки на біржу і отримання інформації про її стан.¹⁷⁴

Багато HFT-трейдерів користуються послугами колокації і розміщують сервери зі своїми торговими додатками якомога ближче до ядра біржі.

Компанія Equinix є одним з найбільшим світових гравців на ринку ЦОД і колокації. Одним з її об'єктів є будівля колишнього заводу в Секаукус штат Нью-Йорк площею більше 100 000 квадратних метрів, переобладнана в найсучасніший дата-центр. Його послугами користуються такі біржі, як NASDAQ, BATS, CBOE. По обидва боки довгого головного коридору дата-центру розташовані решітки. Ці решітки та стійки з'єднуються кабелем, який проходить по жовтих підвісних кабель-каналах. Стеля висотою 12 метрів надає великий простір для декількох рівнів розміщення кабель-каналів, що заповнюють верхню частину дата-центру Equinix, в якій знаходяться окремі канали для сполучних, несучих і силових кабелів. Зал джерел безперебійного живлення (ДБЖ) в дата-центрі Equinix NY4 живиться від підстанції потужністю 26 мегават. Обладнання складається з системи безперебійного живлення потужністю 30 мегават, що підтримує роботу обчислювальної установки в разі відмови системи електропостачання. На випадок відключення від електроенергії дата-центр NY4 оснащено 18 запасними дизельними генераторами фірми «Caterpillar» потужністю 2,5 мегават кожен, які в сумі дають 46 мегават аварійної електроенергії, достатньої для забезпечення повним запасом енергії обладнання, а також холодильних установок і систем ДБЖ. Під час урагану Сенді ці генератори підтримували обладнання в робочому стані протягом цілого тижня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/274021/>

Порівняння характеристик використання різноманітних технологій передачі даних між біржами Нью-Йорка та Чикаго наведено в табл. 5.2.1.

Найважливішою складовою успіху в високочастотній торгівлі є швидкість передачі даних. Гравці ринку активно шукають різні способи її оптимізації, що призводить до розвитку таких технологій, як наприклад передача даних за допомогою НВЧ-випромінювання. Як видно із даних табл.5.2.1, використання НВЧ-випромінювання дає змогу економити кілька мілісекунд, адже по лінії прямої видимості в мікрохвильовому спектрі можна передавати інформацію швидше, ніж по оптоволокну, оскільки в повітрі мікрохвилі рухаються швидше, чим фотони в оптоволокну.

¹⁷³ Погоня за швидкістю: 4 способи зниження задержек при торговле на бирже URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/272525/>

¹⁷⁴ Технологии фондового рынка: прямой доступ на биржу. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/204620/>

**Сучасні технології передачі даних між біржами
Нью-Йорка та Чикаго (США)**

	Технологія	Довжина шляху	Швидкість передачі даних	Особливості
Стандартний кабель	Оптоволоконний кабель, що пролягає під землею	Близько 1000 миль	Приблизно 15,9 мілісекунди	Кабелі, прокладені вздовж залізничної колії
Компанія Spread Networks	Оптоволоконний кабель, що пролягає під землею	825 миль	13,1 мілісекунди	Компанія володіє власною оптоволоконною трасою для скорочення шляху на північний захід через центральну частину штату Пенсільванія
Компанія MCKAY BROTHERS	НВЧ-випромінювання, що передається по повітрю	744 милі	9 мілісекунд	Компанія використовує мінімально необхідну кількість телекомунікаційних веж – 20 ретрансляторів
Компанія TRADE WORKS	НВЧ-випромінювання, що передається по повітрю	731 милі	8,5 мілісекунд	Компанія засекретила свої розробки

Джерело: складено за даними¹⁷⁵

Світові витрати на обладнання для біржової торгівлі щороку зростають на мільярди доларів, та, незважаючи на це, дані технології приносять настільки високі прибутки, що будь-які витрати на їх розробку та впровадження окупують себе. Також, замовники постійно прагнуть зменшити розміри обладнання, оскільки кожен квадратний метр у біржовому дата-центрі коштує тисячі доларів на місяць та знизити його енергозатратність.

У більшості випадків інвестори для створення і тестування торгових стратегій використовують спеціальні програми, які мають потужний функціонал по роботі з графіками і програмуванню власних індикаторів і торгових стратегій¹⁷⁶. Існують роботи, які можуть одночасно відслідковувати кілька сотень фінансових інструментів використовуючи для аналізу кілька десятків індикаторів технічного аналізу.

У числі мінусів високошвидкісної торгівлі є надмірне навантаження на системи комунікацій, яке зумовлене величезною кількістю угод, які фіксуються кожної секунди, та нестійкістю біржових серверів, які не справляються із цим навантаженням. Гіперактивні роботи здатні спровокувати глобальні збої в роботі усієї системи і таким чином частково чи повністю паралізувати торгівлю.

¹⁷⁵ Неистовые быки: как Wall Street попала в зависимость от «скоростных» торгов URL: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=194501>.

¹⁷⁶ A trading robot for a private investor. URL: <http://gasinv.ru/torgovyi-robot-dlya-chastnogo-investora>

Одним із найбільш яскравих прикладів помилки та прорахунку високочастотного трейдингу в історії вважається 6 травня 2010 року, що отримав назву Flash Crash, коли прийняте комп'ютерами рішення про продаж великої кількості ф'ючерсів викликало масовий обвал цін на ринку. Промисловий індекс Dow Jones впав на 600 пунктів приблизно за 5 хвилин. Вартість акцій американських компаній впала на один трильйон долларов. Уряд США звинуватив в тому, що трапилося 36-річного жителя Лондона, Навіндера Сара, який використовував доступне алгоритмічне програмне забезпечення для віддаленої торгівлі на біржі. Поражение роботов: взлети и падения высокочастотного трейдинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/216597/>

Більшість з масштабних падінь бірж, близько сімдесяти відсотків, були так чи інакше викликані проблемами з апаратним забезпеченням і мережею. Збої комутаторів, баги торгових машин і помилки при переході на нову систему числення завдавали серйозної шкоди світовим фондовим біржам. Помилки часто призводили не до зупинки торгів, а, наприклад, до некоректного відображення торгових даних або неправильного розрахунку гарантійного забезпечення для утримання позиції. Такі помилки також можуть призвести до передчасного закриття угод.

Співробітники, яких приймають на роботу в HFT-компанії, мають відповідати наступним вимогам: мати технічні навички; вищу технічну освіту і здатність вести незалежні дослідження в даній сфері; знання в області обчислювальної техніки, електротехніки або матидосвід роботи з низькими затримками передачі даних в інших областях, таких як телекомунікації; знання і досвід роботи з певним типом програмного забезпечення, таким, як графічні підсистеми (GPU) і вентиляльні матриці (FPGA).

Швидкість та складність операцій на фондовому ринку стали непереборними чинниками, з якими не можуть справитися регуляторні органи. Співзасновник компанії Themis Traging Дж. Салуцци констатував, що «ринки просунулися на кілька світлових років уперед, у той же час як система їх нагляду та регулювання сильно застаріла»¹⁷⁷. Процеси, які відбуваються на світовому фондовому ринку із запровадженням сучасних інноваційних технологій, стають неконтрольованими і важко піддаються регулюванню. Це зумовлює необхідність удосконалення системи управління фондовим ринком через введення численних норм і правил та трансформацію існуючих чи створення нових регулюючих інститутів.

¹⁷⁷ Как программист создал софт для отслеживания манипуляций на рынках и стал грозой бирж и HFT-торговцев. URL: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/274270/>.

5.3. Криптовалюта як феномен сучасної інформаційної економіки: сутність та особливості використання

«Криптовалюта - це не просто «нова валюта», «цифрове золото» або «новий Western Union» - це щось нове, що дасть світу те, що ніколи не існувало раніше»

Карлсон Уї - співробітник Coinbase

Під впливом змін соціально-економічних умов і середовища функціонування форми і властивості грошей трансформуються, відображаючи специфіку існуючих фінансових відносин. Сьогодні однією із галузей в фінтех-індустрії, яка зараз активно розвивається є блокчейн, про який уже було зазначено у Розділі I цієї монографії. У даному параграфі розглянемо детальніше цей феномен та його використання на ринку України.

Блокчейн (і консенсус-протоколи, які його підтримують) був винайдений в результаті спроби розробників вирішити проблему створення цифрової невідслідковуваної валюти. Об'єднавши досягнення криптографії, теорії ігор, економіки та інформатики, вони зуміли створити радикально новий набір інструментів для побудови децентралізованих систем. По суті своїй, блокчейн – це просто список пов'язаних блоків, але з одним важливим доповненням: кожен з них містить в собі криптографічний хеш попереднього блоку. Таким чином, створюється ланцюжок блоків і їх індивідуальних відбитків, аж до самого першого, які, по суті, неможливо змінити¹⁷⁸.

Суть блокчейну полягає в розрахунку для блоку транзакцій так званих контрольних сум, які, як правило, використовуються в комп'ютерній техніці для підтвердження коректності обміну даними. Однак, в блокчейні кожний наступний блок даних містить контрольну суму попереднього блоку, таким чином унеможливаючи зміну блоків даних в середині ланцюжка. Іншою перевагою технології блокчейну є низький ризик втрати даних. На практиці це означає, що на комп'ютерному диску кожного учасника системи зберігається своя копія загальної бази транзакцій, які синхронізуються один з одним при формуванні чергового блоку.

Криптовалюта є різновидом цифровий валюти, її випуск та облік будується на методах криптографії, наприклад, асиметричному шифруванні, завдяки якому процес передачі даних є одночасно простим і захищеним. Функціонування системи здійснюється безпосередньо в комп'ютерній мережі.

Сама ідея криптовалюти з'явилася в середовищі криптоанархістів –групи, яка закликає до використання шифрувальних алгоритмів, тобто криптографії на

¹⁷⁸ Блокчейн: революция, к которой мы не готовы URL: <https://habrahabr.ru/company/everydaytools/blog/333576/>

основі публічних ключів, для захисту приватного життя і свободи людей. Таким чином, спочатку цінність криптовалюти носила виключно суб'єктивний характер, відбиваючи прагнення певних людей до моральних ідеалів і надію на їх досягнення¹⁷⁹.

Частка найпопулярніших криптовалют в загальному показнику капіталізації ринку показано на рисунку 5.3.1.

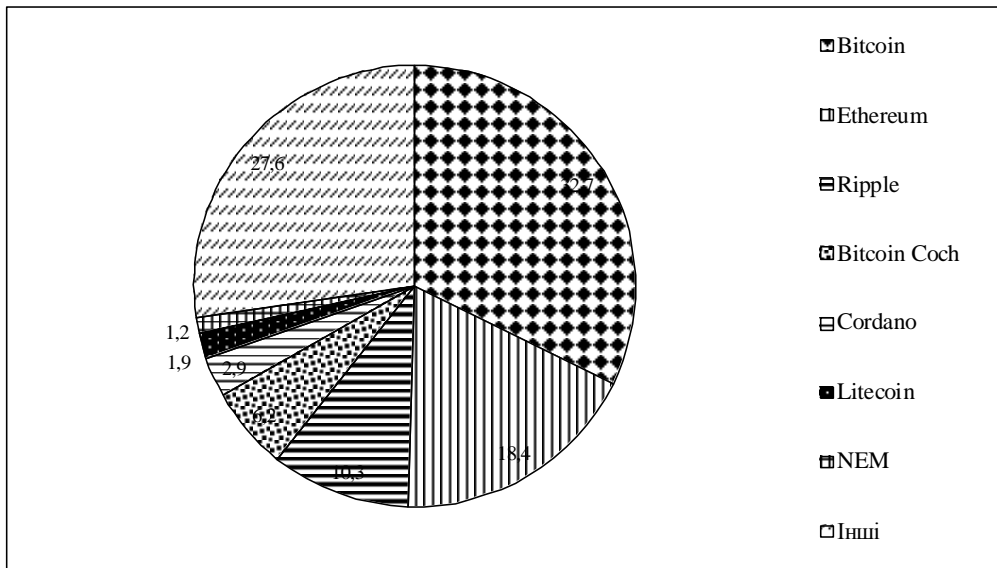


Рис. 5.3.1. Частка найбільш популярних криптовалют в загальному показнику капіталізації ринку, %

Джерело: складено за даними¹⁸⁰

Як видно з даних рисунку сім найбільш капіталізованих криптовалют займають майже $\frac{3}{4}$ загального показника капіталізації ринку. Варто відзначити, що половину загального обсягу ринку займають дві криптовалюти – біткоїн (32,7%) та ефіріум (18,4%). Незважаючи на те, що біткоїн сьогодні є найпопулярнішою та найбільш капіталізованою валютою його частка в загальному показнику капіталізації ринку криптовалюти за останній рік зменшилася майже на 10%.

На даний момент на ринку існує 1430 криптовалют, ринкова капіталізація яких досягла в січні 2018 року 700 млрд. доларів¹⁸¹. Якщо розглянути даний показник в динаміці, то станом на 1 січня 2017 року він становив 18 млрд.

¹⁷⁹ Власов А. Электронные деньги и эволюционная теория происхождения денег *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*. 2012. № 12. URL: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1934&Itemid=112

¹⁸⁰ Теж ж саме

¹⁸¹ Cryptocurrency Market Capitalizations. URL: <https://coinmarketcap.com/>

доларів. Тобто можна зробити висновок, що за рік загальна вартість криптовалют виростає у 38 раз.

Найпопулярнішою та найбільш капіталізованою криптовалютою в світі є біткоїн. Біткоїн (англ. bit – одиниця інформації «біт», англ. coin – «монета») – електронна пірінгова валютна система, в основі біткоїнів лежать криптографічні алгоритми. На власному сайті біткоїн характеризується як «цифрова валюта». В офіційних звітах Всесвітнього банку, ЄЦБ і ФБР – «віртуальна валюта». За класифікацією комісії з фінансових злочинів при міністерстві фінансів США (FinCEN) біткоїн відносять до «децентралізованих віртуальних валют».

Але головна особливість біткоїну в відсутності центру управління грошовими обігом. У звичайних (фіатних) грошей завжди є центр емісії – країна чи фінансова організація, що їх випускає і контролює, а також гарантує прийом в якості платіжного засобу. Біткоїну не потрібен центр управління, а емісію, перевірку справжності і проведення платежів виконують в розподіленому глобальному режимі комп'ютери учасників ринку. Можливість існування віртуальних грошей – це математичний факт, який завдяки Інтернету з його мільйонами користувачів став новою реальністю.

У 2008 році людиною під псевдонімом Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto) було опубліковано опис протоколу і принципу роботи комп'ютерної мережі системи «біткоїн». Це мережа персональних комп'ютерів людей, які добровільно підключаються до системи біткоїн за допомогою Інтернету. При підключенні новий учасник отримує певну кількість біткоїнів, але одночасно бере на себе зобов'язання надавати системі обчислювальні потужності свого комп'ютера.

Особливості використання криптовалюти біткоїн:

– децентралізація. Біткоїн є системою, що базується на однорангові з'єднання (p2p, або peer to peer), а також функціонує без розрахункових палат або інших уповноважених осіб.

– анонімність. Користувач може мати кілька біткоїн-адрес, які не мають тієї чи іншої ідентифікуючої інформації. Варто звернути увагу, що поряд з перевагами анонімності створюється потенціал для нелегальної активності. Хоча дослідниками знайдено спосіб відстеження транзакцій і встановити кому належить адреса не так то просто.

– постійний розвиток. Ядро валюти постійно допрацьовується, валюта має відкритий вихідний код (open-source) і будь-хто може створити свій різновид біткоїну або модифікувати вже наявний код.

– дешевизна комісії. У порівнянні з банківськими переказами біткоїн практично безкоштовний. За винятком деяких проплат, наприклад при здійсненні мікроплатежів, ніяка комісія не стягується.

– швидкість. Переказ можна зробити з Африки в Канаду за 10 хвилин. Взагалі, біткоїни ніколи не знаходяться в якомусь певному місці. Жоден банк не може уповільнити процес, брати комісію або заморозити переказ.

– безпека. Транзакції біткоїнів захищаються криптографією. Доки дотримуються необхідних заходів для захисту гаманця, біткоїн має високу ступінь захисту від різних видів шахрайства. Платежі зазвичай захищаються мережею і відбуваються без витрат користувача. До того ж, неможливо витратити одні і ті ж біткоїни більше одного разу, тому що кожна транзакція підтверджується не менше шести разів. Якщо виявиться перевитрата коштів – зайві транзакції будуть скасовані, тому для підтвердження транзакції необхідно чекати близько 10 хвилин.

– неохильність до інфляції. Система розроблена так, що максимальне число монет в ній жорстко зафіксовано правилами. Швидкість емісії стабільна і запрограмована на зменшення в 2 рази приблизно раз в 4 роки. Відповідно до встановленого алгоритму, може бути випущено лише 21 млн. монет. До теперішнього часу емітовано близько 15 млн. біткоїнів. За підрахунками експертів останній біткоїн буде «здобутий» приблизно до 2140 року. Монет мало, число користувачів зростає, тому вартість одного біткоїна теж зростає, що призводить до парадоксальної для сучасного світу ситуації: біткоїни як валюта в принципі піддаються не інфляції, а дефляції.

Багато експертів порівнюють біткоїни з золотом. Оскільки, як і золото, біткоїнів існує певна кількість і рано чи пізно вони будуть повністю здобуті. Як і у золота, у біткоїнів немає централізованого адміністративного центру, біткоїни не можна «надрукувати», так само як і створити золото. Дуже давно, коли люди зрозуміли всю цінність золота, його видобуток ще не складав особливих труднощів, золото було на поверхні землі, все що потрібно було робити – збирати його і обробляти. З роками видобуток ускладнювався, доводилося добувати золото під землею, копати шахти, а потім ще складніше: витратити величезні кошти, для пошуку вченими «родючих» земель та на розробку новітнього обладнання для видобутку золота. Аналогічна ситуація і з даною криптовалютою, одержання біткоїнів постійно ускладнюється.¹⁸²

Емітувати валюту може будь-який користувач системи. Дані про переміщення грошових коштів зберігаються в розподіленій базі даних, яка перебуває на комп'ютерах користувачів. Синхронізація бази даних між користувачами проводиться автоматично з використанням технології, побудованої на пірінговому мережевому протоколі. Надійність системи гарантується використанням криптографічних засобів захисту. Біткоїни можуть бути відправлені будь-якому користувачеві мережі з використанням адреси Bitcoin. Однак ця адреса гарантує повну анонімність, оскільки є просто комбінацію букв і цифр. Мінімальний обсяг транзакції становить 10^{-8} біткоїна.

Усі транзакції знаходяться у відкритому доступі, але без розкриття інформації про реального власника. Кожен користувач може створити собі необмежену кількість адрес. Передача біткоїнів здійснюється безпосередньо, без посередництва будь-яких фінансових організацій. Скасування транзакцій

¹⁸² Панченко Н.Б. Особенности функционирования криптовалюты Bitcoin URL: <http://naukarus.com/osobennosti-funktsionirovaniya-kriptovalyuty-bitcoin>

неможлива. Немає обов'язкової комісії, однак комісія може бути сплачена добровільно для пришвидшення обробки операцій.

Емісія біткоїнів здійснюється автоматично. Нові біткоїни отримують відносно випадковим чином ті, хто використовує обчислювальні потужності свого обладнання для підтримки роботи системи Bitcoin. Емісію біткоїнів може здійснювати будь-який користувач мережі. Однак це не означає, що будь-який користувач здатний згенерувати нескінченну кількість біткоїнів. Швидкість емісії біткоїнів має жорстке алгоритмічне обмеження, внаслідок якого загальна кількість біткоїнів в кожен конкретний момент обмежена.

Діяльність по генерації нових біткоїнів називається майнінг (від англ. mining – видобуток копалин, шахтна розробка). Добувати біткоїни може багато людей. Але додаткова кількість валюти розподіляється між усіма пропорційно виробленим обчисленнями. При цьому збільшення інформаційних потужностей майнерів не здатне прискорити емісію біткоїнів. Алгоритмом генерації здійснюючи коректування складності обчислень, в результаті чим більше інформаційних потужностей задіяно в розрахунку, тим більше високої складності обчислень вимагає генерація додаткової кількості валюти. З одного боку, таким чином, відбувається обмеження емісії; з іншого – майнер змушений нести реальні витрати в зв'язку з генерацією біткоїнів. Ці витрати пов'язані із закупівлею потужної комп'ютерної техніки, платежами доступу до інтернет і витраченою електроенергією. Також, чим вищим є курс біткоїна, тим більше з'являється майнерів, тим більшими інформаційними ресурсами володіє система і тим вищою є її захищеність. Для емісії одного біткоїна з допомогою спеціальної програми майнеру необхідно підібрати 64-значний код (хеш-функцію).

Перший курс біткоїна (BTC) до долара США, встановлений New Liberty Standard 5 жовтня 2009 року, дорівнював 1 309,03 BTC за 1 USD. Тобто 1 BTC можна було купити за 0,0007 USD¹⁸³.

Вважається, що перший офіційний продаж біткоїнів відбувся 25 квітня 2010 року (1000 монет було продано за 0,3 цента кожна). При цьому відзначається, що перша покупка реального товару за біткоїни відбулася пізніше. У травні 2010 року один з учасників офіційного форуму, присвяченого біткоїнам – Ласло Ханеш купив дві піци за 10 000 біткоїнів. На момент покупки сума угоди склала близько 30 доларів США. Піца коштувала трохи дешевше цієї суми і покупець міг заощадити обмінявши біткоїни на долари і вже за них купити піцу, але він хотів підтримати розвиток криптовалюти, тому здійснив платіж виключно в біткоїнах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1934&Itemid=112

У лютому 2011 року з'явилася новина про досягненні паритету курсів між біткоїном і долларом США. Менше ніж за рік ціна біткоїна виросла більше, ніж в 300 разів. На сьогодні щоденний оборот досягає декількох десятків тисяч

¹⁸³ «Подняться на биткоине». В чем суть криптовалютных инвестиций? URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/346309-podnyatsya-na-bitkoine-v-chem-sut-kriptovalyutnyh-investicii>

біткоїнів. Основний оборот біткоїнів забезпечують трейдери, які торгують біткоїнами за різні валюти (долари США, рублі, японські ієни та інші).

1 червня 2011 року на сайті <http://gawker.com/> була опублікована стаття про підвищення популярності біткоїна серед наркоторговців. Після цього його курс різко виріс. Стверджувалося, що біткоїни використовувалися в якості грошей частиною наркоторговців, здійснюючи реалізацію забороненого товару через інтернет. Криптовалюта ідеально підходить для подібних операцій, оскільки дозволяє зберігати повну анонімність транзакцій та фактично є системою готівкового електронного грошового обігу. Стаття викликала ажіотаж на біржі. В результаті 9 червня 2011 року курс біткоїна досяг свого історичного максимуму \$ 29,57, після чого почав знижуватися, і в листопаді 2011 року курс становив \$ 2,14. Потім курс біткоїна знову почав зростати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1934&Itemid=112

Майнінгом можна займатися як в самостійно (соло-майнінг), так і спільно, скориставшись послугами одного з спеціальних сервісів, які називають «пулами». Користувачі надають пулу свої обчислювальні потужності, а пул, здійснюючи соло-майнінг, розподіляє отримані ним біткоїни між користувачами, відповідно до встановлених власником пулу правилами. Основна причина об'єднання в пули – це зменшення ризику тривалого неотримання нагороди. Імовірність отримання нагороди соло-майнера в довільний десятихвилинний період приблизно дорівнює співвідношенню його обчислювальної потужності до обчислювальної потужності всієї мережі.

Існувала думка, що біткоїн не зможе проіснувати тривалий час. Зростання його курсу – це лише спекуляція, на зразок «тюльпанової лихоманки» в Нідерландах в першій половині XVII століття. Вважається настане момент, коли курс почне падати. В цієї ситуації він опуститися до нуля, оскільки біткоїн не має ніякого матеріального забезпечення. Люди втратять віру в цю валюту і вона перестане існувати. Думка про те, що припинення спекуляції біткоїном призведе до краху платіжної системи, засноване на тому, що в умовах відсутності забезпечення курс може впасти до нуля, після чого не буде ніякого механізму повернення курсу на більш високий рівень. Оскільки біткоїн не має немонетарного попиту, то і не буде механізму, який потім штовхне курс вгору.

Однак ці міркування поки не підтвердилися фактами. Крім того, подібні міркування ігнорують той факт, що спочатку біткоїн був нічим і зміг отримати грошовий статус на основі монетарного попиту. Єдине, що є у біткоїна, – це обмеженість обсягу грошової маси в кожний момент часу і розуміння учасниками ринку меж її збільшення в кожний конкретний момент. Можливо, це і є те, що не дозволяє біткоїну впасти до нуля. Обмеженість кількості біткоїнів істотно відрізняє його від сучасних паперових грошей.¹⁸⁴

Зростаюча популярність біткоїна веде до зростання кількості операцій. Темпи зростання вартості біткоїна за останній рік подано на рисунку 5.3.2.

¹⁸⁴ Те ж саме



Рис. 5.3.2. Курс біткоїна по відношенню до долара США з 01.07.17 по 01.07.18. Джерело ¹⁸⁵

Тривалий час, а саме, з 2011 по 2013 рік курс біткоїна до долара був незначим. З 2014-2016 рік відбулося зростання курсу біткоїна, який коливався в межах 400-800 дол. США. Стрімкий ріст відбувся в 2017 році. Вартість біткоїна почала зростати шаленими темпами і зросла з 997 дол. США (1 січня 2017 р.) до 15 527 дол. США (1 січня 2018 року). Тобто збільшилася в 15 разів за такий короткий період часу. Історичного максимуму вартість біткоїну досягла 16 грудня 2017 року - 19 343 дол. США. Багато експертів сходяться на думці, що таке стрімке зростання вартості біткоїна пов'язане з використанням його в наркоторгівлі, торгівлі зброєю, а також можливістю легалізувати приховані доходи. В даний час, деякі країни вже пропонують заборонити використання криптовалют в торгах на біржах. У 2018 році вартість біткоїну почала знижуватися. Станом на 1 липня 2018 року його курс становив 6 348 дол. США.

В даний час кількість товарів, що продаються за біткоїни, постійно розширюється, існують магазини і аукціони, що продають товари за дану валюту. Сьогодні покупка біткоїнів не є таким складним процесом, як раніше: не треба завантажувати та встановлювати на свій персональний комп'ютер спеціалізовані програми, достатньо скористатися одним з численних онлайн-сервісів або купити біткоїни безпосередньо на криптобіржі. Криптовалюта створила ситуацію, якої раніше не знала жодна фінансова система в світі і спричинила безліч проблем, які потребують врегулювання та вирішення.

¹⁸⁵ Динаміка курсу криптовалюти. URL: <https://www.coindesk.com/price/>

РОЗДІЛ VI

РОЗДІЛ VI. ЕНЕРГЕТИЧНІ РЕАЛІЇ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

- 6.1. Сучасні трансформації світових енергетичних ринків у другій декаді XXI століття.
- 6.2. Інвестиційні пріоритети глобальних інвесторів у енергетичній сфері.
- 6.3. Енергетичне забезпечення «зеленого зростання» та циркулярної економіки.

6.1. Сучасні трансформації світових енергетичних ринків у другій декаді XXI століття

«Як ніколи раніше здешевілі «чисті» технології надають інвесторам реальну можливість отримувати більше за менші гроші. Це саме та ситуація, коли потреба в прибутку і інтереси людей збігаються і сприяють поліпшенню життя для всіх».

Е. Солхейм – Голова Програми ООН з навколишнього середовища

Варто погодитися із твердженням більшості дослідників світової економіки, що однією із рушійних сил її розвитку залишається енергетична сфера. Це засвідчують промислові революції XIX та XX століть, першу з яких пов'язують із видобутком та використанням вугілля, другу – нафти і газу. З початком ери індустріалізації виникла необхідність у великій кількості електричної енергії для задоволення зростаючих потреб видобувних підприємств та населення. Дана тенденція зберігається і сьогодні, проте поряд із нафтою, газом та вугіллям для вироблення електричної енергії широко використовують відновлювальні джерела енергії, що дозволило людству говорити про третю промислову революцію. Науковці, які вивчають енергетичний аспект постіндустріального світу, загалом виділяють п'ять головних основ третьої промислової революції в енергетичній сфері, серед яких відновлювальна енергія, будівлі, які самостійно здатні генерувати енергію, водородні та інші технології для зберігання енергії, smart grid (так званий «енергетичний інтернет»), розумна координація виробників та споживачів електроенергії, за якої кожна будівля може стати окремою підстанцією мережі. Наразі подібна система тестується у 6 регіонах Німеччини),

а також електричні, гібридні та інші транспортні засоби¹⁸⁶. Активні наукові пошуки ведуться щодо генерації електроенергії шляхом термоядерного синтезу та використання інших абсолютно нових технологій.

Сьогодні світ перебуває на порозі Четвертої промислової революції. Як стверджує К. М. Шваб¹⁸⁷, серед основних її аспектів найвагомішими є злиття технологій і стирання граней між фізичними, цифровими та біологічними сферами.

Кожна із промислових революцій поступово змінювала світові ринки енергетичних ресурсів. Історично склалось так, що ці ринки від моменту їх створення мали монопольний характер ціноутворення та були вертикально-інтегрованими. Протягом багатьох десятиліть такий стан справ повністю задовольняв, як виробників так і споживачів.

Дискусія щодо необхідності реформування енергетичних ринків у світовій економіці розпочалася на початку 1980-х років. Кілька країн започаткували низку реформ, які ставили за мету лібералізацію ринків нафти та газу, приватизацію та реструктуризацію постачання і розподілу електроенергії. Країнами-піонерами, що запровадили лібералізацію енергетичного ринку стали Чилі у 1982 році, Великобританія у 1989 році та Аргентина у 1992 році¹⁸⁸.

З початку 1990-х років широкого розповсюдження ці явища набули і в Європі. Оскільки країни ЄС значною мірою залежать від зовнішніх джерел енергії, необхідність пошуку шляхів побудови інтегрованого та конкурентного енергетичного ринку призвело до активізації настроїв щодо початку його лібералізації. Отже, можна зазначити, що започаткування реформ енергетичного ринку було обумовлено економічними причинами. Дж. Бароззо, стверджує, що головною метою започаткування та проведення цих реформ була трансформація енергетичного сектора шляхом запровадження економічно-ефективної конкуренції серед гравців ринку¹⁸⁹.

Особливість механізму конкурентного ціноутворення на ринку електроенергії пояснюється прагненням усунути недоліки державного регулювання ціноутворення, тобто витратний характер формування тарифів за формулою «витрати плюс». Варто погодитися з тим, що ця система вважається «неринковою», неефективною та не стимулює генеруючі компанії до скорочення витрат і поліпшенню якості роботи. Перехід на конкуруюче ціноутворення прискорює створення умов для стимулювання виробників та споживачів електричної енергії до скорочення витрат і як наслідок підвищення ефективності виробництва¹⁹⁰.

¹⁸⁶ Третя промислова революція. Майбутнє: з нами або без нас. URL: <http://nastupna.com/articles/tir>

¹⁸⁷ Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: What It Means and How to Respond URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution>

¹⁸⁸ Karan M., Dorsman A., Westerman W., Arslan O. Financial Aspects in Energy. A European Perspective. 2011. p.11.

¹⁸⁹ Barroso J.M. The EU and energy: looking to the future. EU Focus: September 1–3, 2006. P.5.

¹⁹⁰ Особенности рынка электроэнергии. URL: <http://tochkarosta.pro/Novosti/osobennosti-rynka-elektroenergii.html>.

Європейські вчені В. Шнайдера та А. Ягера¹⁹¹ підкреслюють, що лібералізація інфраструктурних галузей енергетики тісно пов'язана зі зростанням її важливості для сучасного суспільства. Так, лібералізація енергетичного сектора ЄС є частиною загальної тенденції до лібералізації ринків та поступового виведення держави від участі в цих галузях. В цьому контексті Т. Ямасб та М. Політт¹⁹² зазначають, що в даний час лібералізація європейського енергетичного ринку є найбільшою у світі крос-юрисдикцію з реформування електроенергетики за участі інтеграції національних ринків електроенергії на різних державних рівнях. М. Каран¹⁹³ підкреслює, що лібералізація та інтеграція європейських енергетичних ринків включає одночасно процес дослідження та розробки цієї проблеми при постійній взаємодії учасників ринку та регулюючих органів.

Поглиблення глобалізаційних процесів та виникнення транснаціональних компаній із видобутку енергетичних ресурсів спричинило бурхливий розвиток ринку нафти та супутніх енергетичних продуктів, що в свою чергу, призвело до необхідності організації постійно діючих майданчиків із торгівлі стандартизованими контрактами для створення умов їх прозорого ціноутворення. Саме таким майданчиком стала біржа, оскільки використовує постійно діючий механізм прозорого ціноутворення.

Так, у 1977 році біржою NYMEX (New York Mercantile Exchange – Нью-Йоркська товарна біржа) був запропонований біржовий контракт на поставку мазуту. Лише після успіху цього контракту інші деривативи на енергетичні продукти почали активно впроваджуватися. Успіх саме ф'ючерсного контракту можна пояснити його інформаційними характеристиками та надання можливості учасникам прогнозувати майбутні ціни. Уже, в 1981 році на міжнародній нафтовій біржі у Лондоні (International Petroleum Exchange – ICE) було впроваджено стандартизований ф'ючерсний контракт на нафту марки Brent, що сьогодні є провідним міжнародним ціновим орієнтиром на світовому ринку. Аналогічним за обсягом є ф'ючерсний контракт на легку малосірчисту нафту WTI (light sweet crude oil futures contract) запроваджений у 1983 році Нью-Йоркською товарною біржою NYMEX. Необхідність існування біржової торгівлі цими двома контрактами обумовлюється різними марками нафти. У США торгується легка світла техаська нафта WTI, у Лондоні – північноморська нафта марки Brent. Розмір контракту стандартний 1000 барелів, однак вага марки Brent є дещо вищою¹⁹⁴.

¹⁹¹ Schneider V., Jager A. The privatization of infrastructures in the theory of the state: an empirical overview and a discussion of competing theoretical explanations. On creating competition and strategic restructuring. Edward Elgar, Cheltenham, UK. 2003. P. 101–137.

¹⁹² Jamasb T., Pollitt M. Electricity market reform in the EU: review of progress toward liberalization & integration. *Energy J* 26(Special I). 2005. P.11–42.

¹⁹³ Karan M., Dorsman A., Westerman W., Arslan O. Financial Aspects in Energy. A European Perspective. 2011. p.11

¹⁹⁴ Полікевич Н. Формування біржових енергетичних ринків країн східної Європи. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. Том 20. Випуск 2/1. 2015. С. 26–29.

Лібералізація енергетичної галузі спричинила появу нових незвичних для електроенергії методів торгівлі та формування цін. Поява енергетичних бірж із торгівлі електроенергією розкрила потенціал такого роду біржового товару та сформувала нові можливості для учасників ринку.

В даний час структура енергетичних ринків Європи є досить складною. Зокрема існує більше півтора десятка постійно діючих енергетичних бірж, більшість з яких пропонують торгівлю, як спотовими так і ф'ючерсними контрактами. Деякі з них поширюють свою діяльність за межі національних кордонів¹⁹⁵. Систематизація останніх досліджень показала, що енергетичний ринок Великобританії залишається найбільш конкурентоспроможним в ЄС та серед членів «Великої Сімки» (G7), оскільки він уже повністю перейшов від чистої монополії до ринку досконалої конкуренції. На сьогодні APX-ENDEX є однією з найдосвідченіших енергетичних бірж, що діють на спотових і ф'ючерсних ринках електроенергії та природного газу у Нідерландах, Великобританії та Бельгії. Скандинавський енергетичний ринок був створений шляхом інтеграції ринків Данії, Фінляндії, Норвегії та Швеції. Починаючи з середини 1990-х років, скандинавський енергетичний ринок є найбільш узгодженим транскордонним ринком електроенергії у світі. Першим виявом лібералізації скандинавського ринку стало заснування Норвегією та Швецією спільної біржі Nord Pool, що стала першою міжнародною енергетичною біржою. У 1998 році до неї приєдналась Фінляндія, а у 1999-2000 рр. – Данія.

Як свідчить дослідження Е. Амундсена та Л. Бергмана¹⁹⁶ скандинавський ринок є досить неоднорідним, зокрема кілька великих виробників енергії мають домінуюче становище на своїх ринках, але жоден з них не має великої частки (більше 20%) на скандинавському ринку.

Це означає, що ступінь інтеграції підвищує рівень конкуренції серед учасників ринку. Особливістю цього регіонального сегменту є те, що державна власність досі домінує в даному регіоні¹⁹⁷. Рівень участі споживачів енергопостачання є відносно високим, враховуючи те, що клієнти можуть легко змінити своїх постачальників і тарифи. Оскільки головною особливістю біржових ринків скандинавських країн є відносно високий рівень щорічного споживання електроенергії, порівняно з іншими європейськими країнами, це стимулює клієнтів проявляти активну зацікавленість ситуацією на ринку¹⁹⁸.

Процес реформування енергетичного ринку в більшості континентальних європейських країн розпочався пізніше. У Німеччині ці процеси започаткувалися наприкінці 1990-х років, через десять років після становлення успішних

¹⁹⁵ Полікевич Н. Роль енергетичних бірж на європейському енергетичному ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. Випуск 5 Частина 1. 2014. С. 99-104.

¹⁹⁶ Amundsen E., Bergman L. Why has the Nordic electricity market worked so well? *Utilities Policy*. № 14(3). 2006. P.148-157.

¹⁹⁷ Там же.

¹⁹⁸ Littlechild S. Competition and contracts in the Nordic residential electricity markets. *Utilities Policy*. № 14(3). 2006. P.135-147.

біржових ринків Великобританії і Норвегії. Німецький ринок електроенергії є найбільшим у континентальній Європі за кількістю гравців і генеруючих потужностей. Це також перший із ринків, що став відкритим для 100% клієнтів без будь-якої реструктуризації галузі.

У Франції на ринку присутні 3,5 млн. вільних споживачів, що робить його третім за величиною серед усіх відкритих ринків в рамках ЄС¹⁹⁹. Коли Німеччина та Нідерланди реформували ринки електроенергії, французький уряд відклав їх лібералізацію до 2004 року. У Австрії процес лібералізації ринку електроенергії частково розпочався в 1999 році, а на початку 2000-х років ринок був лібералізований через створення спотового ринку Австрії – ЕХАА. До 1998 року в Нідерландах домінуючими виробниками електроенергії були чотири регіональних компанії (EPZ, EPON, UNA та EZH). Голландський уряд планував організувати за допомогою злиття цих чотирьох великих компаній так званого «національного чемпіона», щоб бути конкурентоспроможним на ринку ЄС. Проте, об'єднання не вдалося і масштабною реструктуризаційною рисою став розпродаж цих активів великим компаніям Європи. У Бельгії процесом створення біржового ринку електроенергії керувала компанія Electrabel, що контролюється французькою Suez Group через проміжного підрядника Tractebel. Компанії Electrabel і Tractebel були об'єднані в 2005 році та стали важливим гравцем на ринку ЄС та світовому ринку²⁰⁰.

Країни Центральної Європи фізично інтегровані в західноєвропейській енергетичній мережі у 2010 році зробили перші кроки в напрямку прийняття західноєвропейської моделі ЄС з регулювання доступу третіх сторін для великих споживачів електроенергії²⁰¹.

Центральний європейський ринок електроенергії є найбільшим регіональним ринком в Європі, і очевидно, що подальший прогрес у напрямку інтегрування ринку електроенергії в Європі буде сильно залежати саме від розвитку цього ринку. Проте, досвід останніх 10 років показує, що генеруючі потужності Центральної Європи не є добре диверсифікованими і кількість конкурентів на ринку значно не збільшилась. Таким чином, всупереч очікуванням, про які йшлося наприкінці 1990-х років, сьогодні гуртові та роздрібні ринки відстають від цілей ЄС. Нідерланди, Естонія, Австрія, і Чеська Республіка мають олігополії, які контролюють більше 70% ринку²⁰².

Сьогодні майже на кожному із виділених регіональних ринків ЄС функціонує енергетична біржа. Виявлення тенденцій на біржовому ринку електроенергії дозволило визначати прогнози щодо можливого розвитку, як

¹⁹⁹ Barthe F. Deregulation and opening of the electricity market in France. 18th International conference on electric distribution. URL: http://www.cired.net/publications/cired2005/papers/cired2005_0609.pdf

²⁰⁰ Haas R., Glachant J.M., Keseric N., Perez Y. Competition in the continental European electricity market: despair or work in progress? *Electricity market reform: an international perspective*. Elsevier, Amsterdam. 2006.

²⁰¹ Karan M.B., Dorsman A., Westerman W., Arslan O. Financial Aspects in Energy. A European Perspective. 2011. p. 20.

²⁰² Haas R., Glachant J.M., Keseric N., Perez Y. Competition in the continental European electricity market: despair or work in progress? *Electricity market reform: an international perspective*. Elsevier, Amsterdam. 2006.

окремих енергетичних бірж так і регіонів де знаходяться ці біржі. В процесі аналізу становлення та розвитку біржових ринків електроенергії було виокремлено ряд тенденцій, що об'єднано в 4 групи (рис. 6.1.1).

Зокрема, виокремлено дві групи позитивних тенденцій розвитку біржових ринків електроенергії, а саме: застосування ефективних технологій та інструментарію біржової торгівлі, а також цінових новацій, що сприяли створенню ліквідних спотових та ф'ючерсних ринків з широким асортиментом. Окремо виділено тенденцію щодо особливостей прояву територіального розташування біржових ринків із одночасним існуванням кількох різнопланових процесів, зокрема нерівномірності їх становлення у Європі, концентрації торгівлі та розповсюдженні діяльності успішних бірж на території інших країн. До негативних відносимо: затримку процесів формування біржових ринків електроенергії в тих країнах, де є надмірна частка ринку найбільшого виробника та появу негативних цін на біржових ринках електроенергії. Додатково зазначено загрозу щодо можливих негативних наслідків злиття біржових ринків через набуття ними рис монопольної системи.

В процесі дослідження виявлено двоякість сучасних тенденцій розвитку біржових ринків у країнах Європи. Перша неоднозначна тенденція полягає у концентрації енергетичних ринків, через їх укрупнення внаслідок злиття та поглинання бірж електроенергії, що є позитивним з точки зору зростання обсягу торгів, збільшення кількості учасників біржі та зростання її ліквідності. Негативний прояв може визначатися тим фактом, що біржі у таких випадках набувають деяких ознак монопольних структур.

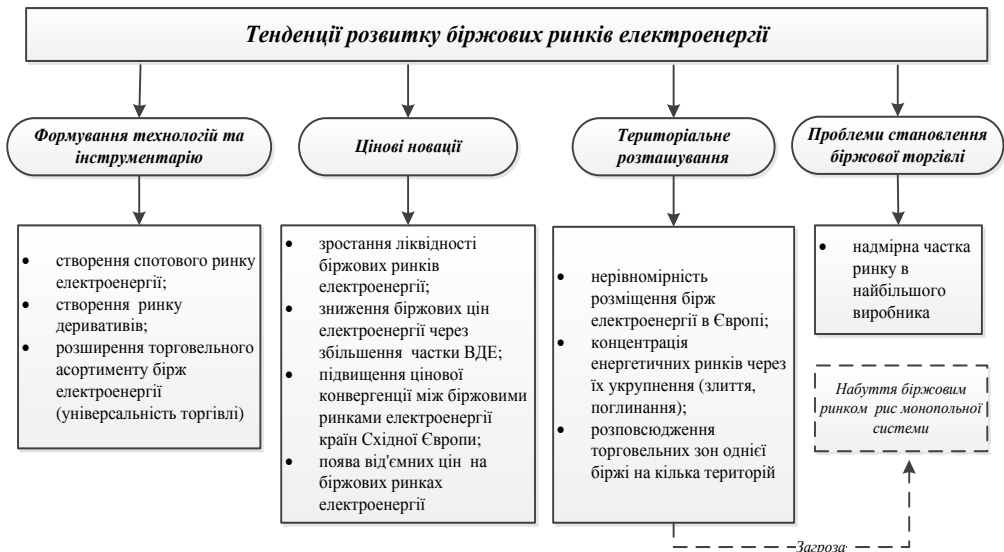


Рис. 6.1.1. Тенденції розвитку біржових ринків електроенергії
Джерело: сформовано автором

Двоаякість прояву тенденції нерівномірності розміщення бірж електроенергії у Європі та розповсюдження торговельних зон однієї біржі на кілька територій полягає в тому, що позитивним моментом є збільшення присутності бірж на ринках, а негативним – відсутність стимулів у національного ринку для впровадження власного біржового майданчика для торгівлі електроенергією.

Вільна торгівля електроенергією є досить новим явищем в історії електроенергетики, адже традиційно, ринок електроенергії функціонував як монополія для конкретного регіону. Присутність монополії на ринку зазвичай призводить до зростання споживчих цін, в порівнянні з ринками де присутня вільна конкуренція. Компанія-монополіст здійснювала управління виробництвом електроенергії та електромережою, через яку електрика надходила споживачу. Необхідність електричних мереж ускладнює структуру конкурентного ринку електроенергії, адже в іншому випадку електрика могла б продаватися як і будь-який інший товар. Але електрика це продукт, при транспортуванні якого діють деякі обмеження, яких необхідно дотримуватися заради безпеки в мережі.

Саме використання електромережі робить процес управління ринком електроенергії більш складним. Причина в тому, що електрика – це потік, який не можна контролювати досконало. Закони Кірхгофа пояснюють, що неможливо визначити, які саме виробники вводять в мережу електроенергію, яку споживач використовує на іншому кінці лінії, окрім того, потік потужності повинен бути збалансованим в кожний момент часу, щоб уникнути пошкодження мережі та всіх підключених до неї пристроїв²⁰³.

Для забезпечення оптимальної роботи на ринку електроенергії необхідно враховувати певні обмежуючі фактори, притаманні лише даному ринку. Першим фактором є пропускна здатність ліній електропередачі між різними вузлами в мережі електропостачання²⁰⁴. Вони не повинні її перевищувати, оскільки в іншому випадку можливе їх відключення. Інше обмеження стосується сукупного обсягу виробничих потужностей електроенергії. Дж. Віскерс та Г. Ярров стверджують, що збільшення обсягів передачі або виробничих потужностей потребує багато часу та коштів²⁰⁵. Як зазначає Р. Вілсон збільшення обсягів передачі або виробничих потужностей різко обмежує гнучкість ринку в короткостроковій перспективі, але призводить до гнучкості поставок у довгостроковій перспективі²⁰⁶.

Отже, можна стверджувати, що якби ринок електроенергії був досконалим та ефективним, то труднощі із обмеженою пропускною потужністю ліній електропередачі (ЛЕП), наслідки відключень та аварій, проблеми із прозорістю та ліквідністю ринку ніколи б не виникали, або ж вирішувались без будь-яких перешкод. Ринок, по своїй природі, не може бути досконалим через велику

²⁰³ Нейман А.Р., Демирчян К.С. Теоретические основы электротехники. Т.1. Л.: Энергоиздат, 1981. 534с.

²⁰⁴ Hogan W. Competitive Electricity Market Design. Harvard University, John F. Kennedy School of Government Nov. 18, 1996 P.6. URL:<http://faculty-gsb.stanford.edu/wilson/E542/classfiles/HoganPrimer.pdf>

²⁰⁵ Vickers J., Yarrow G. The British electricity experiment. *Economic Policy* №6 (12). 1991. P.187-232.

²⁰⁶ Wilson R. B. Architecture of Power Markets. *Econometrica* №70 (4). 2002. P.1301.

кількість учасників, правил та законів, що його регулюють та на нього впливають. Потреба у створенні ефективного енергетичного ринку призвела до структурних змін і тепер лібералізовані ринки електроенергії тяжіють до об'єднання або ж до стану максимальної пов'язаності один із одним.

На енергетичних ринках впровадження процесів лібералізації сприяли залученню інвестицій, підвищенню ефективності вкладень та створення прозорих умов для отримання прибутку, тобто в такий спосіб створювалися ринкові відносини на раніше монополізованих ринках. Завдяки реформуванню ринку електроенергії, відбувається розподіл природних монополій, виникають структури, що відповідають за окремі види діяльності. Ці зміни обумовили конкурентний розвиток електроенергетичного ринку. Учасники даного ринку знижують свої витрати для отримання конкурентних переваг, де ціни не регулюються державою, а формуються в результаті концентрації попиту та пропозиції.

Сьогодні, новими реаліями розвитку світових енергетичних ринків є зростання діапазонів зміни не лише цін, а й підвищена швидкість зміни їх тенденцій²⁰⁷. Більшість аналітиків, економістів та експертів світових енергетичних ринків вважали, що 2015-2016рр. буде переломним, так і сталось. Тепер уже можна вести мову про зародження значних періодів існування спадних трендів на ринку нафти та газу, що суттєво впливатимуть на подальший розвиток світової економіки. Натомість ринки іншого, не менш важливого, ресурсу – електроенергії, не мають таких чітких тенденцій розвитку. Як зазначає О. Сохацька ціна на нафту залежить не лише від учасників ринку нафти, тобто від співвідношення попиту та пропозиції, а також від структурних змін у розвитку світової економіки загалом, що поступово змінюється під наступом Четвертої промислової революції²⁰⁸. Можуть спостерігатися періоди зростання ціни на цей актив, як це відбувається у 2018 році, але вони не будуть тривалими. Як тільки стабілізується ситуація із військовими конфліктами в зонах видобутку, ринкова ціна буде падати.

²⁰⁷ Сохацька О. Підвищена волатильність біржових цін на енергетичні ресурси як ілюстрація нових реалій розвитку світової економіки у другій декаді XXI століття. *Світ фінансів*. Випуск 1 (50). 2017. С.7-20.

²⁰⁸ Сохацька О. Підвищена волатильність біржових цін на енергетичні ресурси як ілюстрація нових реалій розвитку світової економіки у другій декаді XXI століття. *Світ фінансів*. Випуск 1 (50). 2017. С.7-20.

6.2. Інвестиційні пріоритети глобальних інвесторів у енергетичній сфері

Це цілком новий світ: замість того, щоб субсидіювати відновлювані джерела енергії, тепер урядам доведеться субсидіювати газові установки, щоб допомогти їм забезпечити надійність енергосистеми.

Сучасний світ перебуває під впливом екологічних, технологічних та економічних факторів, що змушує країни переглядати свою політику у сфері енергетики. Так, наприклад, основними змінами на ринку електроенергії є зменшення виробництва електроенергії із вугілля, встановлення модернізованих мереж електропостачання («smart grids»), зниження вартості виробництва електрики із відновлювальних джерел енергії та ін. Ринок електроенергії шукає шляхи до підвищення ефективності та надійності у виробництві, розподілу та транспортуванні товару до кінцевого споживача. Що стосується газового ринку, то видобуток сланцевого газу не втрачає своїх позицій та розвивається швидкими темпами. Видобуток нафти обмежується членами ОПЕК, проте попит на нафту зростає. Вугілля уже не є одним з основних видів сировини для генерації енергії, йому на зміну прийшли відновлювальні джерела енергії.

Загалом глобальні зрушення в енергетичній системі призвели до того, що поступово споживачі та виробники енергії зрозуміли спільність своїх інтересів, відбувається перехід до економіки яка орієнтована на мікс екологічно-чистої енергії.

За прогнозами європейських науковців населення планети у 2040 році досягне 9 млрд. людей, відповідно потреба у енергії зросте до 30% від сьогоденного показника. Найбільшими споживачами енергії будуть країни Південно-Східної Азії, Близького Сходу, Африки, Латинської Америки, а також Індія²⁰⁹.

Дані Міжнародної енергетичної агенції дозволяють зробити висновок, що прогнозований сценарій розвитку енергетичного ринку у світі буде зосереджений на подальшому зменшенні використання нафти та часткової або ж повної відмови від переробки вугілля для генерації енергії. Натомість, у світі споживання газу докорінно не зміниться, хоча все буде залежити від політики окремих країн. Так, Китай планує нарощувати споживання газу для промислових потреб та збільшити виробництво енергії за допомогою атомних електростанцій. Найбільшого розвитку слід очікувати від використання палива із низьким вмістом вуглецю, зокрема відновлювальних джерел енергії (ВДЕ).

²⁰⁹ World Energy Outlook 2017. Growing energy demand. URL: <https://www.iea.org/weo2017/>

Зміна світового споживання первинної енергії за видами палива

Види палива	1990-2016 рр.		2017-2040 рр.	
	Китай	Інші країни	Китай	Інші країни
Вугілля, млн. т. вугільного еквівалента	2034	152	-358	607
Нафта, млн. барелів на добу	9	19	4	7
Газ, млрд. м ³	194	1407	401	1268
Паливо з низьким вмістом вуглецю, млн. т. нафтового еквівалента	113	840	582	1277

Джерело: World Energy Outlook, 2017. IEA.

Відновлювані джерела енергії охоплюють дві третини глобальних інвестицій, які направлені на побудову електростанцій протягом 20 наступних років, оскільки вони стають для багатьох країн найменш витратним джерелом отримання енергії нового покоління²¹⁰.

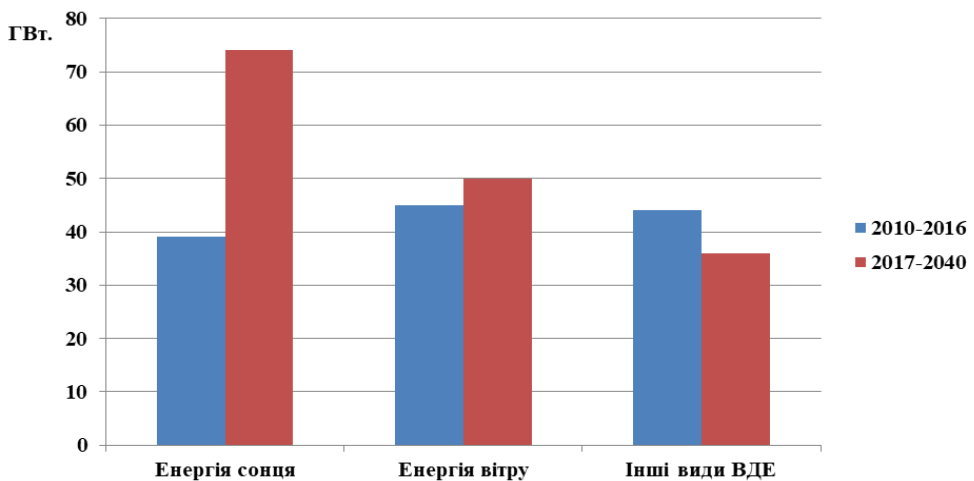


Рис. 6.2.1. Середньорічна чиста потужність за видами ВДЕ

Джерело: World Energy Outlook, 2017. IEA

У даний час найбільше енергії із низьковуглецевих технологій отримують із енергії вітру, використання якої переважає в Європі через її географічні та кліматичні умови, проте в майбутньому на перше місце вийде сонячна фотоенергетика. Саме на її розвитку зосереджуються такі країни, як Індія та Китай, що є найбільшими інвесторами у ВДЕ (рис. 6.2.1).

Вже сьогодні на енергетичних біржах ціна електроенергії вироблена за допомогою відновлювальних джерел енергії конкурує із традиційними видами

²¹⁰ Bright future for renewables. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/weo2017/>

генерації. Окрім прямого використання енергії отриманої із відновлювальних джерел на електрифікацію осель, зростає їх використання для обігріву помешкань та для забезпечення мобільності населення (електрокари). Так, наприклад у Бразилії частка прямих та непрямих відновлюваних джерел в кінцевому споживанні енергії зросло з 39% у 2016 р., а у 2040 р. до 45%, для порівняння глобальне зростання прогнозується від 9% до 16% за той же період²¹¹.

Міжнародне енергетичне агентство у своєму звіті щодо світового прогнозу розвитку енергетики стверджує, що протягом наступних двох декад людство збільшить кінцеве споживання електричної енергії на 40%²¹². Це можна пояснити збільшенням попиту на електрокари, переходом домогосподарств на «розумні» електроприлади, зміною клімату та децентралізацією електропостачання.

Масштаби майбутніх потреб у електроенергії пояснюють, чому в 2016 р. глобальне інвестування в електроенергію перевищило нафту і газ. Зростаюче використання цифрових технологій у всій економіці покращує ефективність і полегшує гнучкість роботи енергетичних систем, але також створює потенційну нові вразливості, які потребують вирішення²¹³.

Загальний обсяг інвестицій в електроенергію в 2016 році склав 1,7 трільйона доларів (рис. 6.2.3)²¹⁴. Як зазначає в своїй доповіді виконавчий директор Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) Ф. Бірол, глобальні інвестиції в сферу енергетики зазнають скорочення другий рік поспіль, і в 2016 році вони зменшилися на 12% у порівнянні із 2015 роком, що склало 2,2% світового валового внутрішнього продукту (ВВП)²¹⁵. На рис. 6.2.3. відображено обсяг глобальних інвестицій, де інвестиції в електроенергетику вперше перевищили вкладення у нафту та газ, а найбільше зросли інвестиції у енергоефективність. Загалом нафта та газ складають дві п'ятих частини світових інвестицій, електроенергетика випередила нафтогазовий сектор, зокрема електроенергетичні мережі, збільшили свою частку у загальній пропозиції інвестицій з 12% до 43% за той же період.

За попередніми даними МЕА у 2017 році інвестиції в нафтогазовий сектор відновлюються. Це стало можливим за рахунок збільшення на 53% видобутку сланцевого газу в США (при цьому витрати на видобуток також зросли на 16%) та активізації великих виробничих регіонів, таких як Близький Схід та Російська Федерація. Світова нафтогазова промисловість перебуває під дією трансформаційних змін, зосереджуючи увагу на діяльності, що забезпечує повернення вкладених інвестицій за короткі терміни, а перевага надається простим та оптимізованим проектам. У світі протягом останніх двох років

²¹¹ Bright future for renewables. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/weo2017/>

²¹² The future is electrifying. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/weo2017/>

²¹³ Там же.

²¹⁴ World Energy Investment 2017. Executive summary. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/Textbase/npsum/WEI2017SUM.pdf>

²¹⁵ Publications. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/wei2017/>

спостерігається тенденція до скорочення витрат на одиницю капіталу під час видобутку нафти і газу (скорочення витрат на буріння та зменшення енерговитрат), а також ВДЕ (зменшення вартості установок на енергії сонця), що як вважають експерти є однією з причин зниження рівня інвестицій.

Інвестиції у ВДЕ за винятком великих гідроелектростанцій скоротились на 23% і склали 241,6 млрд. доларів США, але обсяги нової потужності, що були запуснені у 2016 році збільшилися з 127,5 до рекордних 138,5 ГВт. Разом з тим нові відновлювальні джерела (енергія вітру, сонця, біомаси та відходів, геотермальні, малі гідроелектростанції та морські води) склали 55,3% всіх газових потужностей нової електроенергії отриманої в усьому світі у 2015 році. Вперше найбільший вклад внесли електростанції, що працюють від енергії сонця (75 ГВт)²¹⁶.

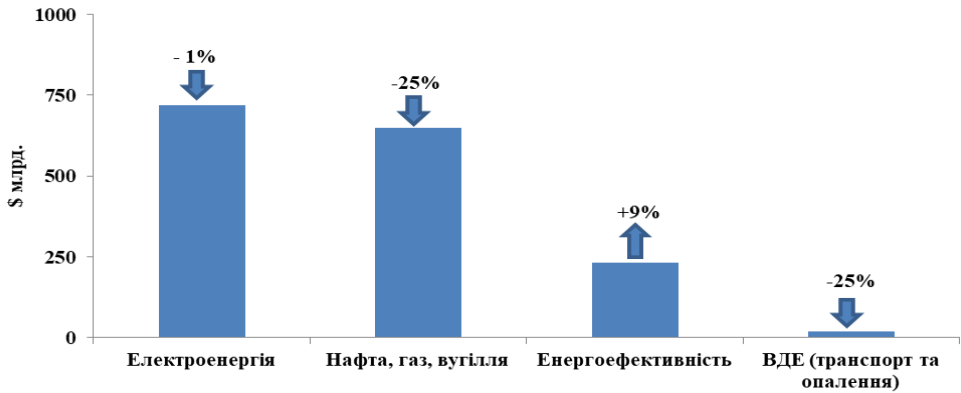


Рис. 6.2.3. Глобальні інвестиції в енергетику у 2016 р.

Джерело: World Energy Investment 2017. Executive summary

Основна причина збільшення використання та встановлення сонячних установок не дивлячись на те що загальний рівень інвестицій зменшився, полягає у зниженні капітальних витрат на геліоелектростанції, вітроустановки наземного та морського типу. Одним із несприятливих факторів, що перешкодив збільшенню інвестицій у ВДЕ стало сповільнення економіки Китаю та Японії.

Попри загальний тренд скорочення інвестицій в традиційну енергетику та у ВДЕ, окремі «чисті» технології такі як морські вітрові електростанції отримали значне фінансування. У 2016 році інвестиційні рішення щодо морської вітроенергетики склали 30 млрд. доларів США, що на 41% більше порівняно з попереднім роком, було започатковано 14 проектів вартістю від 500 млн. до 5,7 млрд. доларів США у Великобританії, Німеччині, Бельгії, Данії та Китаї²¹⁷. Ці

²¹⁶ Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

²¹⁷ Там же.

морські установки мають набагато більші капітальні витрати на МВт., ніж наземні вітрові електростанції, проте цей недолік компенсується більшою кількістю робочих днів установки протягом року.

Країни, які лідирують за розвитком економіки або володіють великими запасами енергетичної сировини є найбільшими інвесторами та одночасно є основними майданчиками для вкладення інвестицій у створення нових технологій, модернізацію та розвиток енергетичного сектору (рис. 6.2.4). Так, наприклад Китай у 2016 р. отримав найбільшу суму енергетичних інвестицій, що становить 21% загального обсягу. Інвестиції в Китаї пов'язані із збільшенням енергоефективності, в електромережі та постачання електроенергії із ВДЕ. Інвестиції в енергетику Індії збільшилися на 7% завдяки планам уряду щодо модернізації, розширення енергосистеми країни, а також покращення доступу до електропостачання. Швидко зростаючі економіки Південно-Східної Азії разом становлять понад 4% світових інвестицій в енергію.

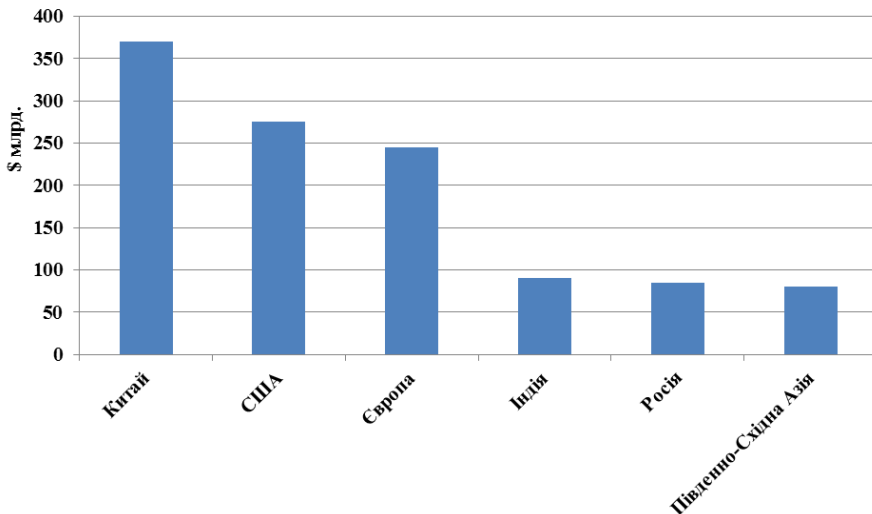


Рис. 6.2.4. Енергетичні інвестиції країн у 2016 р.

Джерело: МЕА

Незважаючи на різке скорочення обсягів інвестицій в нафту та газ, частка Сполучених Штатів у світових інвестиціях в енергію зросла до 16% - все ще вище, ніж у Європі, де інвестиції скоротились на 10% - головним чином в результаті використання ВДЕ²¹⁸.

²¹⁸ World Energy Investment 2017. Executive summary. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/Textbase/npsum/WEI2017SUM.pdf>

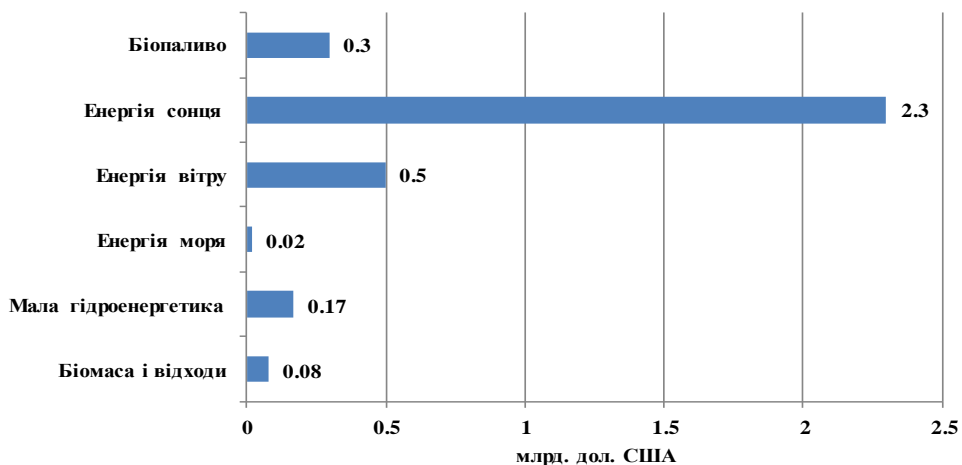


Рис. 6.2.5. Інвестиції у ВДЕ за секторами у 2016 р.

Джерело: UN Environment, Bloomberg New Energy Finance

Розподілення грошових коштів, що надходять від венчурного капіталу та фондів прямих інвестицій до спеціалізованих підприємств що займаються відновлюваними джерелами енергії зображено на рисунку 6.2.5. Загальна сума надходжень склала 3,3 млрд. дол. США в 2016 році, де відхилення в порівняні з минулим роком становило 4% в бік зменшення. Найбільшою популярністю серед інвесторів користується сонячна енергія, що склала більшу частину загальної суми - \$ 2,3 млрд. дол. США, проте цей показник є на 2% менше, ніж у попередньому році²¹⁹.

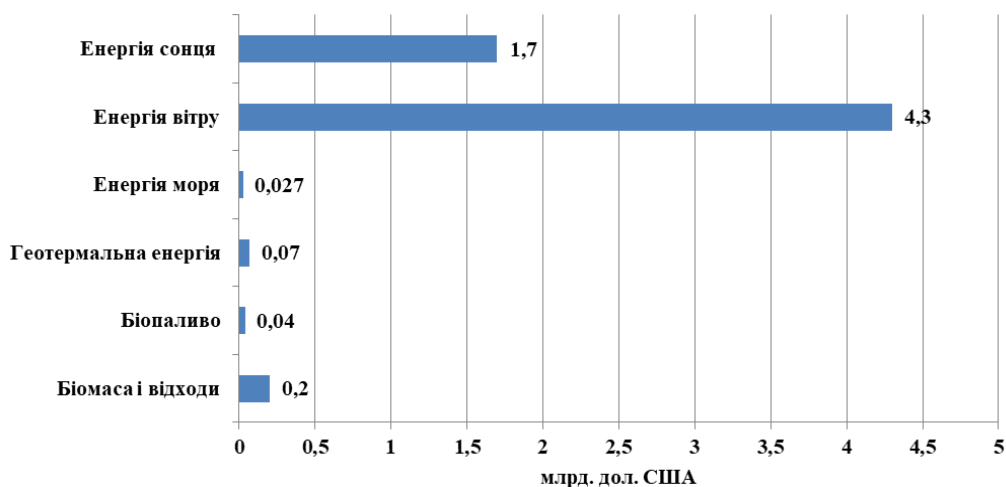


Рис. 6.2.6. Інвестиції біржового ринку у ВДЕ за секторами у 2016 р.

Джерело: UN Environment, Bloomberg New Energy Finance

²¹⁹ Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

YieldCos є новим класом компаній відкритого акціонерного товариства, які орієнтовані на повернення грошових потоків, що генеруються від активів відновлювальних джерел енергії для акціонерів. YieldCo створюється, коли енергетична компанія («материнська компанія») відділяє завершений проект ВДЕ або кілька проектів, які почали генерувати стабільні грошові потоки. У більшості випадків материнська компанія продовжує володіти більшою часткою YieldCo, а також продає частку меншоритарних акцій публічним акціонерам під час початкового публічного розміщення²²⁰. Такого роду компанії зазвичай використовуються лише в енергетичній промисловості, особливо в поновлюваних джерелах енергії, щоб захистити інвесторів від регуляторних змін. Вони служать для тих самих цілей, що й товариства з обмеженою відповідальністю та інвестиційні трасти в нерухомість. YieldCos дають інвесторам шанс долучитися до технологій відновлювальних джерел енергії уникаючи багатьох ризиків, що пов'язані із фінансуванням таких проектів.²²¹

Інвестиції на біржових (публічних) ринках в цілому зменшилися на 53% до 6,3 млрд. доларів США, частково через скорочення власного капіталу «yieldcos» або котирувань фондів призначених для власних проектів відновлюваної енергетики²²². Енергія вітру склала близько 4,3 млрд. дол. США на ринку, що на 66% більше в порівнянні з минулим роком, а інвестиції у сонячну енергію скоротилися на 83% до 1,7 млрд. дол. США (рис. 6.2.6).

Загалом, серед найбільш популярних видів для здійснення інвестицій у відновлювальні джерела енергії все ще залишається сонячна та вітроенергетика, далі варто зазначити біомасу, переробку відходів та малу гідроенергетику. Інвестиції в біопаливо та енергію океану є найменш популярним через їх високу вартість. Сьогодні, одним із найбільш перспективним сегментом для вкладень є технології геотермальної енергії.

²²⁰ What-Are Yieldco URL: <https://www.globalxfunds.com/what-are-yieldcos/>

²²¹ Yield_co. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Yield_co

²²² Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

6.3. Енергетичне забезпечення «зеленого зростання» та циркулярної економіки

Однією з ключових проблем, що безпосередньо впливає на ціну екологічно чистої енергії в Україні, є висока вартість боргового капіталу. Однак цю проблему навряд чи вдасться повноцінно вирішити без загальної політичної та економічної стабілізації в країні²²³.

Історично, шлях до економічного зростання людства багато в чому був наслідком переходу від аграрної економіки до індустріалізації та економіки знань. Такі структурні зміни в економіці, у свою чергу, змінюють свої моделі та рівні споживання енергії, змінюють типи палива та енергетичні технології, які вона використовує. Таким чином, економічний та соціальний розвиток залежать також і від трансформації енергетичного сектора.

Без розвитку енергетичної галузі та широким доступом до енергії людство не досягнуло б такого високого рівня еволюції та процвітання. Проте сьогодні все ще залишаються країни та цілі регіони, де забезпечення доступною, надійною, стабільною та сучасною енергією є проблемним, а від так питання із скорочення бідності та економічного зростання залишаються відкритими.

Робота над вирішенням цієї проблеми не припиняється і починаючи з 2012 року понад 100 млн. людей щороку отримують доступ до електричної енергії²²⁴. Найбільший успіх відзначають в Індії та Індонезії, а найменший в країнах Африки.

Так, у 2017 році понад 90 мільйонів дітей молодшого шкільного віку в країнах Африки, що розташовані на південь від Сахари йдуть до школи, де не має електроенергії, що ускладнює їх навчання та обмежує майбутні перспективи. І приблизно, 2,8 мільйона передчасних смертей на рік пов'язані з залежністю від твердої біомаси та вугілля для приготування їжі та використанням свічок, гасу та інших забруднюючих видів палива для освітлення, які часто використовуються в закритому приміщенні та без належної вентиляції²²⁵.

Для збільшення доступу до електрики відновлювані джерела енергії відіграють все більшу роль, як в мережевій електрифікації, так і в розширенні децентралізованих технологій, що є необхідними для віддалених сільських районів. Для чистого приготування їжі в містах використовують газ та

²²³ Зелена енергетика в Україні. URL: <https://mind.ua/publications/20181827-zelena-energetika-v-ukrayini-de-ta-skilki-vitryakiv-i-sonyachnih-panelej-slid-buduvati>

²²⁴ Falling short on access, air pollution and GHGs. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/weo2017/>
²²⁵ Energy Access Outlook 2017. Special Report. Energy and development: the context. URL: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2017SpecialReport_EnergyAccessOutlook.pdf

електроенергію, тоді як в сільській місцевості прогрес досягається значною мірою завдяки використанню біомаси. Щорічно необхідні інвестиції складають 31 млрд. доларів США для підтримки сьгоднішніх темпів електрифікації. За наявних темпів збільшення мінімального попиту на енергію (0,23%) не призведе до збільшення викидів парникових газів, а дозволить зменшити кількість передчасних смертей та полегшить життя жінок у віддалених регіонах²²⁶.

Зусилля з електрифікації не встигають із зростанням чисельності населення в країнах Африки на південь від Сахари, а ті, хто не отримує електроенергію, все більше концентруються в цьому регіоні. Міжнародне енергетичне агентство прогнозує, що до 2030 року 600 млн. людей з 674 млн. осіб, які не мають доступу до електроенергії, проживатимуть у країнах Африки на південь від Сахари, більшість з них - у сільській місцевості. В Індії 500 млн. людей отримали доступ до електрики з 2000 року, зараз електрифікація досягає 82% населення, у порівнянні з 43% у 2000 році. Якщо цей темп збережеться, Індія забезпечить універсальний доступ до електроенергії на початку 2020-х років та досягне одного з найбільших успіхів в історії електрифікації. До 2030 р. у 2,3 млрд. людей все ще не буде доступу до приготування їжі за допомогою нешкідливих технологій. Жінки витрачають в середньому 1,4 години на день збираючи паливо та сировину, і близько чотирьох годин для приготування їжі, як наслідок саме жінки найбільше страждають від забруднення атмосферного повітря у побуті.

Отже основним джерелом забезпечення енергією вищезгаданих регіонів є ВДЕ. Головною проблемою відновлювальної енергії на даний момент є дуже посередні можливості у напрямку сталого зберігання надлишків такої енергії. Проте дослідження, які тривають останні роки, прогнозують успішне вирішення цієї проблеми у найближчому майбутньому. Саме зберігання отриманої від природних сил енергії наразі унеможливорює конкуренцію на рівних із традиційною енергетикою, а спроба запровадження smart grid у понад 1 млн. будівель у ФРН виглядає поки що сміливим експериментом, щоправда, не позбавленим обнадійливого результату²²⁷.

Швидке розповсюдження технологій «чистої» енергетики і зниження їх вартості є одним із масштабних трансформацій енергетичної сфери, яке змінило ставлення до ВДЕ. У 2016 році зростання встановленої потужності сонячних електростанцій випереджав усі інші види генерації; з 2010 року вартість нових сонячних електростанцій знизилася на 70%, вітрових - на 25%, а акумуляторів - на 40%²²⁸. Все це дозволяє зробити припущення про подальше здешевлення вартості технологій ВДЕ протягом наступних років, що допоможе більш ширшому їх впровадженню. За даними МЕА в світі прослідковується тенденція до потужної електрифікації енергетики, що підтверджується майже однаковими витратами людства на електрику та нафтопродукти у 2016 р.

²²⁶ Там же.

²²⁷ Майбутнє: з нами або без нас. URL: <http://nastupna.com/articles/tir>

²²⁸ World Energy Outlook 2017. Краткий обзор. URL: <https://www.iea.org/geo/>



Рис. 6.3.1. Сонячна електростанція в м. Уарзатат (Марокко).

На рисунку 6.3.2 підтверджується, що країни продовжують підтримувати потужність за допомогою вугілля та газу. У 2016 р. до 138 ГВт «нових відновлюваних джерел енергії» увійшли великі гідроелектричні дамби потужністю більше 50 МВт, крім того великі ГЕС збільшили вихід електроенергії приблизно на 15 ГВт, а запас атомних електростанцій – на 10 ГВт, що в сумі дало 163 ГВт загальної потужності від генерації «чистих технологій»²²⁹.

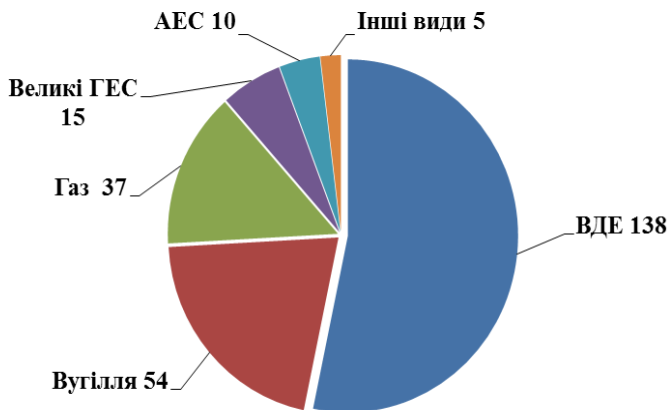


Рис. 6.3.2. Чиста генеруюча потужність електростанцій, що надана в мережу у 2016 р. (ГВт.)

Джерело: Bloomberg New Energy Finance

²²⁹ Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

У той же час загальна потужність вугільних електростанцій зросла на 54 ГВт, а газових генераторів – на 37 ГВт. Варто зазначити, що ці дані є результатом різниці між активами, що припинили свою діяльність у 2016 році і тими, які лише були введені в експлуатацію протягом вказаного періоду.

У 2017 році європейські енергетичні компанії оголосили про відмову від інвестування у вугільну промисловість. Заява була зроблена на прес-конференції в Брюсселі. 3500 національних енергетичних компаній із загальними активами понад 200 млрд євро підтвердили зобов'язання кліматичної угоди і пообіцяли ввести мораторій на нові інвестиції у вугільні підприємства після 2020 року. «26 з 28 країн-членів заявили, що вони не будуть фінансувати нові вугільні заводи з 2020 року, - сказав Крістіан Рубі, генеральний секретар Eurelectric. – Ця ініціатива увійде в історію. Це чіткий сигнал, який говорить сам за себе, і його слід розглядати в тісному зв'язку з Паризькою угодою і нашим прагненням створити до 2050 року енергетику з нульовим рівнем викидів вуглецю»²³⁰.

За оцінками Bloomberg New Energy Finance, в 2016 р. в світі було введено в експлуатацію близько 87 ГВт вугільних електростанцій, а в 2016 р. було виведено з експлуатації 33 ГВт, причому в основному більшість нових вугільних активів перебували в країнах, що розвиваються і більшість закритих в розвинених країнах²³¹.

Гібридні проекти в галузі відновлювальних джерел енергії об'єднуються в одному місці, наприклад, сонячна та вітрова, або сонячно-термальна та геотермальна енергії. До теперішнього часу близько 5,6 ГВт гібридних проектів, кожна з яких становила понад 10 МВт, були побудовані або розробляються в усьому світі.

Потенціал таких проектів значно зросте в найближчі роки, оскільки розробники використовують переваги синергії від спільного розміщення двох або більше технологій. Окрім того, ще однією перевагою таких гібридних проектів є можливість розділити одне мережеве з'єднання та виробляти більше електроенергії з кожного гектара землі, зменшувати загальні перебої при змінах кліматичних умов, економити на експлуатаційних та операційних витратах.

Основними перепонами до широкого використання гібридних проектів є збільшення ризику скорочення поставок потужності або енергії, якщо енергію генеруються одночасно два різних джерела ВДЕ, а також відсутність обізнаності з такими проектами більшості інвесторів.

Економіка «зеленого зростання» формує симбіоз науки та технологій, що дозволяє оберігати навколишнє середовище від шкідливого викидів. Одним із прикладів такої взаємодії є «розумні» технології в енергетиці, що передусім

²³⁰ Конец эры угля в Европе. URL: <https://ecotechnica.com.ua/energy/2302-konets-ery-uglya-v-evrope-otkazyvayutsya-ot-novykh-ugolnykh-tes-s-2020-goda.html>

²³¹ Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

зосереджені на ефективному використанні електроенергії, палива та тепла. У 2016 р. інвестиції у «розумні» технології в енергетиці зросли на 29% і досягли 41,6 млрд. дол. США²³²(рис. 6.3.3).

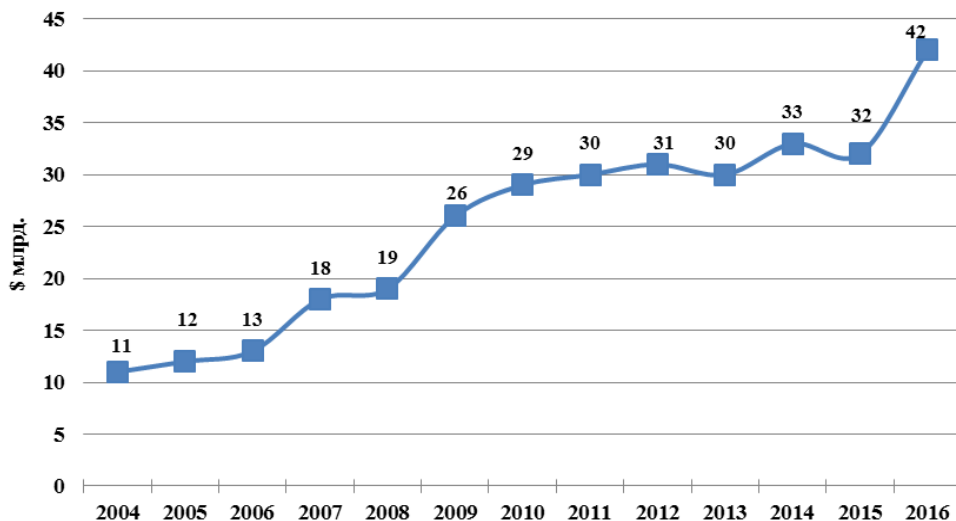


Рис. 6.3.3. Загальні інвестиції у «розумні» технології в енергетиці протягом 2004-2016 рр.

*Джерело:*²³³

У 2016 році до загальної маси інвестицій увійшли біржові ринки, венчурний капітал та приватні інвестиції в компанії, що займаються питаннями енергоефективності, зберіганням енергії, а також випуском транспортних засобів з електродвигуном. Також сюди слід врахувати корпоративні, урядові наукові дослідження і розробки (НДР) в цих та суміжних із енергетикою галузях (розумні лічильники, накопичення енергії і т.д.). Загалом на рисунку 6.3.4 зображено типи інвесторів та їх частки у «розумні» технології у 2016 р.

Варто підсумувати, що відновлювальні джерела енергії сьогодні стали доступними не тільки для багатих країн. У 2016 р. 55,3% потужностей ВДЕ від загальної генерації було введено в експлуатацію по всьому світу. Найбільш розповсюджені сонячні та вітроустановки тепер конкурують із традиційними способами генерації електроенергії (газ та вугілля). У подальшому для підтримання активного впровадження ВДЕ у світі необхідно у стратегіях розвитку країн на державному рівні затверджувати курс на підтримку розвитку технологій «чистої» енергії. Існує високий рівень ризику зміни політичного курсу країн-лідерів на підтримку та впровадження заходів спрямованих на захист вугілля та газу²³⁴.

²³² Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

²³³ Там же.

²³⁴ Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/>

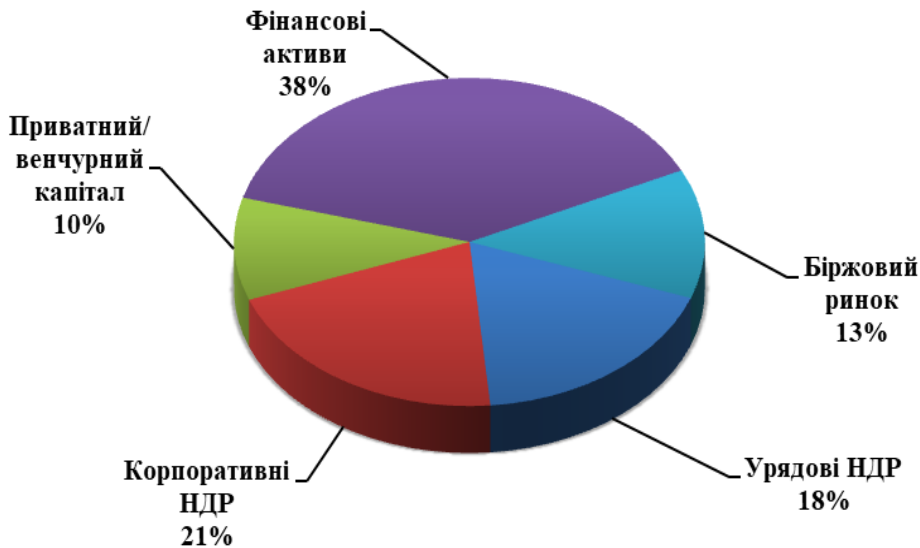


Рис. 6.3.4. Типи глобальних інвесторів у «розумні» технології у 2016 р.

Джерело: Global Trends in Renewable Energy Investment 2017

Одними із загроз стабільного зростання ВДЕ є збільшення процентних ставок, зміна економічної політики США, Японії, Індії та Китаю, а також зменшення прогнозованого попиту на електроенергію. Достатню важливим є те, як інвестори зможуть в разі припинення субсидування урядами проектів ВДЕ (енергія сонця та вітру) убезпечити від впливу фінансових ризиків майбутні доходи.

Ще одним із додаткових чинників, які стримують швидкий розвиток інвестицій у ВДЕ є структура ринків електроенергії, що залишається проблемою не лише для розробників відновлюваної енергії, але і для урядів держав у всьому світі. Досі не вирішено питання щодо гнучкості виробництва та зберігання електроенергії, щоб система могла вчасно реагувати на падіння генерації із енергії вітру та сонця.

Всі вищеперераховані чинники створюють додаткові ризики та витрати пов'язані із широким впровадженням технологій генерації енергії за допомогою відновлювальних джерел та ставить під сумнів спроможність цих технологій забезпечити «зелене зростання» та циркулярну економіку необхідним рівнем інвестиційної зацікавленості серед світових гравців енергетичного ринку. Усунення ризиків та мінімізація витрат інвесторів є запорукою підвищення інвестиційного інтересу до технологій ВДЕ, що в підсумку допоможе зберегти та покращити екологічну ситуацію нашої планети.

РОЗДІЛ VII

ЗМІНИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРІОРИТЕТІВ МАРКЕТИНГУ 4.0 У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

- 7.1. *Глобальний культурно-комунікаційний фрейм маркетингової діяльності та поведінки споживачів*
- 7.2. *Тенденції трансформації бюджетів на маркетинг в рамках Четвертої промислової революції*
- 7.3. *Комплексність підходу та проектна адаптивність маркетингової практики*

7.1. Глобальний культурно-комунікаційний фрейм маркетингової діяльності та поведінки споживачів

*На сьогодні важливо бути присутнім,
бути релевантним та примножувати
вартість*

Н. Безбіз

Сучасний світ є надзвичайно мінливий та характеризується високою динамікою розвитку загалом – це є одним із найбільш впливових чинників функціонування економічних інститутів. Водночас, це зумовлює і ґрунтовні трансформації споживчих преференцій, що відбуваються не лише у зв'язку зі зміною поколінь, але і через вплив популярної (домінуючої) культури на явну і неявну систему прийняття рішень споживачами.

Впродовж усієї історії людства вагомі культурні, соціологічні, політичні поштовхи для його розвитку відбувались завдяки зміні (покращенню) комунікаційного процесу між різноманітними соціальними групами. Аналізуючи Оксфордську енциклопедію економічної історії, М. Кайку стверджує, що 90% зростання доходів в Англії й США після 1780 року було зумовлено інноваціями у технологіях, а не накопиченням капіталу²³⁵. У контексті не лише виробництва, а і соціуму загалом, саме радикальні інновації в аспектах фіксації, відтворюваності (в контексті поширення), віддаленості в часі й просторі та в системі кодування-декодування повідомлень виводили суспільство на новий рівень розвитку, передусім, через покращення доступності до накопичених людством знань, підвищення ефективності комерції (швидша реакція на ринкові зміни, що набуває особливої актуальності в умовах нової індустріальної революції), політичних впливів чи маніпуляцій.

²³⁵ Кайку М. Фізика майбутнього / Пер. з англ. Анжели Кам'янець. Львів: Літопис, 2013. 432 с.

Представники Школи дослідження культурологічних аспектів комунікації Торонто (які є прихильниками моделі комунікаційного процесу Ньюкома) стверджують, що «Культура загалом підпадає більше під вплив (створюється завдяки – прим. автора) медіа (каналу – прим. автора), ніж самого повідомлення», цитуючи М. Маклуена²³⁶. Це сформувало теоретичні засади концепції «Медіа [канал] як повідомлення», що зосереджує увагу на важливості контексту, а не лише контенту. В спрощеному варіанті це ілюструється тим, чому люди обирають кінозали, а не переглядають кінопродукцію удома.

Тому надалі у тексті саме ця теза, «Medium is a message» – медіа і є повідомленням – передбачатиме особливості домінуючої, популярної культури в контексту її впливу на соціум через мас-медіа.

Однак Четверта промислова революція спричинила появу нового феномену в контексті культурних особливостей розвитку медіа – iMedia. За допомогою цифрових технологій практично кожна людина з доступом до мережі Інтернет і відповідним апаратним забезпеченням тяжіє до функціонування як продуцента контенту, медіа у собі, відрізняючись лише каналами рівними залучення аудиторії в цифровому комунікаційному середовищі. У соцмережах ми створюємо та поширюємо контент водночас взаємодіючи зі таким же контентом інших учасників соціальних кіл, споживаємо культурні одиниці одне одного, а талановиті контент-креєтори за короткий час формують багатотисячну аудиторію своїх прихильників за допомогою відповідних ресурсів (блогів чи сервісів стрімінгу).

В контексті маркетингу саме якісні і кількісні зміни в інформаційних системах та каналах комунікації стали основою нових концепцій, технік та інструментів. Тому, еволюція культури та революція в інноваціях формують з одного боку базис прийняття купівельних рішень (поняття «цінності» і допустимої втрати коштів за цю цінність), а з іншого – надають широке коло інструментів як і для поширення цінностей й тенденцій, так і для використання цих інструментів, каналів, особливостей ринку маркетологами (табл. 7.1.1). Домінуюча популярна культура та цифрові комунікаційні технології нівелюють географічні обмеження, стаючи в пригоді глобальним компаніям, а також дають додаткові можливості для одержання конкурентних переваг малому й середньому бізнесу, який при грамотному маркетингу і відповідних інвестиціях, зможе знайти абсолютно нових споживачів в унікальному за своєю природою віртуальному середовищі.

Таке соціокультурне середовище з безліччю каналів комунікації генерують більш, ніж 500 комерційних сигналів щодня. Водночас, завдяки активностям користувачів мережі, новий контент створюється і розповсюджується у все більших обсягах. Усі цифрові комунікаційні канали разом із традиційними медіа

²³⁶ McLuhan M., Fiore Q. The Medium is the Massage. Gingko Press. 9th edition. 2001. 160 p.

функціонують у парадигмі «порядку денного» (М. Маккомб та Д. Шоу)²³⁷. З даної позиції комунікаційні канали не впливають прямо на якість рішення аудиторії чи конкретну думку, проте вказують, про що думати в цей момент, інакше кажучи, що є популярним в інформаційному плані. В цьому полягає ідея і мультиканального просування в маркетингу (інша назва – «багатоканальне просування», що передбачає забезпечення тематичної присутності на максимальній кількості ресурсів), на необхідності впровадження якого акцентують увагу провідні вітчизняні та зарубіжні практики. В свою чергу, мультиканальний маркетинг в цифровому середовищі є вдвічі дієвішим: по-перше, в дію вступають закони синергії інтегрованих маркетингових комунікацій, принципи єдиного ментального концепту для усіх рекламних модулів та повідомлень загалом. По-друге, посилення своєї присутності у різного роду комерційних, довідкових каталогах, створення представництв у соцмережах та тематичних порталах забезпечить таке явище зі сфери SEO як «нарощування маси зовнішніх посилань», що в результаті забезпечує підвищення у позиціях результатів пошукової видачі.

Таблиця 7.1.1

Якісно нові особливості класичного комплексу маркетингу з позиції комунікацій та домінуючої культури

Елементи комплексу маркетингу	Популярна (домінуюча) культура	Цифрові технології та віртуальне середовище
Продукт	Кастомізація виробництва Важливість бренду, його історії	Інновації ззовні, UGC* Надшвидке поширення негативного досвіду
Ціна	Вплив на суб'єктивні принципи допустимих витрат Практики кредитування	Сервіси порівняння (знаходження найнижчих) цін Перевірка ціни
Просування (комунікації)	Особливості поширення інформації в мережі та соціальні аспекти віртуальних комунікацій	Багатоманітність каналів Нові рівні інтегрованих маркетингових комунікацій Персоналізація звернень
Місце	Зміна парадигми ритейлу	Віртуальні магазини, Цифрові товари Відслідковування

*Примітка: UGC (User Generated Content – (з англ.) контент, згенерований користувачами) – популярна практика отримання не лише зворотної реакції від споживачів/клієнтів, але й ідей щодо зміни в асортименті, ребрендингу, майбутніх акцій, заходів тощо.

²³⁷ McCombs, M.E., Shaw D.L. The agenda-setting function of mass media. Public Opinion Quarterly. 1962. № 36, pp. 176-187.

Повертаючись до масових комунікацій, таким чином, в глобальному аспекті, певні теми і певні повідомлення продовжують «циркулювати» в комунікаційних каналах, а інші, натомість, уникаються щодо розгляду та поширення. Люди/ЗМІ оминають «непопулярні теми», що, в свою чергу, робить їх ще більш непопулярними, що за своєю суттю є своєрідним уникненням ризику. Саме явище уникнення ризику по-різному описувалось як і Г. Хофстеде, так і Д. Канеманом з культурологічної та психологічної точок зору відповідно^{238 239}. Провідні науковці характеризують цей ефект як «спіраль мовчання». Більше того, один з класичних ефектів поведінкової економіки – «стадна поведінка» (англ. «herd behavior») – розкривається тут повною мірою, приймаючи форму групового тиску, пресингу групи. Особа, що не є в тренді тем, що обговорюються більшою частиною певної соціальної групи, буде частково ізольованою, тому теж, в свою чергу, уникатиме непопулярних тем та підтримуватиме превалюючі – створюватиме ще один виток спіралі мовчання²⁴⁰.

Однак, за Ф. Барденом в таких умовах можна ефективно проводити маркетингову політику комунікацій, відштовхуючись від принципу MAYA (Most Advanced Yet Acceptable – з англ. «найбільш передовий, все ще прийнятний»): за результатами експериментів помірна суперечність очікуванням (мінімальний когнітивний дисонанс) є найефективнішим способом привернення уваги, підвищенню усвідомленості та досягнення високого рівня впізнаваності бренду²⁴¹.

Проте, постає питання характеру впливу популярної культури, значення її для маркетингу в глобальних та локальних масштабах. Критики домінування певної культури зазначають, що окрім спіралі мовчання, іде насадження тих ідей, тем, що є корисними для власників каналів комунікації чи інших зацікавлених – політично, комерційно, ідеологічно – третіх осіб. І якщо С. Хол, представник Бірмінгемської школи комунікацій, стверджує, що популярна культура є псевдокультурою, штучно створеною владними групами, то прихильники популярної культури (адепти культурного релятивізму) вважають, що така культура є «цеглиною спільної соціальної реальності»²⁴².

Дослідження та врахування впливу популярної культури є вкрай важливим завданням для маркетологів та економістів загалом. Нейтральну позицію займає Дж. Фіске, який вважає популярні ідеї показником якості суспільства, своєрідним лакмусовим папірцем регіону і часу загалом. Тобто, якщо інтелектуальний прошарок критикує популярну культуру, то, все-таки, рівень якості життя, стан екології свідомості разом з практиками соціальних взаємодій

²³⁸ Hofstede G., Pedersen P. Exploring Culture: Exercises, Stories and Synthetic Cultures. Boston: Intercultural Press, 2002. 234 p.

²³⁹ Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы. Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31-42.

²⁴⁰ 2Легкий О. А. Цифрові комунікаційні інструменти маркетингу пивоварних підприємств : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04. / Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2017. 202 с.

²⁴¹ Barden Ph. The Science Behind Why We Buy. New York: John Wiley & Sons, 2013. 288 p.

²⁴² Hall, S. The Question of Cultural Identity. Modernity and Its Futures. Cambridge: Polity Press. 1992. pp. 274–316.

більшості суспільства є причиною і формуючими чинниками популярної культури. А причина та наслідок тут взаємопов'язані та переплетені завдяки вже згаданому ефекту «спіралі мовчання»²⁴³. Тому погляди на явище та власне існування конкретних елементів популярної культури можна вважати екстраполяцією діалектичної природи матеріалізму та ідеалізму: чи риси індивідуумів, в тому числі і риси споживчої поведінки, формуються під впливом середовища, чи індивідуальний розвиток кожного члена суспільства визначає домінуючі погляди.

Марксистичні – представники Франкфуртської школи комунікацій – стверджували, що єдиним завданням популярної культури (звісно, що продиктованої владною верхівкою) є утримування людської свідомості на певній обраній темі, замість фокусування на небезпечних (для влади) ідеях.

Викладені вище тези створили підвалини до теорії гегемонії популярної культури, сутність якої у наступному:– популярна культура є домінантним культурним фреймом соціуму;– її завданням є постійне програмування цільової аудиторії;– усі носії популярної культури є джерелами нав'язаних правил та норм поведінки²⁴⁴.

Дилема позитивного чи негативного трактування впливу популярної культури на глобальні тенденції у споживанні полягає і у неоднозначності етичних підходів, які по-різному підходять до означення тих чи інших тенденцій. Хоча більш чіткими є погляди з позиції очікуваних наслідків для екології, аспектів особистісного розвитку та корисності для здоров'я.

Проблематика популярної культури для маркетингу важлива ще й тому, що, згідно тенденцій інформаційної економіки, в густонаселених країнах Азії та Африки почав формуватися новий середній клас. Завдяки глобальному розповсюдженню домінуючих культурних поглядів, систем цінностей, цей клас відступає від традиційних, притаманних своїй країні, культурі, соціальній групі, звичаїв та прагнень відносно способу життя, характерного для індустріально розвинених західних країн. Підключення до глобальної мережі ще 5 млрд. людей, переважно з вище зазначених регіонів, виступить каталізатором у цьому, навіть якщо не всі нові абоненти Інтернету претендуватимуть на популярні предмети розкоші. Більше того, багато з цих нових користувачів можуть виступити і як виробники.

В контексті важливості популярної культури для маркетингових комунікацій, варто зазначити твердження креативного директора одного з відділень BBDO Group – однієї з найбільших та найтитулованіших рекламних мереж в світі, що представлена 287 компаніями в 79 країнах – Г. Мурніксом: «...реклама – це важлива частина поп-культури. Ми постійно використовуємо у своїй роботі прийоми з кіно, літератури та художнього мистецтва для того, щоб переконати людей змінити своє сприйняття навколишнього світу, враховуючи

²⁴³ Fiske J. Understanding Popular Culture. Routledge, 1989. 206 p.

²⁴⁴ Там же

потреби клієнта. У нашому суспільстві ЗМІ та реклама можуть формувати цінності та індивідуальність людей так само, як і традиційні джерела на зразок освіти, релігії і держави»²⁴⁵. Тому на сьогодні перед керівниками бізнесу, некомерційних організацій, державних установ стоїть не лише завдання вибору «правильного» каналу комунікації, але і дослідження комунікативних особливостей своєї цільової аудиторії (рис. 7.1.1).



Рис. 7.1.1. Складові формування маркетингової комунікаційної політики

На даному рисунку видно, що сучасна маркетингова аналітика та дослідження поведінкових аспектів цільової аудиторії повинні оперувати системою кількісних та якісних методів для виокремлення конкретних умов для ведення комунікації щодо кожного із сегментів. Далі варто звернути увагу на сектор «Які канали обирає конкретний сегмент»; впродовж останніх років глобальним трендом маркетингу був «маркетинг в реальному часі». Основними характеристиками цього підходу є:

- моніторинг усіх ЗМІ, комунікаційний бенчмаркінг конкурентів та галузі;
- у випадку доречного моменту запуск комунікаційних активностей (від прес-релізу до твіту).

Такий підхід потребує наявності таких елементів:

- грамотної політики брендингу;
- достатнього рівня експертності в обраній для конкретної комунікаційної активності сфері;

²⁴⁵ Реклама – важная часть поп-культуры. Sostav.ru. 2015. URL: <http://www.sostav.ru/publication/iz-latvii-v-bbdomoscov-16591.html>.

- в певній мірі AGILE-маркетингу, особливості якого будуть подані згодом;
- відповідних технологій й фахівців для належної якості та швидкості формування повідомлень.

Така концепція маркетингу напряду пов'язана із домінуючими культурними цінностями та тенденціями стилю життя, а її функціонування залежить від наявних правил медіа-простору, особливостей комунікаційних каналів (наприклад, щодо швидкості поширення інформації, наявності певного типу зворотного зв'язку від аудиторії тощо).

Натомість, на зміну маркетингу в реальному часі приходять підхід «маркетинг в правильний час», ідейні витoki якого можна простежити у донедавна одного з видів партизанського маркетингу – «маркетинг точно в час» (Marketing just in time). Власне, розуміння в першу чергу комунікаційних потреб аудиторії дозволяє застосувати усі доступні підходи щодо персоналізації звернення, подачі рекламного модуля та вивести їх за правильних умов. Найбільш перспективним для такого роду ініціатив буде цифровий маркетинг з огляду на доступний набір інструментів.

Інакше кажучи, варто зауважити принципову відмінність у комунікаційній активності: на зміну «здійснити максимум впливу через усі можливі канали з «будь-якого» інформаційного приводу» приходять «подати те, що окрема особа хоче дізнатися в цей час, в цьому місці, використовуючи цей канал».

Домінування певної культури в мережі Інтернет буде з одного боку простішим, адже відсутні географічні й, здебільшого, нормативно-правові бар'єри, а з іншого – складнішим, через відсутність премодерації, наявність прямого зворотного зв'язку та активність аудиторії.

Врешті-решт підприємці та маркетологи постали перед фактом того, що все більшу частину їхньої цільової аудиторії становить так зване «покоління Z» (роки народження починаючи з 1991 р.) і «Міленіали» (з 2001 р.) зокрема. Компанії, які не розуміють як продавати молоді, не вникають в моделі поведінки, комунікації та здійснення купівлі досить швидко перестануть бути конкурентоздатними. Для прикладу, покажемо те, що досить часто, якщо в Інтернет-магазині немає опції здійснити оплату зразу ж на веб-сторінці (за допомогою банківської карти чи електронного гаманця), а натомість пропонується оформляти готівковий переказ, зв'язуватися з менеджером тощо, типовий представник аудиторії покоління Z здійснить купівлю навіть за вищою ціною, проте, зі зручнішим (прийнятним) для нього способом взаємодії.

Водночас, у віртуальному вимірі зростає рівень фальсифікації фактів й різного роду накручування рейтингів. Прихильники критичного напряду, не лише в комунікаційній теорії та теорії медіа, але й загалом філософського-політичного типажу, стверджують (зокрема В. Беньямін), що культура через ЗМК повністю підпадає під утилітарні закони економіки та комодифікує інформацію. Наступний аспект критичної групи теорій вказує на гомогенізацію індивідуальної поведінки, беручи за гасло «від спільноти – до суспільства» і

розкриває природу референтних груп як важливого чинника прийняття рішень споживачем, особливо, перебуваючи під впливом певної домінантної культурної реальності.

Важливість домінуючих цінностей для маркетингу ілюструється специфікою такого цифрового комунікаційного інструменту як SEO – оптимізація видачі результатів у пошукових мережах. При побудові семантичного ядра веб-сторінки вказуються як словоформи, що стосуються конкретних товарів, послуг, унікальних елементів (низькочастотні запити), так і популярні вислови (високочастотні запити), що є важливими і релевантними для цієї сфери. Популярність тих чи інших словоформ впливає на ціну реклами в контекстно-медійних мережах, соціальних мережах тощо.

Також разом із зазначеною вище теорією спіралі мовчання виникає ефект ворожих медіа – коли палкі прихильники тієї чи іншої ідеї, групи (політичної чи соціальної) будь-яку критику сприймають як бажання ЗМІ (через вплив певного суперника) очорнити даний об'єкт неправдивими – на їхню думку – свідченнями. І якщо так званий чорний піар чи будь-яка інша недобросовісна реклама, насправді мають цю мету, то досить часто правдиві дані, які можна верифікувати, все одно викликають супротив – явище когнітивного дисонансу. Однак, як тільки в свідомості реципієнтів цільової аудиторії з'являється простір для критичного міркування, сумніву – в силу зміни позиції лідера соціальної мікрогрупи (за моделлю обмежених ефектів медіа, саме вони «опрацьовують» інформацію ЗМІ та формують авторитетну думку для своїх референтних кіл), знаходження в іншому джерелі підтверджуючої інформації чи інформації щодо спростування тощо – починається справжня маркетингова війна за вектор суспільної думки.

«Найжорсткіші» приклади боротьби за суспільну думку можна спостерігати не в комерційній сфері, а в політичній. До прикладу, перше лінчування було завдяки впливу ЗМІ (памфлетів), що розкривали суперечливу поведінку одного із політиків, представника знаті у королівстві Нідерланди у 1672 р. на замовлення іншої заможної особи²⁴⁶.

Доводиться констатувати той факт, що сучасний розвиток засобів комунікації відкриває все ширше поле для намагань маніпуляції суспільною свідомістю. У майбутньому визначальною прикметою конфліктів в інформаційній економіці будуть маркетингові війни між групами, бо всі сторони матимуть доступ до електронних платформ, інструментів і пристроїв, які допоможуть їм вдало зобразити у необхідному «світлі» матеріал для публіки за кордоном і вдома.

²⁴⁶ Graaf R. Introduction to Communication Science. Coursera. 2015. URL: <https://www.coursera.org/learn/communication>.

Ворогуючі групи намагатимуться знищити маркетингові засоби супротивника ще до того, як розпочнеться конфлікт. Наприкінці сутички, а тим більше на її початку, неможливо відрізнити правдиву інформацію від неправдивої, тому однакові комунікаційні можливості ворогів суттєво вплинуть на те, як сприйматимуть їхній конфлікт мирні мешканці, можновладці, військові та медіа. Ба більше: сам факт, що будь-хто може створити й розповсюдити власну версію подій, зведе нанівець не одну голосну заяву; серед засилля суперечливих розповідей і недостовірної інформації всі заяви втрачають свою силу. Під час війни найвищим пріоритетом буде не доступ до технологій, а управління інформацією (збір, упорядкування, відбір і перевірка матеріалів, що надходять із зони конфлікту).

Сучасні засоби комунікацій дають змогу жертвам конфліктів й агресорам поставити під сумнів заяви одне одного і зробити це так переконливо, як досі не вдавалося жодним медіа. Урядам якісний маркетинг дозволить утриматися при владі та уникнути іноземного втручання. Мирним мешканцям, котрі не можуть вибратися з міста, яке взяли в облогу урядові війська, аматорські відео та супутникові трансляції в режимі реального часу допоможуть спростувати заяви чиновників і якщо не довести, то принаймні натякнути на те, що ті вводять в оману²⁴⁷.

Можна опонувати, що сучасний розвиток науки і техніки, технологій для комунікацій та рівень проникнення Інтернету надає ширше коло можливостей для більш прозорих, анонімних, масових журналістських досліджень, некомерційних та аматорських за своєю природою в більшості: починаючи від дописувачів сайтів новин, онлайн інформаційних агентств та завершуючи непрофільними форумами, соціальними мережами та іншими безособовими сервісами онлайн спілкування. Однак, стверджуємо, опираючись на думки Дж. Коена та Е. Шмідта – керівника наукового центру та члена ради директорів Google відповідно – що даний аспект популяризації журналістики теж не є однозначним.

Немає жодних сумнівів, що найбільші інформаційні агентства не встигатимуть висвітлювати новини зі всього світу. В епоху Інтернету ці організації просто не здатні реагувати достатньо швидко, хоч би якими талановитими були їхні журналісти та позаштатні кореспонденти і скільки б джерел вони не мали²⁴⁸.

Кожне наступне покоління в інформаційній економіці буде створювати і використовувати більше інформації, ніж попереднє, тому медійним засобам, які не встигатимуть за потоком новин, не варто розраховувати на терплячість аудиторії. Вони втримають своїх прихильників, якщо зможуть запропонувати їм фаховий аналіз, особливу точку зору і – щонайважливіше – не втратять їхньої довіри. Тепер новини надходитимуть не тільки від журналістів. Це дасть змогу

²⁴⁷ Коен Дж., Шмідт Е. Новий цифровий світ / Пер. з англ. Г. Лелів. Львів: Літопис, 2015. 368 с.

²⁴⁸ Там же

висвітлити більше подій, але якість репортажів, скоріш за все, погіршиться. Основні засоби масової інформації будуть здебільшого збирати, зберігати та перевіряти новини, що доводить нам виключну необхідність грамотного позиціонування компаній і фірм, їхніх товарів шляхом використання маркетингової комунікаційної політики в сучасній парадигмі цифрового суспільства, передусім, завдяки доцільному перерозподілу маркетингового бюджету відповідно до мети діяльності й особливостей конкретного комунікаційного середовища.

7.2. Тенденції трансформації бюджетів на маркетинг в рамках четвертої промислової революції

Замість того, щоб використовувати технологію для автоматизації процесу, поміркуйте над тим, як застосувати її для вдосконалення взаємодії між людьми

Т. Замбіто

Перед тим як висвітлити наявні інвестиційні пріоритети при розподілі маркетингового бюджету й окреслити прогностні об'єкти, доцільно згадати про елемент, використаний у назві розділу, на перший погляд необачно та необґрунтовано – термін «маркетинг 4.0».

Стосовно маркетингу 2.0 уже є неоднозначність: з одного боку його розглядають як заперечення постулатів масового маркетингу, відштовхування від пропозиції, як економічної категорії, натомість переорієнтовуючись на вивчення потреб споживача і свого роду підлаштування під них; з іншого ж боку – маркетинг 2.0 виступає алюзією на термін «веб 2.0», що є сталим технологічним явищем у розвитку всесвітньої мережі, та, інакше кажучи, знаменує появу цифрового маркетингу.

Провідні науковці сперечаються і за сам факт виокремлення маркетингу 2.0; для прикладу Ф. Котлер притримується думки, що це і є зосередження на потребах споживача, а от І. Манн вважає за недоцільне робити таку класифікацію²⁴⁹.

Далі, Ф. Котлер вказує, що маркетинг 3.0. – є маркетингом цінностей та філософії, основою якого є соціальна складова та позитивні емоції, тобто, термінологічне віддзеркалення його концепції холістичного маркетингу. Практики інколи апелюють, що маркетинг 3.0 – це передусім зріст популярності маркетингу у соціальних мережах та переходу контент-маркетингу (з усіма відповідними каналами, інструментами та, головне – принципом «якість

²⁴⁹ Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Серия Гуру менеджмента. М.: Эксмо, 2011. 240 с.

превалює над кількістю») із категорії партизанського до обов'язкового інструменту. Так само і до маркетингу 4.0 можна підійти і з точки зору технологічних проривів (як це зробив Ф. Котлер²⁵⁰), і з філософської сторони (табл. 7.2.1).

I. Манн апелює, що маркетинг еволюціонує постійно і не варто виокремлювати якісні, кількісні характеристики зміни його компонентів чи інших базових категорій, тобто «покупець 2.0», «реклама 2.0» не можуть існувати²⁵¹. Однак тут можна висунути контраргумент стосовно більшості цих категорій. Наприклад, якщо взяти, на перший погляд, найбільш стабільний елемент комплексу маркетингу – ціну, то критичне нарощення (без інноваційних, революційних змін) у практиці Інтернет-магазинів та доступу до баз CRM, каталогів оффлайн торговельних фірм, разом з системою відгуків споживачів зумовило появу ряду веб-сервісів та мобільних додатків. Їхня функціональність передбачає моніторинг та надання цін на шуканий товар у всіх торговельних точках в певному (зазначеному) географічному регіоні та Інтернет-магазинах. Такого роду ресурси, поява яких є досить логічною, і які виступають корисним та цікавим доповненням для шопінгу все-таки ірраціональних споживачів, фундаментально змінюють принципи асиметрії ринкової інформації.

Водночас, беручи до уваги зазначені вище особливості маркетингу 4.0, необхідно наголосити, що визначальним є не примусовість (обов'язковість наявності), а обґрунтована доцільність застосування найновіших інструментів та каналів для конкретної активності. Загалом, варто зробити висновок, що і філософія підходів, і наявність нових технологічних рішень – класифікації, що обидві мають право на існування.

Так, може здатися, що саме четверта промислова революція забезпечує четвертий рівень маркетингу, проте, необхідно поставити запитання – а наскільки впливають новітні технології на зрушення у ціннісних та культурологічних парадигмах? Тому маркетинг 4.0 є маркетингом з онтологічними проблемами інших реальностей, маркетингом відкритості, корисності, довіри та допомоги, маркетингом, що має найповнішу інформаційну базу та найпотужніші інструменти для втілення геніальних креативних ідей.

Доцільно зробити припущення, що такого роду переосмислення цінностей зумовило і зміну інвестиційних пріоритетів, зокрема і у фінансуванні маркетингової діяльності.

Однак, зосереджуючись на маркетингових бюджетах, поряд із Четвертою промисловою революцією, доцільно відзначити, передусім, технологічні прориви в розробці транзисторів та дотичний до цього закон Мура (кожних 2 роки комп'ютерна доступна потужність подвоюється).

²⁵⁰ Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital. Somerset: Wiley, 2016. 208 p.

²⁵¹ Манн И. О маркетинге 2.0. Блог Игоря Манна. 2008. URL: <https://www.igor-mann.ru/o-marketinge-20/>

**Систематизація підходів до виокремлення особливостей
еволюції сучасного маркетингу**

Розвиток маркетингу	Підхід	
	<i>Технології</i>	<i>Цінності</i>
Маркетинг 1.0	Виключно оффлайн, початок електронної комерції (сайти-візитівки, лістинг)	Масовий маркетинг, акцент на вдосконаленні товарів, масові односторонні комунікації
Маркетинг 2.0	Розвиток електронної комерції (Інтернет-магазини) і виокремлення Інтернет-маркетингу, поява контекстно-банерних мереж	Переорієнтація на споживача, дослідження його цінностей та мотивів, диференціація, навіть у позиціонуванні, спроби персоналізації маркетингових комунікацій
Маркетинг 3.0	Стрімке розширення доступних каналів та інструментів, в основному, завдяки соціальним мережам; паралельно – взаємозалежний розвиток мобільного маркетингу	Маркетинг емоцій та взаємодії, культивування створення цінності для споживача, його мікро-світу, суспільства загалом, відштовхування від думок аудиторії як в тактичному так і в стратегічному плані, збільшення вагомості ролі споживача у комунікаціях та конкретно – просуванні силами цього ж споживача
Маркетинг 4.0	Доповнена та віртуальна реальність, персоналізовані рекламні видачі, індивідуальний контент-маркетинг і кастомізація виробництва для масового використання; водночас мобільний маркетинг починає превалювати в контексті потенціалу із залучення та утримання аудиторії	Споживач є ініціатором комунікацій та партнером; формування унікальних торговельних пропозицій для оптимізації як купівельного досвіду споживача, так і взаємодії з брендом загалом; переосмислення процесу прийняття рішень споживачами в контексті актуальних та дотичних цілей, усвідомленої та неявної цінності продукту, асоціативності очікувань та оптимізації металевих концептів

Разом з цим масштабна інтеграція із соціальними медіа, їхня багатоманітність в інформаційній економіці урівнюють в багатьох сферах маркетингові потужності малого й великого бізнесу. Домашні господарства на віртуальних площадках можуть успішно конкурувати в певному сегменті і з глобальними компаніями, особливо враховуючи те, що однією з сучасних тенденцій споживчого ринку є свого роду автентичність, крафтові товари, хенд-мейд тощо.

Однак тут необхідно доповнити, що скінченність цього розвитку обумовлена затратами енергії, які по відношенню до додаткових потужностей зростають гіперболічно. В основному це стосується енергії на охолодження системи і лише революційні зміни у використанні матеріалів (для прикладу, як трапилося із кремнієм) можуть дати нову точку відліку.

Більше того, наявність у вільному доступі для малого й мікробізнесу вільних хостингів, безкоштовних конструкторів веб-сторінок та мікро-лендінгів оцінювання алгоритмами пошукових систем якості контенту, а не його кількості, відкривають потенціал для ефективних інвестицій у цифровий маркетинг.

Однак розмір бюджету на маркетингові комунікації все ще відіграє домінуючу роль в досягненні цільової аудиторії – 46% компаній витрачають на маркетинг менше 9% прибутку, в той же час, 30% компаній – витрачають більше ніж 13% їхнього прибутку²⁵².

З цього можемо робити висновок, що велика кількість суб'єктів господарської діяльності або не мають (чи недооцінюють) можливості вкладати кошти в маркетинг, або ж навпаки роблять на нього ставку.

Приклади закриття відомих дистриб'юторських торговельних мереж – Woolworths, Blockbuster, JJB Sports, Comet вказують на те, що вони не йшли в ногу з часом і в кінцевому результаті відверто програли онлайн-магазинам. Однак невіддільний від фізичного місця функціонування, відштовхуючись у своїй діяльності від «Place» із класичного комплексу маркетингу, бізнес теж може успішно перебудуватись. У вітчизняному економічному просторі серед закладів сфери послуг можна помітити чіткі ознаки формування унікальних торговельних пропозицій передусім у сфері послуг: це і арт кафе, і барбершопи, і приватні заклади інноваційної медицини; згодом ринкові послідовники переймають вдалі успішні напрацювання лідерів, челенджерів, а, можливо, й нішерів. Так, їм не потрібно боятися, що їхні клієнти перейдуть в мережу, проте вони розуміють необхідність формування унікального споживчого досвіду.

На Заході починає культивуватися такий спосіб ведення роздрібною торгівлі, при якому відвідування магазину стає перебуванням в особливому приємному місці із низкою супутніх послуг, які можуть і не мати нічого спільного з

²⁵² Douglas K. What's the Right Marketing Budget as a Percentage of Revenue? MarketingTechBlog. 2015. URL: <https://www.marketingtechblog.com/marketing-budget-percentage-revenue/>.

основною торговельною діяльністю: SPA-сервіси, послуги кравця, особистих стилістів, ресторани заклади. Роздрібні торговці цілеспрямовано розвивають таку незвичну «діяльність» – принаймні, вони роблять це у великих магазинах мегаполісів, на які хочуть звернути увагу. Це відповідь роздрібних вендорів на бурхливий розвиток онлайн-торгівлі²⁵³.

Відвідувачам надається можливість здійснити певний інтерактив (це приклади спостереження обсмаження кави у Starbucks, опробування найновіших гаджетів у вітчизняній мережі товарів цифрової й побутової техніки Цитрус, за аналогією – демонстрація процесу виробництва у Львівській майстерні шоколаду). Це теж формує унікальну торговельну пропозицію, адже невдовзі більшість споживачів з легкістю зможуть прогулюватися віртуальними залами. Очевидно, що роздрібна точка, де особливе значення відіграє взаємодія між людьми, стане новою нормою. Непересічність події (відвідування магазину), як це було у давнину, створюватиметься завдяки «вау»-точкам контакту.

Альтернативою унікальної атмосфери є оптимізація й автоматизація усіх взаємодій та бізнес-процесів загалом: з'являються супермаркети без касирів, які функціонують за допомогою зчитування та валідації платіжних карток і реєстрації куплених товарів за QR-технологією за допомогою спеціальних візків.

Загалом споживачі прагнуть чітко розуміти пропозицію того чи іншого бренду, ціну та персональну цінність від конкретного товару. Донедавна успішно працювали маркетингові стратегії, спрямовані на максимізацію інвестицій в формування обізнаності щодо бренду, а згодом – в підштовхування споживача до рішення щодо купівлі в її момент. Проте точки контакту змінилися як і кількісно, так і за своєю суттю.

Перш за все, варто пам'ятати, що згідно останніх досліджень у психології, рішення про купівлю приймається не на основі конкретних сигналів, а натомість на основі ментальних концептів, що ґрунтуються на збережених у пам'яті асоціаціях. Послідовність сигналів (логічна й просторово-часова), обережна зміна посилів, використання ІМК слугуватимуть запорукою успіху при виокремленні на етапі планування маркетингової кампанії відповідних рівнів, етапів прийняття споживачем рішення про купівлю.

При спрощенні впливу рекламного модуля чи іншої комунікаційної активності при умовному припущенні щодо прямого ефекту маркетингових звернень і послідовності прийняття рішення про купівлю маркетингологами було запропоновано концепцію «лійки», яка в певній мірі дублює піраміду ієрархії донесення повідомлення Р. Клосе (рис. 7.2.1).

²⁵³ Pinsker J. The Future of Retail Is Stores That Aren't Stores. The Atlantic. 2017. URL: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/09/future-retail-experiences-juice-bars/539751/>.

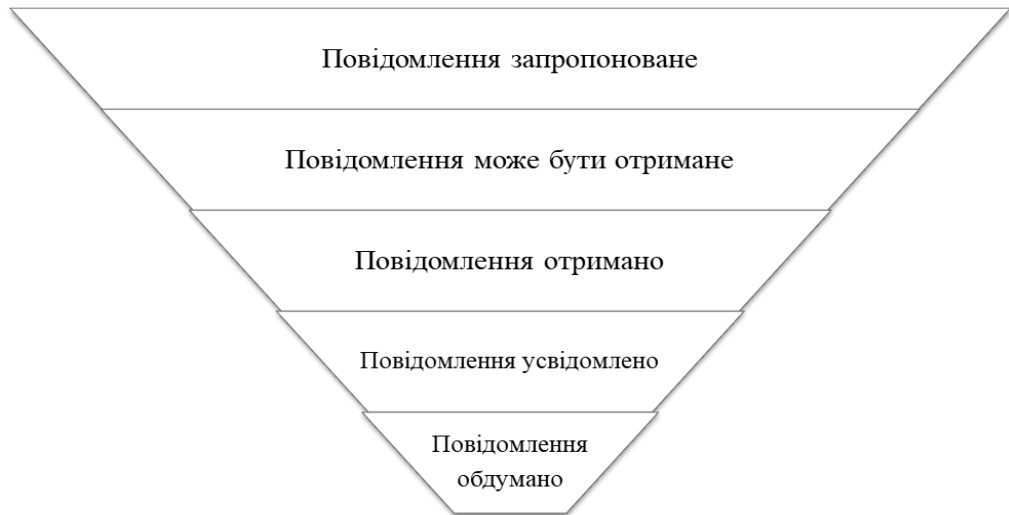


Рис. 7.2.1. Піраміда ієрархії донесення інформаційного повідомлення ^{254 255}

Лише при прийнятті рішення щодо купівлі згідно Ф. Котлера етапи будуть своєрідним «відсіюванням» брендів у послідовних комплектах:

- повний комплект (усі пропозиції);
- комплект обізнаності (пропозиції, доступні для свідомості споживача);
- комплект вибору (доступні пропозиції, рекомендації тощо)
- рішення²⁵⁶.

Особливості сучасного комунікаційного середовища вносять корективи у ці підходи, зокрема, беручи до уваги активність аудиторії у сучасних медіа, комплекти можуть розширюватися по мірі проходження процесу прийняття рішення, системи відгуків й рейтингу в інтернет-магазинах, особливості пошукових систем вносять корективи і у форму цих лійок/пірамід і у етапність.

Однак у випадку електронної комерції варто зазначити концепцію «лійки конверсії». Конверсія – це факт переходу аудиторії з категорії відвідувачів в категорію споживачів, тобто, здійснення ними цільової дії (купівлі товару, підписки на розсилку, реєстрації тощо).

В свою чергу, лійка конверсії – це візуалізація послідовних етапів процесу конверсії. Специфіка її форми відображає зменшення (чи в деяких випадках, збільшення) кількості аудиторії на певному етапі. Приклад класичної лійки конверсії поданий на рис. 7.2.2.

²⁵⁴ Graaf R. Introduction to Communication Science. Coursera. 2015. URL: <https://www.coursera.org/learn/communication>.

²⁵⁵ Рэбхэн Б. От кликов к продажам. Как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Пер. с англ. Ю. Дворецкой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.

²⁵⁶ Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. Е. М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990. 736 с.

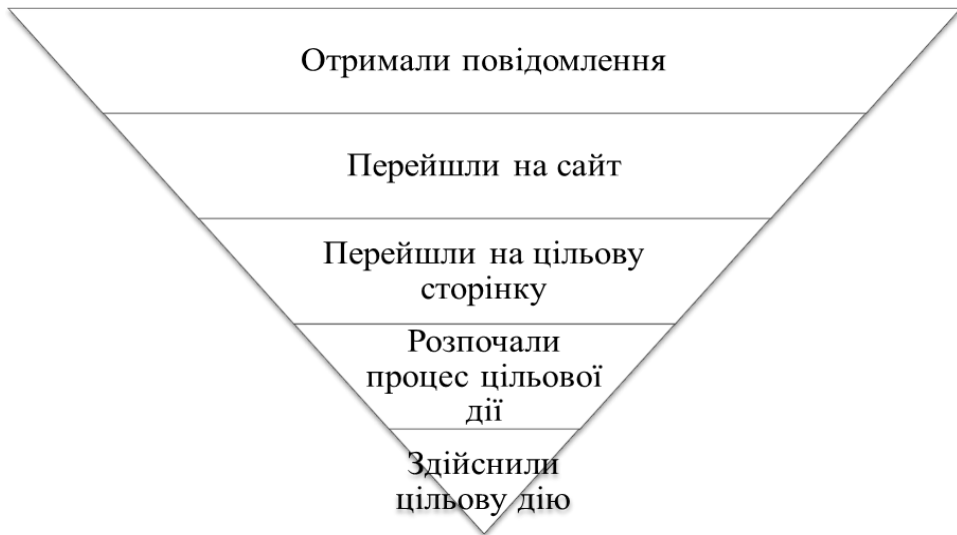


Рис. 7.2.2. Приклад класичної лійки конверсії в Інтернет-маркетингу

Це унаочнення разом із конкретними показниками в абсолютному й відносному вираженнях є основою аналітики в цифровому маркетингу при прикріпленні цілей та завдань до корпоративної веб-сторінки, лендінгу, інтернет-магазину чи схожого представництва в мережі на інших ресурсах.

Однак дана модель теж не враховує багато важливих поведінкових нюансів, до прикладу, типу аудиторії перед потраплянням в цю «лійку» – «холодна», «прогріта» чи «тепла». Багато практиків виокремлюють «лійку» перед «лійкою», завданням якої і є «прогрів» нової аудиторії. Варто зазначити, що існують діючі моделі, які виокремлюють та враховують досвід після здійснення цільової дії.

Особливості поведінки більшості сучасних споживачів як і в офлайн, так і в онлайн вимірі спричинили виникнення концепції «подорожі рішення споживача» (або «шляху споживчого рішення»), згідно якої виокремлюють такі етапи:

1. Етап розгляду.
2. Етап оцінювання.
3. Етап купівлі.
4. Етап післякупівельного досвіду²⁵⁷.

І якщо перші три етапи є логічними та віддзеркалюють попередні наукові здобутки (однак, зазначаємо, що і в цих відносно стандартних етапах є свої особливості, порівняно з класичними підходами, основна з яких полягає у відмові від модулі «лійки», а в свою чергу, акценті на тому, що ширина сегментів-етапів не обов'язково має звужуватись, а інколи й навпаки –

²⁵⁷ Edelman D. C. Branding in the Digital Age: You're Spending Your Money in All the Wrong Places. Harvard Business Review. 2010. URL: <https://hbr.org/2010/12/branding-in-the-digital-age-youre-spending-your-money-in-all-the-wrong-places>.

розширюватись при просуванні), то етап після купівельного досвіду досить часто залишався поза увагою.

Знову необхідно зауважити, що згідно класичних підходів до товарної політики та маркетингу послуг, післяпродажна підтримка, сервіс, гарантія та інші елементи були наявні. Однак суть етапу післякупівельного досвіду полягає не у наявності цих необхідних рішень чи їхній унікальності, а радше в роботі щодо залучення нових споживачів й формування передумов для повторної купівлі.

Для прикладу, більше 60% покупців товару для догляду за обличчям ініціюють комунікаційний процес щодо бренду чи продукції конкретно уже після факту купівлі. Саме після факту купівлі зміцнюється зв'язок між споживачем і брендом. Це – точка контакту, яка може зовсім не розглядатися при плануванні маркетингової діяльності і конкретної кампанії зокрема. Можливості для відгуку, оцінки, стимулювання позитивних коментарів – це завдання для активізації потенціалу бренду. Згідно закону поширення інформації Ріда (якість й ефективність інформаційного звернення зростає за експонентою при збільшенні кількості активних учасників комунікаційного процесу) окреслюється необхідність підтримування споживчих ініціатив щодо формування спільноти поціновувачів бренду та загалом поширення позитивного досвіду від взаємодії. Звісно, у випадку з негативним досвідом, поширюватиметься інформація негативної тональності, але це означає, що потрібно вміти працювати і з негативом різного роду (конструктивним, деструктивним і цілеспрямованим), тому в мережі актуальними є і PR і SERM (Search Engine Reputation Management – управління репутацією в пошукових системах).

Забезпечення повторної купівлі товару не є новим маркетинговим завданням, проте в умовах цифрових інтеракцій та віртуальної демонстрації соціального визнання змінюється парадигма лояльності споживача: ті, хто залишаються з брендом з консервативних ознак споживчої поведінки в зв'язку з інформаційним перенасиченням чи через інші причини, не відчувають прихильність, не бажають стати частиною та долучитися до розвитку бренду й поділитися своїми переконаннями – є особами з пасивною лояльністю. Саме таких споживачів легко зможе перехопити інша компанія в ключових точках контакту.

Для розуміння тенденцій щодо розподілу маркетингового бюджету для оптимізації того чи іншого характеру впливу на споживача на рис. 7.2.3 подано важливість точок контакту на кожному з етапів.

Таким чином перед маркетологами мають бути поставлені наступні завдання:

- відповідно сегментувати цільову аудиторію;
- створити унікальну торговельну пропозицію для кожного із сегментів;
- розподілити ресурси згідно тих *«вау»-точок контакту*, на які орієнтується унікальна торговельна пропозиція по відношенню до сегментів та

типу аудиторії, проходження нею етапів прийняття рішення щодо купівлі. Відповідно до зазначених етапів змінюється (а радше – диференціюється) і використання конкретного каналу.

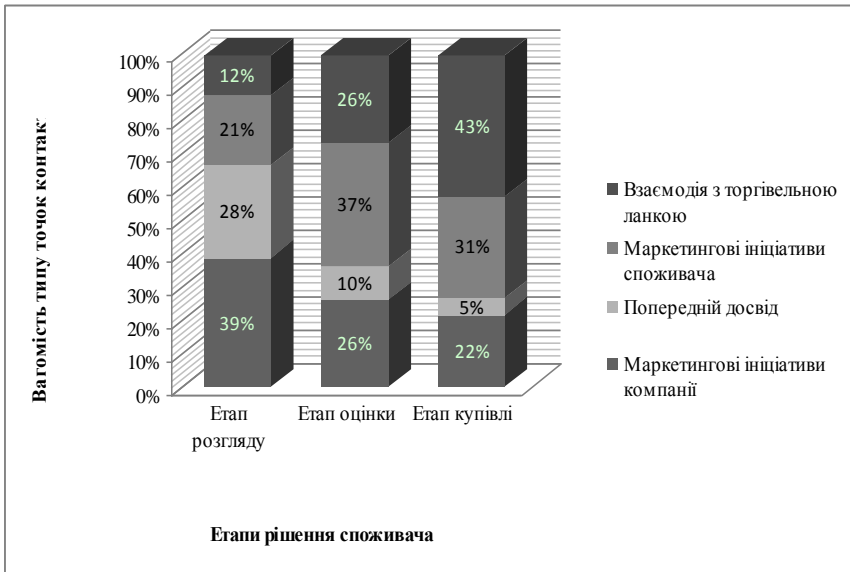


Рис. 7.2.3. Вагомість впливу на прийняття споживчого рішення різних типів точок контакту ^{258 259 260}

Для прикладу, якщо брати *відео* в контентній політиці, то на кожному з етапів шляху рішення споживача повинні застосовуватись окремий посил у відео. Оскільки відеоролики пропонують широкий спектр типів контенту, маркетологи повинні точно визначити потреби своєї аудиторії, щоб потрапити в потрібне місце з потрібним відео форматом, що і допомагає зробити зазначена концепція.

Таким чином пропонується:

1. На *етапі розгляду* використовувати:
 - навчальні відео (одержання потенційними клієнтами відповіді на свої питання; це генерує впізнаваність бренду та декларує експертність);
 - рекламні ролики (класичний підхід, короткі відеоролики із захоплюючою і привабливою технікою оповідання для підвищення впізнаваності бренду і залучення аудиторії на веб-ресурс);

²⁵⁸ Court D., Elzinga D., Mulder S., Vetvik O. The consumer decision journey. McKinsey & Company. 2009. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/the-consumer-decision-journey>.

²⁵⁹ Hanlon A. McKinsey's consumer decision journey. Smart Insight: Actionable Marketing Advice. 2016. URL: <http://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/mckinseys-consumer-decision-journey/>.

²⁶⁰ Van Bommel E., Edelman D., Ungerman K. Digitizing the consumer decision journey. McKinsey&Company. 2014. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/digitizing-the-consumer-decision-journey>.

– відео у соцмережах (ролики з урахуванням практики і цінностей кожної мережі для оптимізації контенту на відповідній соціальній платформі для покращення присутності та генерування аудиторії на цільові ресурси);

В свою чергу, на *етапі оцінки* варто застосовувати:

– роз’яснювальні відео (коротка, у «дружньому форматі» розповідь про продукти або послуги, зазначення проблем, які вони вирішують; зазвичай такого роду ролики розміщуються на лендінгу або використовуються в рекламних кампаніях на YouTube);

– вебінари (формування експертності зі зазначенням потрібного бренду);

– практичні поради (в оригіналі «How-To Videos», зроблені для того, щоб надати певну інструкцію з користування конкретним продуктом чи у певній сфері загалом);

А на *етапі прийняття рішення* необхідно використовувати:

– відгуки клієнтів (інколи цифрова подача не є настільки переконливими як огляди споживачів);

– питання, що часто ставляться (аналог розділу F.A.Q. – Frequently Asked Questions на більшості веб-ресурсів; основною метою є надання простих відповідей на поширені запитання щодо продукту, спростування сумнівних тверджень тощо);

– історія компанії (або відео «Про нас» – представлення бренду, команди і цінностей, інколи із зазначенням умов співпраці чи унікальних торговельних пропозицій);

– відео-огляд продукту (демонструє функціональність, досвід використання, основні переваги в короткому і цікавому форматі)²⁶¹.

Важливість зазначених змін щодо розподілу маркетингових бюджетів підтверджується тенденціями фінансування маркетингових технологій фірмами Великобританії (як однієї з країн, де інноваційні підходи на споживчому й промисловому ринках застосовуються вперше):

– розмір оплати цифрового маркетингу становив 70% від усієї структури маркетингового бюджету;

– фінансування зовнішньої реклами знизилось на 25%;

– фінансування рекламних роликів на телебаченні знизилось на 27%;

– збільшення фінансування CRM систем на 48%;

– збільшення фінансування контент маркетингу на 74%²⁶².

Тенденції щодо фінансування конкретних технологій, каналів та інструментів маркетингу подано в табл. 7.2.1.

²⁶¹ Как создать видео-контент для каждого этапа покупательского пути. Блог Интернет-агенції «UA-Master». 2017. URL: <https://blog.uamaster.com/optimizing-video-marketing-strategy-for-customer-journey/>.

²⁶² The Change in 2014 Marketing Budgets. MarketingTechBlog. 2015. URL: <https://www.marketingtechblog.com/2014-marketing-budgets/>.

Основні маркетингові інструменти, канали й технології, що превалювали при фінансуванні згідно показників 2015-2017 рр.*

Об'єкт	Характеристика
SEO, SEM, SERM	Постійні зміни алгоритмів оцінки веб-сторінок щодо рангування їх в результатах пошукової видачі
Ремаркетинг	В сучасному означенні – ретаргетинг (а не тип маркетингу відповідно до попиту й стратегії)
Автоматизація	Автоматизовані «лійки» конверсії в цифровому вимірі (зокрема і в месенджерах), фактична автоматизація процесів й інтеракцій в офлайн
Персоналізація	Адаптація інтерфейсу й контенту, інколи, завдяки DMP-платформам
Оптимізація контенту	Сінемаграфія, сторітелінг, більше відео, контент для залучення в соцмережах, «лійка» перед «лійкою»**, особлива увага мобільному маркетингу
Штучний інтелект	Чат-боти для клієнтської сторони та аналітика Big Data з виробничої (в т.ч. і для прогнозів), Інтернет речей

* Примітка: сформовано за матеріалами ^{263 264} та за матеріалами спостереження

** Мається на увазі переведення аудиторії із категорії так званих «холодних» клієнтів в більш «гарячу», тобто перед формуванням каналами та інструментами основної лійки конверсії передбачається «прогрівання» аудиторії безкоштовним потрібним їй контентом чи сервісом

Як можна судити з табл. 7.2.1, однією з важливих змін, тенденцій, які вже стають закономірністю, є перехід від кількісного акценту контенту до якісного. Саме грамотне та якісне наповнення матеріалом для цільової аудиторії чи сегментованої підгрупи буде мати набагато більший ефект, ніж безліч непотрібних заголовків та ключових слів на сайті, адже всі останні зміни в алгоритмах SEO свідчать про взяття за основу якісного часу перебування відвідувача на сайті (читання цікавого матеріалу, взаємодія із додатками тощо), виводячи на передній план так званий поведінковий чинник.

В свою чергу, сам інтерфейс адаптується під користувача в режимі реального часу. Відвідувач отримує доступ до унікального контенту, який формується автоматично: рекомендації товарів, реклама, заснована на перевагах, локації, трендах ринку, демографічній групі, інформації про останні покупки і взаємодії з брендом.

Найуспішніші форми цієї персоналізації створюються за допомогою аналітичних й прогностичних інсайтів Big Data, технології Machine Learning, нейромереж, в тому числі і у форматі DMP-платформ, роль яких при умовному

²⁶³ Douglas K. 2015 State of Digital Marketing. Spiceworks IT Platform. 2014. URL: <http://www.spiceworks.com/marketing/2015-state-digital-marketing/>.

²⁶⁴ Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя: монографія / За ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 294 с.

спрощенні зводиться до найефективніших рішень із стандартної проблематики для маркетингу – що, кому, коли, де показувати, маючи дані внутрішніх CRM-систем, лідогенерації загалом і доступ до загальної інформації про особу, в т.ч. й в соцмережах.

Покупці хочуть взаємодіяти з брендами безпосередньо і дистанція між компанією і клієнтом скорочується, чи у віртуальному вимірі чи у фізичному. І навпаки, дистриб'ютори роблять все, щоб зберегти відносини з клієнтами, пропонуючи їм додаткову цінність, ту ж унікальну торговельну пропозицію: гарантії, додаткові послуги та незалежність від брендів.

Окремим фінансовим феноменом у сучасному бізнесі, феноменом невід'ємно пов'язаним із маркетингом, в основному, цифровим, виступає краудфаундинг, тобто залучення коштів небайдужих проте, все-таки, сторонніх осіб до розробки певного проекту. Це явище на противагу великим компаніям виступає тією конкурентною силою, яка надає шанс для ідеї завоювати ринок ще до випуску продукту, отримавши кошти споживачів авансом за символічну винагороду згодом (продукт зі знижкою, першочерговий продаж, сувеніри, знайомство із розробниками тощо).

З одного боку даний феномен можна вважати виграшним: якщо є в наявності хороша ідея та технічні передумови – потенційний споживач профінансує продукт, який йому до вподоби. Поєднуючи креативність колективів й аудиторію, ця платформа дозволяє запустити проекти, які в іншому випадку, можливо, не побачили б світ або піддалися сильним змінам через тиск видавця.

Проте з іншого ж боку, деякі фахівці схиляються до думки, що дана бізнес-модель є регресом підприємницької діяльності, адже при подібному «інвестиційному жебракуванні» в результаті виявляється відсутність досвіду як і планувального (загалом, та конкретно фінансового) й маркетингового, так банально і проектного-менеджменту, відсутність гарантій для вкладників щодо використання їхніх коштів, якості продукту на виході та взагалі його запуску на ринок.

Хоча в цю сферу вже прийшли і великі компанії, які не безпідставно вважають, що отримують тут безкоштовний маркетинг, фінансові ресурси, а також зворотний зв'язок, але наразі «випускники» проекту підтримують планку 20% успішних продуктів, які не розчарували вкладників²⁶⁵.

Доцільно проілюструвати переваги та недоліки краудфаундингу на рисунку 7.2.4.

Відповідні мережеві ресурси вже мають напрацьовані практики щодо юридичних гарантій, модерації висування проектів та контролю за кінцевим результатом і витратами інвестиційних коштів. Але «авторське бачення» вихідного продукту може змінюватися, і не завжди це відповідатиме очікуванням

²⁶⁵ Легкий О. А., Марцінковська О. Б. Основні тренди комунікаційних каналів на ринку інноваційних товарів / Економічний аналіз : зб. наук. праць. 2016. Том 23. № 1. С. 45–51.

усіх з великої кількості дрібних інвесторів. Більше того, самі розробники можуть мати недостатньо компетенцій для ефективного ведення бізнесу. Однак про успішність краудфандингу як і в комерційній, так і в некомерційній сфері свідчать безліч як успішних проєктів, так і нові платформи/сервіси для створення такого роду бізнес-моделей.

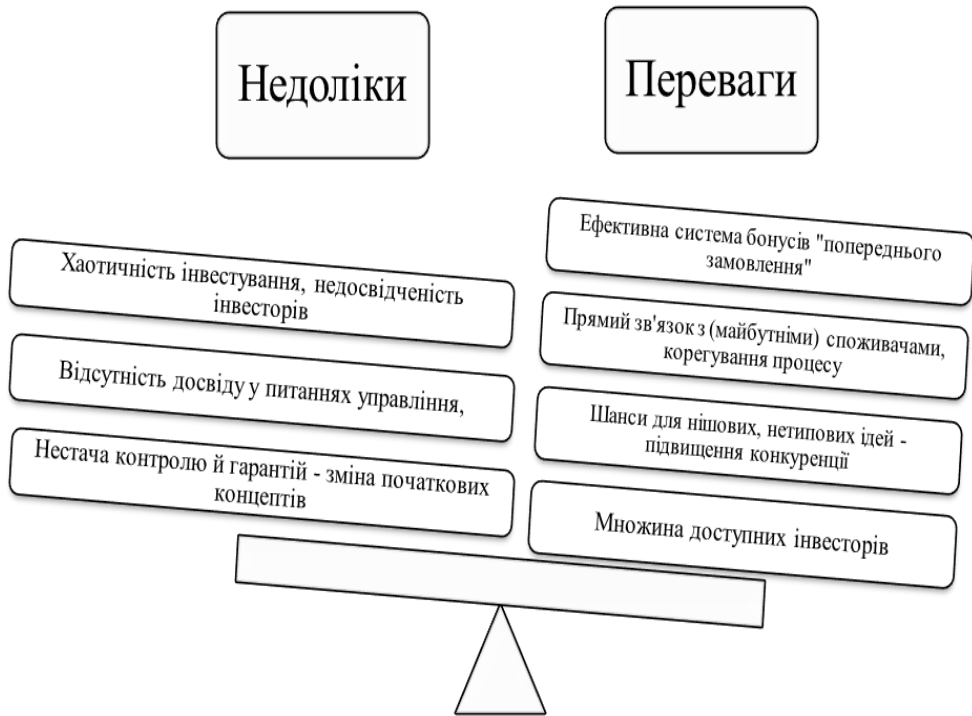


Рис. 7.2.4. Переваги та недоліки краудфандингу

Як у сфері краудфандингу, так і серед проєктів-стартапів, першими почали виокремлюватися особливості, які зараз починають переймати цілі галузі. Ключовою особливістю є створення цінності для якомога більшої кількості стейкхолдерів: клієнтів, партнерів, інвесторів, співробітників, та, врешті-решт, суспільства і довкілля.

Ідейно – на протизвагу зазначеної вище концепції створення цінностей, виступає потужна тенденція «гейміфікації», подачі через гру взаємодії з компанією, її продуктом, чи іншими споживачами: різного роду рейтинги, нагороди і досягнення позитивно впливають на досвід споживача. Також оптимізувати варто швидкість конверсії, автоматизацію за комунікаційними каналами (для прикладу, тригери e-mail розсилань), що зміцнює позиції партнерського маркетингу, а функціональність соціальних мереж дозволяє інтегрувати магазини та лендінги у відповідні спільноти з динамічним

наповненням, що дало можливість фахівцям виокремити таке нове явище як «соціальна CRM». І надалі рекомендується практикувати прямі трансляції, а також «бекстейдж», тобто «кухню» чи «закулісся» проектів, бізнесу загалом, звісно, де це можливо. Доповнювати це мають короткі хвилинні відео, з описом переваг продукту та, що важливо, особливостей (порад) щодо користування ним.

Тому вкотре необхідно повторити, що саме контент має бути основою маркетингової комунікаційної політики. Якщо контентна політика забезпечує для аудиторії задоволення таких потреб як: інформованості, допомоги у виборі, вирішенні проблеми, розважанні, натхненні, то відповідні метрики покажуть ефективність та успішність функціонування веб-ресурсу. І якщо у сегменті B2C зазвичай цінують вагомість контенту та об'єктивну необхідність залучення через нього потенційних споживачів, то сегмент B2B до цього відносить більш стримано.

Статистика Content Marketing Institute (США) та MarketingProfs University (США) для ринків B2B показує наступну прогностичну інформацію – рисунок 7.2.5.



Рис. 7.2.5. Найбільш ефективні канали розповсюдження контенту для сегменту B2B²⁶⁶

Таким чином, судячи з думок експертів, проілюстрованих на рис. 7.2.5, зауважуємо, що особливої різниці у тенденціях щодо споживання контенту між сегментами B2B та B2C немає, і в свою чергу, це закріплює все ще стійкі позиції електронних розсилок, підкреслює вкотре важливість відео та блогінгу, а також доводить, що соціальні мережі є актуальними практично для будь-якої сфери.

²⁶⁶ B2B Content Marketing: 2017 Benchmarks, Budgets and Trends Report. Content Marketing Institute and MarketingProfs University. URL: http://contentmarketinginstitute.com/wp-content/uploads/2016/09/2017_B2B_Research_FINAL.pdf

З розвитком цифрового маркетингу науковці та практики розділилися на дві групи з різними поглядами на схожість/відмінність цифрових маркетингових комунікацій сегментів споживчого та промислового ринків. Свого роду традиціоналісти стверджують, що у комунікаціях на ринку B2B є суттєві відмінності, які необхідно враховувати при взаємодіях в мережі Інтернет, що стосуються стилю повідомлень, каналів комунікації, дизайну та функціональності сайтів. Однак заслуговує на увагу позиція їхніх противників: якщо «в офлайн» і справді є особливості в запитах/офертах, каталогах, виставковій діяльності, персональних демонстраціях, тощо та, як наслідок, в колективному прийнятті рішень, то в режимі онлайн все зводиться до встановлення контакту із певною особою, однією людиною, як і в B2C, для чого власне і функціонує система цифрового маркетингу. Тому постає питання: ким є ця людина в процесі ухвалення рішень чи передачі інформації загалом? Але це вже проблематика методології сегментування й таргетування для виходу на «потрібних» людей, а не розумі відмінності цифрового маркетингу для B2B сегменту загалом.

Підсумовуючи основні аспекти маркетингового фінансування, зауважуємо, що ключовою є наступна теза: замість того, щоб зосереджувати увагу на тому, як розподіляти витрати на медіа канали (традиційні й цифрові), маркетологи повинні спершу обирати пріоритетні етапи щодо впливу на споживчі рішення. Наразі від 70 до 90% витрат маркетингових бюджетів ідуть на рекламу та роздрібні акції, мета яких – здійснити вплив на споживача на етапах розгляду та купівлі. Проте, все частіше рішення формується на етапі оцінювання. У багатьох сферах остаточним чинником, або початковим стимулом до конкретної купівлі є чийсь відгук.

Бюджети маркетологів побудовані таким чином, щоб задовольнити потреби застарілих стратегій: «робочі медіа-витрати» для платних медіа. Натомість тепер маркетологи повинні також розглядати медіа спілкування, контролю за брендом (веб-сайти) та медіа, де ініціатором виступає споживач (канали, створені клієнтом, наприклад, спільноти ентузіастів бренду), водночас збільшуючи фінансування внутрішніх маркетингових витрат, на людей і технології, необхідні для створення і управління контентом для великої кількості каналів, моніторингу та участі в них.

Попри означені тренди домінуючої популярної культури, регіони мають свої особливості і щодо маркетингового діалогу: для прикладу, споживачі в Східній Азії розміщують більше записів (відгуків) у блогах та сторонніх оглядових сайтах, і рідше – на сайтах виробників або роздрібних мереж. Вищезазначене стосується сайтів відносно яких спостерігається нижчий ступінь довіри колишніх покупців. Азійським споживачам притаманна специфічна поведінки купівлі, зокрема вони надають перевагу відповідним мобільним додаткам для отримання детальної інформації про товар, на протилежну тенденціям у поведінці споживачів Європи та Північної Америки. Так споживачі надають перевагу купівлі товарів та послуг у Інтернет, черпаючи інформацію про них з сайтів компаній та електронних торговельних платформ.

Проте компанії дотичних галузей, що корелюють свої пропозиції аудиторії, відштовхуючись від інноваційних продуктів четвертої промислової революції, мають мати розвинений ризик-менеджмент. Наочним прикладом на вітчизняних просторах є вплив популярності гри у доповненій реальності PokemonGo на дистриб'юторів цифрової техніки. Зі збільшенням кількості активних гравців, мережі побутової та цифрової техніки побачили можливість продажу не лише нових смартфонів (з кращими – для вдалого запуску гри – характеристиками), але і товарів-апсейлів. В основному це стосувалось пауер-банків – портативних батарей для зарядження пристроїв, оскільки функціональність PokemonGo передбачає проведення тривалого часу надворі в активному режимі смартфона. Однак офіційний запуск гри в Україні вкотре переносився, не всі бажали встановлювати неліцензійну версію, деякі оновлення некоректно працювали на певних моделях смартфонів чи на певних версіях мобільних операційних систем, а і первинний «бум» зменшився, залишивши активними лише серйозно налаштованих гравців. Згодом, можна було зустріти безліч прикладів стимулювання збуту пауер-банків, котрі пропонувалися безкоштовно при купівлі смартфона чи просто за зниженою ціною в певний період. Так, PokemonGo щонайменше популяризувала такого роду аксесуар і для дистриб'юторів падіння популярності суперечливої гри не стало катастрофою, проте є очевидним прикладом необхідності глибшого маркетингового й культурологічного дослідження ажіотажних тенденцій.

Підсумовуючи, варто зазначити, що у цифровій економіці відбуваються фундаментальні зміни торговельної практики, технологій торгівлі та логістики. При впровадженні електронної торгівлі власники бізнесу та менеджери мають бути готовими передусім до внутрішніх трансформацій бізнесу: організацію маркетингової діяльності через широке використання цифрових інструментів відповідно до цілей, проміжних результатів та оцінки ефективності, що означатиме зміни в підході до сутності самого виробничого процесу в середині компанії та логістики (як внутрішньої так і зовнішньої).

7.3. Комплексність підходу та проектна адаптивність маркетингової практики

«Якщо ви митець, вивчайте науку. Якщо ви науковець, культивуйте мистецтво»

К. Тімпоун

Зазначений епіграф є доволі загальним, однак, він чудово ілюструє природу маркетингової діяльності, адже маркетинг за суттю робочого процесу є потужним поєднанням креативності, творчого підходу з одного боку та системності й аналітичного мислення – з іншого. Так само фундаментальні поняття маркетингу можуть бути і вимірюваними (окупність інвестицій в певний інструмент), і важко вимірюваними (впізнаваність, лояльність), і доволі абстрактними (бренд, імідж). Четверта промислова революція не змінила природи маркетингової діяльності. Натомість вона надала новий інструментарій, можливість переосмислення взаємозв'язків між інструментами, каналами, реакцією та ефективністю, а також утвердила дієві способи організації робочого процесу.

Оскільки змінюються умови маркетингової діяльності, канали та технології комунікації з аудиторією та стейкхолдерами (усіма зацікавленими особами), загалом, зміни є невідворотними і для суб'єктів маркетингової діяльності, при чому, чим більше осіб задіяно в ній – тим ґрунтовніші зміни є необхідними.

Узагальнюючи характер модернізації роботи маркетингової команди, доцільно виділити два основних елементи: комплексність підходу та гнучкість (адаптивність, проектність) підходу (AGILE-маркетинг).

Комплексність не є новою характеристикою маркетингової діяльності. Впродовж тривалого часу теоретики та практики акцентували увагу на синергічному ефекті від інтегрованих маркетингових комунікацій, узгодженості периферійних та основних сигналів рекламного модуля з власне товаром і політикою брендингу, послідовності кампаній загалом. Але навіть беручи до уваги результати успішних кампаній та наукових експериментів, велика частина вітчизняних і зарубіжних фірм практикували скорочення витрат і швидкість вирішення тактичних завдань, що відображалось у випадках, коли, для прикладу, логотип і фірмовий стиль розробляла одна агенція, веб-сайт – інша, рекламу у традиційних ЗМІ – ще інша, а декілька заходів в рамках подієвого маркетингу – окрема event-агенція. Інколи це може спрацювати, проте в більшості випадків спостерігається руйнування єдиного ментального концепту, розпорошення зусиль, неузгодженість просування в різних каналах і, як наслідок, втрата уваги й прихильності аудиторії.

Сьогодні все частіше спостерігається дилема іншого характеру: при розробці веб-сторінки чи веденню цифрового маркетингу загалом керівник бере

на себе повноваження узгоджувати розробку й приймати результати в ІТ-фахівців без врахування принципів маркетингу для тієї чи іншої мети. Інакше кажучи, замовник в особі керівника певної структури має власне бачення дизайну, функціональності й контенту; розробники втілюють ці задуми, які, до того ж, не підкріплені зазначенням технічних специфікацій кінцевого продукту, необхідних зокрема для подальших маркетингових активностей. Ключова дилема тут: «красиво» не означає «ефективно». Лише досвідчений маркетолог відповідного профілю зможе вказати на усі особливості при розробці і спрямовуватиме, модеруватиме роботу підрядників з позиції мети застосування того чи іншого інструменту/каналу в контексті необхідних цільових дій аудиторії. Це є принциповим, оскільки відповідно мети і маркетингових тактичних завдань створюється не лише дизайн і функціональність, але і обираються ключові показники ефективності та результативності, метрики за якими й оцінюється успішність заходів та кампаній. Таким чином, брак ясності і коректності в постановці завдань при розробці може стати причиною системної кризи ведення цифрового маркетингу²⁶⁷.

Схожа проблема існує і з контентом. Досить часто інформаційне наповнення та періодичні публікації доручаються зовнішнім спеціалістам (фрілансерам) з завищеними вимогами щодо обсягу і частоти, відсутністю чіткої постановки завдань і мети щодо кожного з типів контенту та, що найголовніше, з недостатньою кількістю унікальної вхідної інформації. Таким чином втрачається сама суть контентної політики як особливої форми комунікації із аудиторією.

Більше того, часто усередині фірми є працівники, які можуть стати лідерами думки в мережі за своїм профілем, експертами, що підводить до оцінки можливості щодо просування персонального бренду паралельно із товарним, виходячи на опції співпраці із референтними групами та в загальному розширюючи кількість каналів комунікації.

Ще один із проблемних випадків може настати, коли завдання щодо реклами в мережі ставляться різним підрядникам, які не комунікують між собою. Разом з некоректно налаштованою частотою показів повідомлень й ретаргетингом (особливо, коли аудиторія буде пересікатися за ресурсами) це може мати негативний вплив на імідж компанії, її товарів.

Звісно, що при обмежених ресурсах і відсутності необхідності залучення великої кількості спеціалістів на постійній основі, доцільно використовувати тимчасові зовнішні робочі ресурси, але постановка технічних чи художніх завдань, контроль проміжних показників і прийом кінцевих результатів повинні бути узгоджені з усіма елементами, наведеними вище.

Таким чином, варто згрупувати переваги та недоліки формування відділу маркетингу всередині фірми по відношенню до передачі цієї сфери зовнішнім профільним підрядникам (агенції чи фрілансерам) – табл. 7.3.1.

²⁶⁷ Легкий О.А., Сохачька О.М. Ефективність цифрових маркетингових комунікацій: від постановки мети до оцінювання результату. Маркетинг і цифрові технології. 2017. № 2. С. 4-31.

Водночас необхідно зауважити, що і при роботі з агенцією маркетингових послуг кваліфіковані підрядники на сьогодні проводять так званий «бриф» – процедуру схожу на інтерв'ю чи експрес-тестування – із власником бізнесу чи представником топ-менеджменту для погодження бачення маркетингової стратегії, а також засобів для її досягнення та прогнозних термінів й затрат ресурсів. Цей процес передусь офіційному підписанню договору, принаймні тій частині, де вказуються основні контрольні результати. Надалі вказуються основні етапи погодження процесу розробки (для прикладу, макету сайту чи шаблонів електронних листів) та формуються загальні вимоги до рутинного контенту (стилістика текстів, брендбук банерів тощо).

Комплексність маркетингової діяльності полягає і в одночасній (за каналами й інструментами) реакції на зміни зовнішнього середовища, тенденції в культурі (зміни в системі цінностей аудиторії) і трансформацію поведінки споживачів.

Таблиця 7.3.1

Переваги та недоліки організації маркетингової діяльності в межах підприємства чи установи²⁶⁸

Переваги	Недоліки
Чітке розуміння корпоративної культури, місії, цінностей та поточних тактичних завдань у межах задекларованої стратегії Як наслідок, хороше розуміння особливостей [просування] товару / послуги, цільової аудиторії тощо	Стандартні витрати на персонал (підбір, відбір, розстановка) вкупі з високими витратами на підвищення кваліфікації (в силу специфіки професії – постійна закупівля навчальних матеріалів, фінансування тренінгів тощо)
Низька кількість ланок для комунікації, що є надважливо для швидкого перерозподілу бюджету в контексті принципів Marketing Just-In-Time (маркетинг «точно в час») Marketing-In-Real-Time (маркетинг в реальному часі)	Витрати на техніку (комп'ютеризоване робоче місце) та спеціальне ПЗ В загальному – витрати на формування відділу, менеджмент та низку постійних витрат
Точний контроль бюджету, результативності та ефективності роботи	Затягування й нові фінансові витрати при відкритті нового напрямку (охопленні нового каналу)

Перед тим як окреслити основні тези щодо гнучкості маркетингової політики в контексті підходу AGILE, варто звернути увагу на таку характеристику прийняття управлінських рішень (та й зовнішнього середовища загалом) як VUCA.

²⁶⁸ Легкий О. А. Організація відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції / Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». 2018. № 14.

Загалом фахівці прогнозують і фундаментальні зміни у роботі власне агенцій з маркетингу, зокрема, диджитал-агенцій. Так, С. Скот вказує на недоцільність виокремлення контент-маркетингу як окремого напрямку, адже оптимальна контент-стратегія повинна «червоною ниткою» проходити усіма напрямками, інструментами та каналами, бути фундаментом сучасної комунікаційної політики; зростання значущості маркетингового аудиту, неприпустимість закупівлі посилань для зовнішнього SEO (оптимізація результатів пошукової видачі) – на противагу якому підвищиться роль PR в мережі, а також SERM (управління репутацією в пошукових системах) та мультиканального просування; занепадання SMM (маркетингу у соціальних мережах) теж як окремого напрямку, на користь трактування соціальних мереж як в першу чергу каналів, в яких відбуваються конкретні комунікації (реклама, стимулювання збуту, PR, блогінг та навіть персональний продаж).²⁶⁹

Абревіатура VUCA прийшла із військової сфери, що характеризувала нові виклики лідерам та розшифровується наступним чином: 1. V – Volatility – волатильність; 2. U – Uncertainty – невпевненість; 3. C – Complexity – складність; 4. A – Ambiguity – неоднозначність²⁷⁰.

Характеристика означених складових концепції VUCA подана на рис. 7.3.1



Рис. 7.3.1. Характеристика концепції VUCA

Зазвичай, особливості, що зазначені на рис. 7.3.1., приписуються загалом стратегічному плануванню, менеджменту, розвитку бізнес-середовища. Так, це буде актуальним і для управління відділом маркетингу, але, що більш важливо, буде актуальним і для складових маркетингової діяльності. Інакше кажучи,

²⁶⁹ Scott S. The Marketing Department of the Future. The Moz Blog. URL: <https://moz.com/blog/the-marketing-department-of-the-future>

²⁷⁰ Raghuramapatrani R., Kosuri S. The Straits of Success in a VUCA World. OSR Journal of Business and Management. 2017. pp. 16–22.

VUCA-особливості будуть притаманні і при оцінці ринку, цільової аудиторії, формування стратегії і тактики в усіх сферах комплексу маркетингу та коригуванні цих активностей. В окреслених умовах «монолітні» річні маркетингові плани й відповідні бюджетні акценти, квартальні перевірки ефективності та рамки наперед визначених пріоритетів за каналами, інструментами й технологіями не дозволяють повноцінно відповідати на запити цільової аудиторії та суспільства загалом.

З огляду на це, все більшої популярності набирає методологія AGILE (в перекладі – «гнучкий», «спритний») щодо ведення маркетингової діяльності. Як один із проектних підходів, цей вперше масово почав застосовуватися у командах з розробки програмного забезпечення та веб-розробки на протигагу застарілому методу «Водоспад». Підхід AGILE характеризується наступними ключовими тезами: особи і взаємодії переважають над процесами і інструментами, співпраця з клієнтом, реакція на зміни впродовж проходження плану; проектна група працює ітераційними циклами з обов'язковою оцінкою результатів в кінці кожного. Залежно від результатів цих оцінок, остаточні строки можуть бути змінені для того, щоб краще відповідати на потреби клієнта. Безперервне співробітництво, як всередині команди проекту, так і серед усіх інших працівників, є ключовим аспектом²⁷¹.

Вибір такого типу методології також допомагає при міжнародному співробітництві, аутсорсингу чи офшорингу робочих завдань, що досить часто відбувається при маркетингу в цифровій сфері. Застосування прогресивних проектних методологій при функціонуванні маркетингової команди тепер виступає вимушеною необхідністю.

Зазвичай, відділи маркетингу оцінюються за тим, наскільки добре вони досягають річних цілей. Проблематика доведення ефективності від проведення тих чи інших маркетингових заходів залишиться, хоча і цифрові комунікаційні технології дозволяють точно визначати результативність щодо залученої аудиторії та здійснення відвідувачами веб-сторінки цільової за каналами, інтернет-ресурсами, інструментами й конкретними рекламними модулями.

Під-команди відділу маркетингу, які працюють за AGILE, визначають завдання щомісяця, оцінюючи здобутки, співпрацюючи з іншими для визначення поточних пріоритетів і взяття відповідних зобов'язань. Так, річний план присутній, але робота над тактичними завданнями є набагато більш керованою, ніж переслідування досягнення мети, що була поставлена ще в зовсім іншому середовищі за інших умов²⁷².

²⁷¹ Марцінковська О. Б. Сучасні підходи до управління командами в контексті реалізації проекту. Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил. 2016. №21. С. 102–108.

²⁷² 12. Knipp K. Get Agile: Running a Marketing Team Like a Startup. Hubspot Blog. 2017. URL: <https://blog.hubspot.com/blog/tabid/6307/bid/13703/get-agile-running-a-marketing-team-like-a-startup.aspx>.

Маркетологів завжди просять робити більше, використовуючи менше ресурсів. Фокус – один із ключових елементів AGILE, який може використовуватись досить рішуче, для прикладу, ставлячи перед процесом/завданням запитання: якщо над цим припиниться робота, чи постраждає бізнес? Фокус допомагає і при проблемах, що в концепції AGILE називаються «блокатори». Проблема щодо завдання певного працівника стає відома усім одразу ж і вирішують її в надшвидкі терміни.

Лінійний підхід (та відповідні комунікаційні зв'язки всередині організації) не дає таких можливостей. Незважаючи на те, що менеджери розуміють специфіку цифрового маркетингу, багато хто все ще керує командами так само, як було звично 20 років тому, ініціюючи раз у раз холодні дзвінки і пряме e-mail розсилання «холодній» бази контактів. Існує відмінність між тактикою продажу, яка працювала минулого століття, і тією, що працює сьогодні. І так само, як і покупці працюють в режимі реального часу сьогодні, аспекти просування повинні стати більш реалістичними та гнучкими.

Однією із характеристик AGILE-маркетингу є гіпер-швидка реакція на потреби й запити покупців. Замість того, щоб примушувати покупців до купівлі компанії, гнучка компанія слідує за індивідуальними покупцями, відмічаючи й використовуючи те, що вони роблять і як вони взаємодіють, що підводить знову ж до тренду роботи з масивами даних. Хочеться наголосити на необхідності для вітчизняних компаній переходу від Passive Data Collection до Big Data Analytics – звісно, тим компаніям, які збирають інформацію про споживачів, а тим, які не використовують даного інструменту – шукати способи його використання. Проте, від класичного планування не варто відмовлятися – співвідношення підходу AGILE з довгостроковим плануванням подано у табл. 7.3.2.

Інвестування у створення AGILE-команди з маркетингу є необхідним кроком для вчасної реакції на виклики і зміни як і зовнішнього культурного й ділового середовища, так і на переваги цільової аудиторії. Варто також врахувати, що деякі процеси й інструменти неможливо виконати в рамках тривалості одного проекту (SEO, SERM, впровадження й налаштування програм лояльності, CRM-систем тощо). Проте, завдяки гнучкому підходу, коли виконується оцінка виконаних завдань та затверджується подальша стратегія розвитку, є можливість оперативно вносити коригування або повністю оновлювати поточний проект. Основою AGILE-маркетингу є постійні тести, в процесі яких доводиться або ефективність гіпотези щодо оптимізації певного елемента, або її спростування і необхідність, заснована на отриманих даних про клієнтів і умовах ринку. Також необхідний постійний моніторинг потенційних сегментів ринку, які ще не охоплені, як збільшити частоту купівлі, середній чек клієнта, які нові продукти варто запропонувати клієнтам, які канали ефективні, а які – ні.

**Співвідношення AGILE із класичним плануванням
у маркетинговій діяльності ²⁷³**

AGILE	Класичне планування
Існує своєрідна Roadmap (Дорожня карта), що в деякій мірі відповідає класичному річному плану, однак без зазначення тактичних дій і конкретного розподілу бюджету на них, на канали й інструменти (важливо: до цієї дорожньої карти вносяться корективи зазвичай щоквартально)	Необхідне для окреслення місії, особливостей ЦА, окреслення стратегії досягнення бізнес-мети
Дорожня карта передбачає відсотковий розподіл ресурсів згідно визначених пріоритетів (які коригуються разом з дорожньою картою)	Варто зазначити загальний прогностичний обсяг ресурсів
Акцент на наймі (навчанні) «Т-працівників»*	Затвердження кількості працівників та відповідних посад
AGILE-навчання команди та правильна розстановка кадрів й визначення ролей	Відповідні задекларовані зміни в корпоративній культурі
Уникнення зацикленості	Необхідність чітких вказівок при антикризовому управлінні, організаційної реструктуризації тощо

* Примітка: «Т-працівники» – фахівці, що спеціалізуються глибоко у певній сфері, проте мають достатню кількість певних навичок, здібностей й умінь для допомоги в суміжних тематичних областях

Agile-маркетинг – досить хороша стратегія для тих, хто хоче навчитися швидко підлаштовуватися під умови ринку. Маніфест AGILE і основні постулати є у відкритому доступі, як і відповідне програмне забезпечення. Все-таки, необхідно забезпечити навчання менеджерів проектів, але такого роду інвестиції забезпечать віддачу від використання не лише найсучасніших інструментів та каналів, а головне – найдоречніших за певних обставин.

²⁷³ Легкий О. А. Організація відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції / Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». 2018. № 14.

РОЗДІЛ VIII

ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТНК ЯК НОВІ ОРІЄНТИРИ ДЛЯ МЕНЕДЖМЕНТУ В ЕПОХУ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

- 8.1. Передумови зміни інвестиційної привабливості ТНК.
- 8.2. Нові виклики для міжнародних корпорацій в епоху Індустрії 4.0.
- 8.3. Цифрова глобалізація: нова ера глобальних інвестиційних потоків.

8.1. Передумови зміни інвестиційної привабливості ТНК

«Реальність настільки складна, що ми повинні відійти від будь-яких догм, будь то теорії змови чи теорії вільного ринку».

«Попередні дослідження показали, що ТНК відітнули значні «шиматки пирога» світової економіки. ТНК купують активи один у одного виходячи з вигоди в бізнесі, а не для забезпечення світового панування.

Джеймс Глаттфельдер (Djeymс Glattfelyder) - математик Федерального технологічного інституту Цюріху, автор дослідження «Хто контролює світову економіку?»

В умовах постійної нестабільності та фінансової турбулентності, яка пов'язана з зростанням вимог споживачів виготовленої продукції, товарів, робіт і послуг і з ускладненням форм і видів фінансових інструментів з кожним роком перед суб'єктами міжнародних економічних відносин постає питання вдосконалення та вибору інвестиційних пріоритетів та отримання фінансових результатів від своєї діяльності. Усі ці фактори спричиняють зміни у пріоритетах інвестиційної діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин. Наприклад, деякі об'єкти інвестування стають ненадійними, неможливо передбачити як зміни в економіці вплинуть на активи. Тому, все більше звертається увага на альтернативні інвестиції. Альтернативне інвестування здатне значною мірою якісно поліпшити комбінацію ризиків і прибутку сучасного інвестора, а також сприяти диверсифікації.

ТНК є сучасною інституційною формою інтернаціоналізації виробництва та основними експортерами прямих іноземних інвестицій, що забезпечують

швидкий розвиток інвестиційних зв'язків та супроводжуються активною дифузією з інноваційними технологіями.

У сучасному світі ядро світової економіки формують понад 500 транснаціональних корпорацій. Усього у світі налічується приблизно 60 тис. фінансово – промислових груп і транснаціональних корпорацій, що володіють 250 тис. філій за межами країн базування. Під їх керівництвом здійснюється контроль 50% світового промислового виробництва, відбувається понад 70% світових торгівельних операцій, де 40% – усередині корпорацій (що відбуваються за трансфертними цінами), 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау.

Найкраще визначення ТНК дають міжнародні організації. Згідно трактування Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), транснаціональна корпорація — це група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах, в якій одна чи більше з цих компаній може значно впливати на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами²⁷⁴.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень. При цьому материнська компанія повинна мати можливість контролювати активи інших економічних одиниць в державах їхнього базування, крім країни її розташування, як правило, шляхом участі в капіталі. За допомогою прямих інвестицій за кордоном можуть бути побудовані нові підприємства, філії, що робить компанію транснаціональною.

Нижня межа участі в капіталі становить не менше 10%, що вважається достатньою умовою для встановлення контролю над активами дочірніх структур. Завдяки цьому підходу, число ТНК у світовій економіці значно збільшилося. Необхідно відзначити, що якщо дані критерії не будуть переглянуті, то кількість ТНК до 2020 року, як вважають експерти, досягне 150 тис.

В економічній (зарубіжній) літературі поряд з терміном «транснаціональна корпорація» (multinational corporation (or transnational corporation) (MNC/TNC)) як синоніми використовуються також: «транснаціональна компанія» (не всі компанії-партнери, що мають загальний бухгалтерський баланс, мають організаційну форму корпорації) і «багатонаціональна корпорація» (компанія).

У економічній літературі ТНК – національні за капіталом і інтернаціональні за сферою діяльності і МНК – міжнародні по капіталу, і за сферою діяльності.

Сьогодні найчастіше вживаним терміном є ТНК, у зв'язку з тим, що капітали різних країн переплетені і важко з поміж них знайти чисто національні компанії. У сучасному світі в міру розвитку глобалізації економіки відбувається інтернаціоналізація ринків збуту, виробництва, власності, де межа між

²⁷⁴ World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. UNCTAD. New York and Geneva, 2012. 226 p

транснаціональними і звичайними корпораціями досить умовна. Транснаціоналізація стала однією з найважливіших характеристик сучасної світової економіки, де основним процесом є посилення ролі ТНК.

Цифрова епоха та розвиток сфери високих технологій сприяли появі нових форм бізнесу, де невелика за розміром ІТ фірма може володіти мільйонами активами та надавати послуги у світовому масштабі. Проте, чи можемо ми віднести її до ТНК?

В економічній літературі виокремлюють три основних критерія належності компанії до ТНК: результативний, структурний, та поведінковий.

Структурний критерій передбачає, що ТНК — це фірма, що має власні філії у двох і більше країнах (за деякими дослідниками — щонайменше в шести країнах), або це фірма, власники чи вищий управлінський персонал якої є громадянами різних країн (при цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, що міститься в одній країні. Саме тому вирізняють американські, японські, австрійські та інші ТНК)²⁷⁵.

За критерієм результативності фірму можна віднести до ТНК беручи за основу абсолютні або відносні показники. Методологія ООН міжнародний характер діяльності ТНК характеризує за трьома ключовими показниками:

- відношення зарубіжних активів ТНК до загальних активів ТНК;
- відношення обсягів реалізації ТНК за кордоном до загальних обсягів реалізації ТНК;
- відношення кількості зайнятих у зарубіжних підрозділах ТНК до загальної кількості зайнятих ТНК²⁷⁶.

Середнє арифметичне цих трьох показників – індекс транснаціоналізації, що є узагальнюючим критерієм міжнародної діяльності ТНК. Характерною рисою транснаціональних корпорацій є отримання прибутків від своїх зарубіжних операцій, а велика частина продажів припадає на закордонні ринки.

Поведінковий критерій фірми визначається інтернаціональним способом мислення вищого менеджменту компанії. Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, то її керівництво повинно розглядати увесь світ як сферу своїх потенційних інтересів. Цей критерій особливо важливий в умовах глобалізації світового господарства, оскільки великі ТНК перетворюються сьогодні на глобальні корпорації.

Таким чином, можна визначити, що компанії не є ТНК, якщо вони являються партнерами іноземних фірм чи торгують за кордоном. Статусу ТНК компанія набуває за таких умов: 1) при наявності більше двох філій за кордоном; 2) діяльності у багатьох країнах світу; 3) високій частці прибутку щодо всіх доходів отриманих за кордоном; 4) персонал компанії, акціонери і менеджери з

²⁷⁵ Markusen J. *Multinational Firms and the Theory of International Trade* / J. Markusen. Cambridge: MIT Press, 2002. 342 p.

²⁷⁶ Markusen J., Maskus K. *Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise* / J. Markusen, K. Maskus // *Review of International Economics*. 2002. Vol. 10. P. 694–707.

різних країн; 5) зарубіжні операції компанії стосуються не тільки продаж, але і виробництва, досліджень та розробки²⁷⁷.

Світова практика показує, що транснаціональні компанії виступають в якості рушійних факторів розвитку процесів глобалізації. Масштабність діяльності, географічна та галузева спрямованість ТНК сприяє формуванню міжнародних виробничо-технологічних комплексів (МВТК). Сама інтернаціоналізація виробництва проявляється в тому, що кінцевий товар може створюватися не в рамках однієї країни, а на території різних країн в залежності від ступеня технологічної переробки та завершеності продукції. Такий фактор обумовлюється необхідними конкурентними перевагами, які оцінюють при виробництві товару.

Так, до початку 21-го століття в світовій економіці обсяг інвестицій ТНК оцінювався в розмірі понад 3 трлн. доларів. Середньорічний обсяг продажу транснаціональних корпорацій становить кілька сотень мільйонів доларів, понад 500 з них мають річний обсяг збуту понад 18 млрд. доларів, а найбільші – сотні мільярдів доларів США. Реалізація виробленої продукції ТНК представлена на рис.8.1.1.

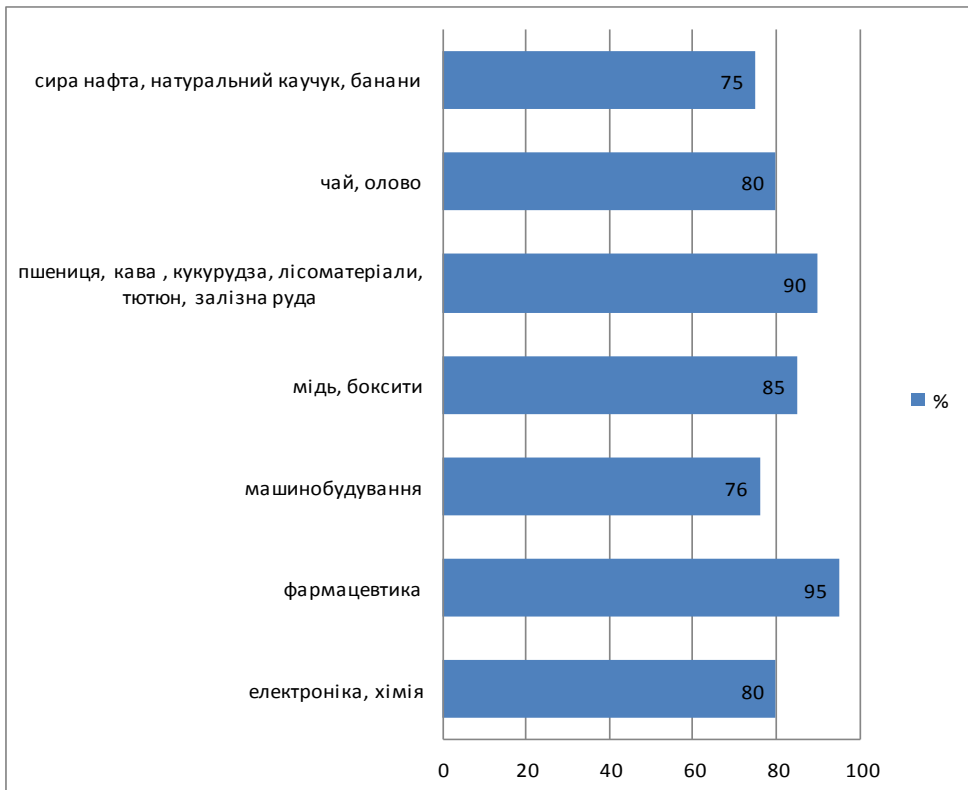


Рис. 8.1.1. Продукція, вироблена та реалізована ТНК у світі

²⁷⁷ Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці / О. Рогач. К.: ВПЦ Київський університет, 2005. С. 82–85.

Найбільшу роль відіграють 500 найбільших ТНК, склад яких значно змінюється у зв'язку зі збільшенням конкуренції на світових ринках. Одним з таких прикладів є британська компанія «Vodafone», яка за останні 10-15 років пройшла шлях від новачка на ринку до компанії з 270 млн. абонентів в 60 країнах.

Країни базування приносять найбільші вигоди транснаціональним компаніям від фінансово – господарської діяльності. Лідерами є держави із стабільним економічним середовищем: Японія, Іспанія, Німеччина, США, Франція, Голландія та деякі інші країни.

Проте, у країнах розміщення філії розташовано 2/3 частини обсягу виробництва, а на територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80% материнських компаній і близько 33% філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5% і майже 50%, у постсоціалістичних – близько 0,5% і 17%²⁷⁸. (рис.8.1.2).



Рис. 8.1.2. Розташування штаб-квартир найбільших ТНК світу²⁷⁹

Збільшення числа багатонаціональних компаній по своїй суті є новим етапом в еволюційних процесах розвитку їх діяльності, яка полягає в появі централізованих структур, адаптованих до особливостей локальних ринків.

²⁷⁸ Поручник А. Транснаціоналізація і регіоналізація національних економічних систем в умовах глобалізації / Глобальне економічне розвиток: тенденції, асиметрії, регулювання / Под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. Київ.2013. 466 с.

²⁷⁹ Заблоцька Р. Глобалізація світового ринку послуг // Економічна глобалізація : Підручник / за ред. А. Філіпенка. ВПЦ Київський університет. 2009. 543 с.

Одним з перших дослідників, який займався вивченням проблематики глобалізації ринків, став американський вчений Т. Левітт, який розумів глобалізацію як чисто ринковий феномен і під даною категорією він позначав об'єднання, інтеграцію ринків збуту окремих товарних груп та передбачав швидкий кінець ТНК, ринкова стратегія яких націлена тільки на диференційовані, специфічні ринки.

Однією із складових частин сучасної теорії ТНК є теорія шляху інвестиційного розвитку (теорія Генрі Даннінга, Investment Development Path - IDP). В її основі лежить твердження, що економічний рівень розвитку країн визначається і рівнем зрілості її підприємств, фірм, і масштабом їх участі в міжнародному русі капіталу. Всього в теорії Даннінга виділяється п'ять рівнів економічного розвитку країн. Кожному з яких відповідає певна ступінь розвитку ТНК і співвідношення між імпортом і експортом ПІІ (рис.8.1.3).

У підсумку, відповідно до теорії, кількість ТНК, створених в рамках національної економіки країни, є своєрідним показником рівня наявності надлишкових інвестицій в тій чи іншій сфері виробництва, відображаючи ступінь розвиненості економіки в цілому. Шляхом збільшення імпорту ПІІ можна домогтися ефекту «перенасичення інвестиційного попиту» в різних секторах національної економіки, що в підсумку призведе до збільшення зростання експорту національних ПІІ.



Рис. 8.1.3. Стадії розвитку країни в потоках ПІІ ²⁸⁰

²⁸⁰ Dunning, J. H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. International Journal of the Economics of Business, 8(2). <http://dx.doi.org/10.1080/13571510110051441>

Еклектична парадигма OLI Дж. Даннінга є основним теоретичним інструментом аналізу феномену існування транснаціональних корпорацій як суб'єктів міжнародного виробництва і процесів прямого іноземного інвестування як засобу фінансування міжнародного виробництва. (рис.8.1.4).

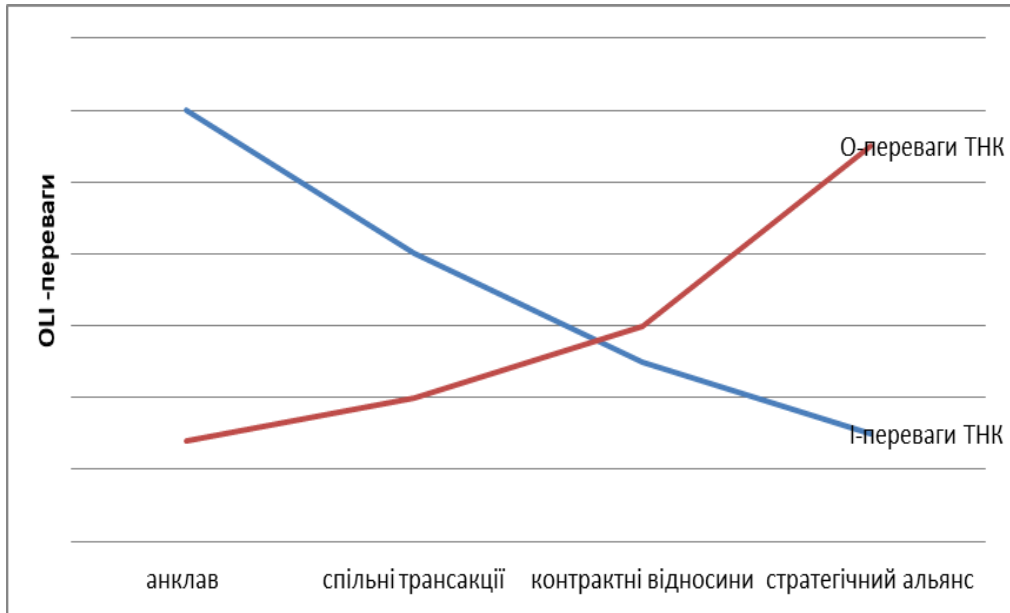


Рис. 8.1.4. Ступінь тісноти зв'язку в рамках ТНК, O- та I- перевагами ТНК²⁸¹

Стратегічні союзи дозволяють ТНК отримати доступ до O-переваг (переваги володіння особливими активами) інших компаній за рахунок співпраці з ними. Використання O-переваг обмежуються періодом співпраці, за допомогою навчання можна заволодіти унікальними знаннями та компетенціями партнера, і тим самим збільшити O-переваги. Стратегічні союзи використовуються для отримання L-переваг (переваги локалізації) з меншими витратами, ніж при організації філії. У той же час, I-переваги (переваги інтерналізації) зменшуються через втрату ТНК повного контролю над деякими власними активами (рис.8.1.5).

Згідно теорії ринкової імперфекції (П. Ашегян та В. Ебрахімі) рішення ТНК здійснювати ПІ (прямі іноземні інвестиції), в основному, залежать від бажання використовувати переваги, що недоступні для національних фірм, і охоплюють вищий технологічний, маркетинговий рівень та високоефективне управління, значний інноваційний потенціал, розвиток фінансової системи, та інше. Важливо, щоб ці переваги мали властивості міжнародної мобільності і були вищими ніж витрати необхідні для адаптації до нових економічних, політико-

²⁸¹ Scott-Kennel J., Enderwick P. FDI and Inter-Firm Linkages: Exploring the Black Box of the Investment Development Path // Transnational Corporations, vol.14, №1, 2005, p.124

правових і соціально-культурних факторів середовища міжнародного бізнесу в зарубіжній країні, включаючи витрати пов'язані з міжнародним управлінням та страхуванням фінансових та політичних ризиків.



Рис. 8.1.5 Модель OLI Дж. Даннінга

Основними причинами, що спонукають корпорації здійснювати інвестування за кордон, є:

- значні транспортні витрати;
- високі митні тарифи;
- наявність імпортних квот;
- надання преференцій місцевим виробникам⁴.

У свою чергу є низка факторів, що сприяє прийняттю рішень про здійснення інвестицій за кордон:

- розміри та привабливість ринку;
- зменшення рівня виробничих витрат;
- близькість до ринків збуту;
- наявність пільг, що надаються владою у приймаючих країнах.

Важливо розглянути і процес еволюції ТНК в системі світового господарства, а разом з тим і особливості зміни напрямків інвестиційних потоків (рис.8.1.6).

I етап.

Транснаціоналізація діяльності великих промислових фірм, які інвестували у сировинні галузі іноземних держав, де створювали власні розподільні і збутові підрозділи.

II етап.

Пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК та інтеграцією виробничих і збутових операцій; де виробничі зарубіжні відділення спеціалізувалися в основному на виробництві продукції, яка на попередніх стадіях виробничого циклу вироблялася материнськими фірмами.

III етап.

На сучасному етапі стратегія ТНК характеризується прагненням до утворення мережі внутрішньофірмових зв'язків регіонального, а нерідко і глобального масштабу, в рамках яких інтегруються наукові дослідження і розробки, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл і збут. Тенденція до поширення інноваційної активності ТНК в приймаючі країни.

Рис. 8.1.6. Етапи розвитку ТНК

Так, з кінця XX століття діяльність ТНК набуває бурхливого розвитку, що спричиняється високим впливом процесів глобалізації. (табл.8.1.1)²⁸²

Таблиця 8.1.1

Глобалізація у XX ст. та XXI ст.

Глобалізація – XX ст.	Глобалізація – XXI ст.
Матеріальні потоки товарів	Нематеріальні потоки даних та інформації
Міжнародний потік товарів та послуг переважно між розвиненими країнами	Більша участь країн, що розвиваються
Капітало- та трудомісткість потоків	Потік знань та інформації
Необхідність транспортної інфраструктури для трансакцій	Інформаційно-цифрова інфраструктура
Транснаціональні компанії керують міжнародними потоками товарів та послуг	Зростає роль малих підприємств та окремих осіб
Здійснення переважно монетаризованих трансакцій	Безкоштовний контент та послуги
Передача даних та ідей через кордони уповільнена	Миттєвий глобальний доступ до інформації
Потік інновацій з розвинених країн до країн, що розвиваються	Потік інновацій здійснюється в обох напрямках

²⁸² MGI-Digital-globalization-Full-report.pdf

Процеси глобалізації позначилися на міжнародному поділі праці, створенні світового фінансового ринку, який є основним інструментом забезпечення руху капіталу між суб'єктами міжнародних економічних відносин, сприяли лібералізації світового ринку товарів, робіт та послуг, що забезпечується виходом за межі національної економіки бізнесу різних форм існування та спеціалізацією певних держав і компаній на виготовленні та постачанні певних видів товарів, робіт і послуг. Крім того, відбулася зміна та збільшення потреб споживачів, що проявляється у піднятті прожиткового мінімуму громадян розвинених країн.

Глобалізація у XXI ст. сприяла більшому залученню країн, що розвиваються, посиленню потоків даних та інформації завдяки глобальному доступу до інформації малих підприємств та окремих осіб, утворення розгалуженої системи міжнародного-технологічного обміну, який базується на інноваціях, технологіях та розвитку висококваліфікованої робочої сили.

Тому з кожним роком перед ТНК, як суб'єктами міжнародних економічних відносин, постає питання вибору інвестиційних пріоритетів, що включає розробку та побудову ефективного та рентабельного інвестиційного портфеля з врахуванням впливу тенденцій збільшення потоку інвестицій в конкурентоспроможні галузі, такі як наука, технології, інновації, що сприяють досягненню синергетичного ефекту. На сьогодні основними перевагами в міжнародному інвестуванні є співробітництво науково-дослідних інститутів, вищих навчальних закладів і суб'єктів господарської діяльності, що розташовані в високорозвинених країнах і в країнах, що розвиваються.

Так, ТНК змушені диверсифікувати свої ризики з урахуванням глобальних проблем людства, будувати стратегії, зорієнтовані на інноваційну складову та шукати альтернативні об'єкти інвестицій²⁸³.

Альтернативними інвестиціями є нефінансові активи, що дозволяють знизити кореляцію інвестиційного портфеля та фондового ринку і збільшити прибутковість.²⁸⁴

Сьогодні інвестори все частіше звертають увагу на інвестиції в нетрадиційні активи. Серед яких: інвестиції у будівництво і нерухомість; інвестиції у високотехнологічні компанії перспективних наукомістких виробництв (альтернативні джерела енергії, біотехнології та інші); інвестиції у різницю валютних курсів; інвестиції у хедж-фонди; інвестиції в арт-ринок і мистецтво; інвестиції у колекції вин; інвестиції в антикваріат; інвестиції у дорогоцінне каміння; інвестиції у монети, в марки, в значки і нагороди; інші.

На сьогодні вартість активів 10 000 компаній, що здійснюють альтернативні інвестиції оцінюється у 7 трлн дол. США.

²⁸³ Власова І.В., Делех І.В. Арт-інвестиції як альтернативний напрям інвестування <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1601/16vivani.pdf>

²⁸⁴ Шталь Т.В. Теоретичні основи реалізації інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій в умовах динамізму світової економіки. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип.1(2). С.119-126

Нетрадиційні інвестиції мають ряд особливостей, а саме:

- високу прибутковість;
- вкладання коштів у реальні активи;
- низьку кореляцію з фондовим ринком акцій і облігацій (вартість об'єктів інвестування мало залежить від коливань фінансових ринків і циклічності глобальної економіки);
- ризик низької ліквідності, ризик придбання неякісних активів і фальсифікації;
- складність прогнозування розвитку ринку, залежність ринку від зміни моди;
- відносно низька волатильність в оцінці вартості таких активів;
- непрозорість ринку

Так, при порівнянні параметрів дохідність-ризик при вкладанні коштів на 20-річний період найбільшу віддачу отримаємо від картин старинних майстрів. Варто зауважити, що дана інвестиція найбільш прибуткова і на період 5 років. Але варто враховувати зміну ставки прибутковості та вартість зберігання. У разі інвестицій при 10-річному періоді найвища віддача буде отримана від акцій. Коливання цін на ринках за цей період значне та може привести до отримання збитків за такими активами як золото, поштові марки, нафта та срібло. Проте, при інвестуванні на один рік нафта є найефективнішою (табл. 8.1.2).

Таблиця 8.1.2

**Порівняння ефективності інвестицій
у різні категорії активів за визначений термін, %²⁸⁵**

Активи	20 років	10 років	5 років	1 рік
Картини старинних майстрів	12,3	15,8	23,4	6,5
Китайський фарфор	11,6	8,1	15,1	3,6
Прості акції	11,6	16	13,3	11,8
Діаманти	10,5	6,4	10,2	0,0
Золото	11,5	-2,9	1,0	-0,7
Поштові марки	10,0	-0,7	-2,4	-7,7
Облігації	10,0	-0,7	-2,4	-7,7
Нафта	8,9	-5,9	8,5	20,7
Срібло	5,0	-9,3	-4,8	-18,9
Казначейські векселі з терміном погашення 3 місяці	8,6	8,8	7,0	7,1

У порівнянні індексів альтернативних інвестицій з іншими, можна зауважити їх ефективність у довгостроковій перспективі. Нетрадиційні інвестиції

²⁸⁵ Власова І.В., Делех І.В. Арт-інвестиції як альтернативний напрям інвестування <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1601/16vivani.pdf>

не є вигідними у короткостроковій перспективі (квартал одного року), але найбільш дохідні.

Зміна пріоритетів на світовому ринку інвестування відбулася через підписання «Трансатлантичного торгово-інвестиційного партнерства між державами»²⁸⁶. Загальносвітова економічна динаміка посткризового періоду 2010—2015 рр. та чергова фаза активізації зусиль з боку США та ЄС по формуванню ТТІП вплинули на посилення негативних процесів в індустріальних країнах. Так, за окремими показниками найбільш песимістичні прогнози можуть реалізуватися задовго до 2025 р.

В інвестиційному аспекті дане партнерство розробило Угоду про вирішення спорів держав-інвесторів (Investor-state dispute settlement (ISDS)), згідно якої інвестор має право на використання процедур врегулювання спорів стосовно іноземного уряду. У середньостроковому періоді в економічно розвинених країнах загальною особливістю є слабкість імпульсів до економічного піднесення. І саме тому запровадження програм антикризових заходів у більшості розвинених країн були звичним явищем у попередні роки. Передбачалося, що протягом наступних одного-двох років індустріальні країни повернуть фінансово-економічну систему (як на глобальному, так і на регіональному рівні) до збалансованого стану.

Низка політико-економічних чинників, серед яких: спільна політика подолання демографічної кризи, регулювання міграційних потоків, адаптація (убезпечення партнерів) в умовах наростання глобальних дисбалансів і зростання напруження у відносинах між державами та інтеграційними об'єднаннями; об'єднання зусиль по вирішенню екологічних проблеми та попередженню загроз глобального потепління; спільне вирішення ресурсних проблем (зокрема проблеми обмежених запасів традиційних енергоносіїв); потреба у додаткових чинниках інтенсифікації наявних факторів виробництва в умовах «інноваційної паузи» та уповільнення темпів глобального розвитку сприяли створення спільного трансатлантичного ринку.

Так, сучасний етап розвитку глобальної економіки позначений уповільненням процесів інновацій та нестачу адекватних рішень утримання світового лідерства для індустріальних країн та їхніх суб'єктів у середньостроковій перспективі. Розвинуті країни фактично змушені нарощувати обсяги «неефективного» виробництва за рахунок збільшення споживання палива, іншої сировини, що мають тенденцію до подорожчання. Для виходу з цієї ситуації необхідні масштабні інновації. Місія ТНК, як локомотиву сучасних технологічних змін, полягає у пошуку і реалізації інноваційних стратегій та відповіді на новітні виклики цифрової епохи в напрямку модернізації виробництва, створення якісно нових продуктів та послуг.

²⁸⁶ The Geopolitical aspect of TTIP. - Cecilia Malmström, Commissioner for Trade, Speech, EP Brussels - ALDE hearing on 3 June 2015. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/june/tradoc_153511.pdf

Так, сучасний етап розвитку ТНК характеризується створення в інших країнах науково-дослідних центрів і технологічних парків, а також поглинання місцевих фірм з високим інноваційним потенціалом. За даними міжнародної статистики питома вага інновацій, що припадає на зарубіжні філіали ТНК постійно зростає.

8.2. Нові виклики для міжнародних корпорацій в епоху Індустрії 4.0.

«Експертні уявлення про менеджмент і лідерство сягнули кризової точки. Величезна іронія нашої доби полягає ось у чому: що швидше розвиваються технології, то важливіше стає будувати організацію на тривких та непорушних людських істинах і цінностях».

Гері Гемел, директор компанії Management Lab., автор праці What Matters Now (Те, що важливо зараз).

Важливим моментом аналізу ТНК є виявлення тенденцій зміни їх діяльності в умовах глобалізації. В першу чергу з позиції виробничої спрямованості ТНК та географічного зміщення в їх розташуванні з метою освоєння нових регіонів.²⁸⁷

З метою виявлення ситуації необхідно проаналізувати тенденції до і після світової фінансової кризи. Особливу увагу звертає на себе період 2007 - 2017 роки, протягом якого відбулися значні зміни в розвитку світової економіки під впливом світової фінансової кризи.

Більш того, протягом останніх 10 років, багатьма дослідниками відзначається факт, що ТНК намагаються залучити якомога більше кваліфікованих іноземних фахівців для збільшення продуктивності і якості продукції, що виробляється. Також активно використовуються знання і досвід в області консалтингових послуг для надання правових, консультативних послуг, що дозволяє більш ефективно використовувати природні і людські ресурси за рахунок знання національної специфіки тієї місцевості, де ТНК здійснює свою діяльність. Можна зробити висновок, що фактор наявності кваліфікованої робочої сили також значно впливає на залучення філій ТНК на територію інших країн.

Під впливом розвитку світової економіки з'являються нові чинники, які впливають на ефективність функціонування бізнес-процесів, як вважають деякі фахівці, а саме:

²⁸⁷ Altomonte C. Regional Economic Integration and the Location of Multinational Firms / C.Altomonte // Review of World Economics. — 2007. — Vol. 143. — No 2. — P. 277–305.

- швидкість переміщення капіталу,
- ступінь інтеграції світових фінансових і товарних ринків,
- уніфікації і гармонізації правил ведення міжнародної торгівлі відповідно до норм СОТ,
- стандартизації національних законодавств і документообігу.

Міжнародна практика показує, що в процесі розвитку глобалізації, змінюється сама структура діяльності ТНК, що обумовлюється масштабом проведення операцій з придбання привабливих активів, і в результаті «сприяє зростанню їх капіталізації». У січні 2017 року вартість угод зі злиттів і поглинань у світовому масштабі досягла максимального рівня за останні шість років. В Європі ця сума переважила 11- річний рекорд, а показник транскордонних угод оцінювався на максимальному рівні з 2006 року. Тенденції 21 століття змушують компанії проводити агресивну політику щодо збільшення своїх активів за рахунок поглинання і приєднань до інших компаній з метою розширення своїх інвестиційних можливостей, виходу на внутрішні ринки, отримання нових технологій і розвитку свого виробничого потенціалу.

У доповіді РІСД «Специфіка зв'язків транснаціональних корпорація з державними структурами США» представлені дані щодо особливої ролі ТНК. Так, під контролем ТНК знаходяться 4/5 світового банку патентів і ліцензій, технологій і «ноу-хау», що визначає особливу роль в інноваційному розвитку світової економіки.

Подальше зростання ТНК може привести до утворення глобальних фінансово-промислових імперій, що в подальшому посилює роль і вплив ТНК, а також інших транснаціональних недержавних структур.

Більшість ТНК попередніх років представляли холдингові компанії, які охоплюють виробничі підприємства, науково-дослідні центри, збутові, постачальницькі та фінансові структури. Необхідно відзначити, що холдинг найчастіше утворюється на основі власності дочірніх компаній, а також власності їх патентів і частини нерухомого майна²⁸⁸.

Проте, останнім часом спостерігаються більш розвинені форми відносин між корпораціями або великими фірмами. Так, значного розвитку набули угоди в галузі техніко-економічної кооперації, спеціалізації виробництва, розподілу виробничих програм, патентних і ліцензійних відносин, взаємний обмін інформацією, тощо. Більш того, спостерігається тенденція до посилення зв'язків з дрібними фірмами на контрактній основі, шляхом використання франчайзингу, субконтрактів, ліцензійних угод, інжирингових операцій і консалтингу. Дана тенденція веде до децентралізації системи управління. Прикладом децентралізації є поява «стратегічних бізнес одиниць» (СБО), що створюються на базі великих корпорацій, кожна з яких має свій власний виробничий профіль, і

²⁸⁸ Шкільняк М.М. Інтереси учасників корпоративного управління та їх взаємовідносини. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: збірник наукових праць. 2014. Випуск 20. №2. С. 38-45.

вибудовує повністю свою стратегічну політику дій. Однак на певних етапах така політика аналізується штаб-квартирою компанії, після чого можуть надходити необхідні корективи.

ТНК активно використовують державний інструмент та засоби масової інформації впливу на своїх конкурентів, намагаючись залучити державні структури з метою отримання конфіденційної інформації і іншого виду допомоги.

Особливу увагу слід звернути на міжнародне партнерство ТНК, яке формується в передових галузях з метою розвитку нових виробництв, зменшення різних типів ризиків, а також періоду впровадження інновацій. Тут є як можливості, так і виклики для економіки країни. Побудова відносин з іноземними корпораціями може вивести економіку країни на новий рівень за рахунок отримання доступу до інновацій та інвестицій.

Ще однією особливістю є активізація росту злиттів і поглинань (рис. 8.2.1).

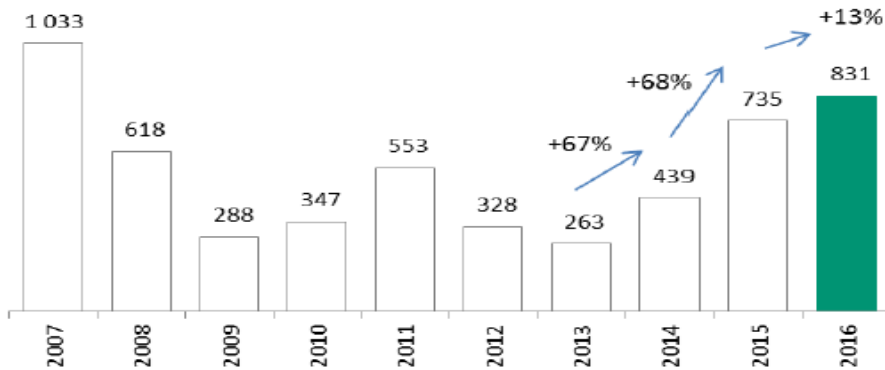


Рис. 8.2.1. Вартість транскордонних злиттів та поглинань (дол. США), 2007-2016 рр. ²⁸⁹

Експерти прогнозують подальший ріст угод злиттів і поглинань, – «Спостерігається значна транскордонна активність, особливо серед малих і середніх компаній. Існують глобальні стимули, хороші можливості для фінансування угод і дешеві гроші» (Кая Бартельса (Kai Bartels), керівника з глобальних злиттів і поглинань Grant Thornton).

Територіальний аналіз діяльності ТНК на ринку злиттів та поглинань показав, що компанії Північної та Південної Америки є найбільш цільовим регіоном для процесів М&А, що становить 52,6% від глобального обсягу угод. Також, важливий внесок у розвиток ринку злиттів та поглинань роблять компанії

²⁸⁹ ©UNCTAD, based on cross-border M&A database for M&As, and information from the Financial Times Ltd.

з країн, що розвиваються, а особливо Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де вартісна частка таких угод стабільно зростає і становить 26,6% від їх загального обсягу. Регіон ЕМЕА (Європа, Близький Схід і Африка) на третьому місці за масштабами укладання угод злиття-поглинання з часткою в 20,8% від загального обсягу злиття-поглинання компаній. Найменшою популярністю стратегії злиття та поглинання користуються у ТНК, які працюють у країнах Африки та Латинської Америки (рис.8.2.2).

Учасники світовому ринку злиттів і поглинань зберегли свій прибуток і змогли успішно наблизитися до завершення бізнес-року. Наприклад, показники ринку М&А у США становили 1,12 трлн. дол. і отримали першість у глобальному рейтингу. Китай і Японія, націлені на активну співпрацю зі Сполученими Штатами Америки, також зайняли топові позиції. На успіхах європейського бізнесу відобразилися коливання, пов'язані з виходом Великобританії зі складу ЄС. На європейському ринку Китай виявився найбільш продуктивним з точки зору придбання іноземних компаній, виплативши понад 170 млрд доларів за 7 691 угод. Німецькі компанії, що володіють сильними технологіями, базою наукових розробок і досліджень, викликали найбільший інтерес у китайських інвесторів, які у 2015 році купували по одній німецькій компанії щотижня.

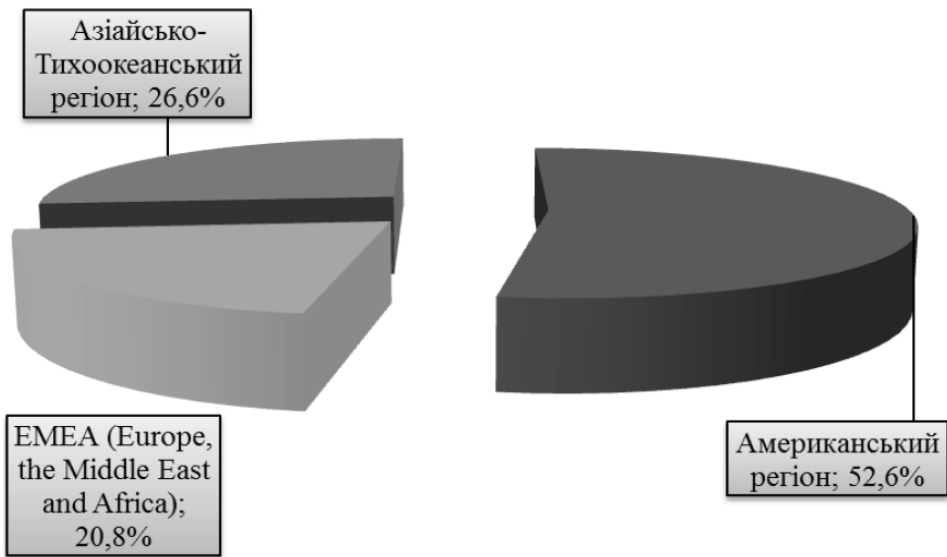


Рис. 8.2.2. Регіональна структура угод злиття і поглинання, % 2016 -2017 рр.

Існують хороші можливості для фінансування угод у всіх секторах. У галузях склалася ситуація близька до співвідношення власних і позикових коштів, яке було в 2007-2008 рр. Покупці готові платити надзвичайні суми, в які

оцінюються компанії, особливо у сфері телекомунікацій і технологій, фармацевтичної галузі та охорони здоров'я, - зазначає К.Бартельс (рис.8.2.3)²⁹⁰.

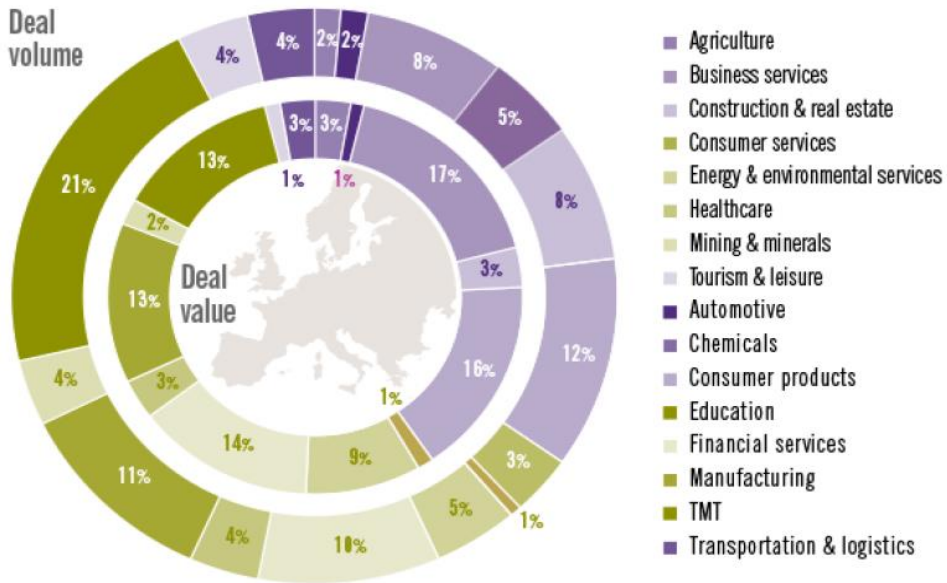


Рис. 8.2.3. Обсяг злиттів і поглинань по галузях економіки, % ²⁹¹

К.Бартельс наголошує, - «що деякі стратегічні «гравці» використовують цю можливість для «купівлі входу» в певні ніші, щоб зміцнити свої позиції на майбутнє. Так, якщо у компанії є певна ніша, то глобальні учасники ринку готові заплатити за неї».

Що мотивує ТНК сьогодні здійснювати угоди злиття і поглинання? По-перше, це можливість відносно швидко увійти на нові ринки для компанії і диверсифікувати ризики; по-друге, це бажання знизити податкове навантаження, і задовільнити менеджмент компанії щодо підвищення ринкової капіталізації компанії, по-третє, отримання синергетичного ефекту за рахунок економії, обумовленої масштабами діяльності; комбінування взаємодоповнюючими ресурсами; фінансової економії (за рахунок зниження транзакційних витрат); зростання ринкової потужності через зниження конкуренції (мотив монополії); взаємодоповнюваності в сфері НДДКР ²⁹².

Проте, рівень даної активності сприяє і спекуляціям на ринку злиттів і поглинань. Великі суми окремих угод іноді у 10-15 разів перевищують ЕВІТДА

²⁹⁰ M&A Review Global (Full year 2016) / BvD zephyr: 2017. 70 p.

²⁹¹ Eurostat (online data code: bop_fdi_main) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

²⁹² Pidhurska I., Buchynska T. / Change the investment attractiveness of multinational companies in the digital era. //Danish Scintific Journal (DSJ). Denmark: 2017. № 7. p.4-9.

(прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації), що може бути благом для придбаних компаній, проте здійснює тиск на покупця з точки зору досягнення успіху угоди.

Саме через це, успіх злиттів і поглинань є сумнівним, враховуючи кількість невдач на рівні 70-90% угод. Проте, часто проблеми полягають не в самих угодах або навіть не у великих сумах задіяних грошей. На сьогодні експерти зазначають, що невдачі більшості угод злиттів і поглинань відбувається через невміння враховувати культурні особливості країн.

На рисунку 8.2.3. зображено сфери реалізації угод злиття і поглинання по секторах економіки. Так, 12% припадає на сферу споживчих послуг та продуктів (16%), 12% - сфера бізнес-послуг, 17% - хімічна промисловість. Окремо варто виокремити частку угод M&A (злиттів і поглинань) у галузі освіти та венчурного інвестора – компанію TMT із часткою угод у швидкозростаючі технологічні компанії (21%).

Тому, ще одним ключовим аспектом діяльності транснаціональних компаній сьогодні є налагодження міжкультурних зв'язків та формування багатонаціональних партнерств в рамках ТНК.

Стратегічні альянси, які зазвичай складаються з двох-трьох партнерів для досягнення найбільшої комерційної вигоди та проникнення на закриті ринки, є однією з таких форм. Основними чинниками зовнішнього середовища компаній, які визначатимуть динаміку формування та розвиток стратегічних альянсів у подальшому, будуть:

- фаза економічного циклу;
- розвиток технологій та інновацій;
- державна політика країн²⁹³.

На стадії піднесення економіки спостерігається активізація економічної активності та співробітництва компаній (наприклад, промисловий цикл Жюгляра у 2006–2007 рр.), а етап депресії супроводжується скороченням співпраці (наприклад, зменшення кількості стратегічних альянсів у 2008–2009 рр.).

Саме тому, керівництву ТНК варто надавати перевагу формі стратегічного альянсу в періоди економічного пожвавлення як інструмент розвитку та експансії, у період кризи - з метою подолання негативного впливу економічних циклів, які супроводжуються падінням цін та процентної ставки, скороченням обсягів виробництва та торгівлі, підвищенням інтенсивності заощаджень тощо.

Сучасна парадигма світогосподарського розвитку та стратегічного зростання компаній у її межах потребує нового підходу бізнес-структур до функціонування в умовах глобальної конкуренції. Лідерство компаній на ринках забезпечується вже не за рахунок досягнення прибутковості та високої рентабельності у короткостроковому періоді, а за рахунок забезпечення майбутніх конкурентних переваг. Наприклад, компанія Toyota, яка протягом

²⁹³ Гаррет, Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож; пер. с англ. М.: ИНФРА М, 2002. XX, 332 с. (Серия «Менеджмент для лидера»).

багатьох років займає лідируючі позиції серед компаній галузі автомобілебудування як за обсягами продажів, так і за якістю продукції, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг, тому використовує технології, термін окупності яких кілька років.

На сучасному етапі зміна напрямку трансформації діяльності ТНК безумовно знаходиться під дією процесу глобалізації. Однак основними факторами, які сприяють таким змінам є лібералізація і поліпшення інвестиційного режиму, глобальні технологічні зрушення, збільшення впливу міжнародної конкуренції.

Істотний вплив, який чинять дочірні компанії на приймаючі країни полягає в значному збільшенні експорту, так як компаніям потрібно ввозити ресурси, технології на територію країни-реципієнта. А це означає, що для діяльності ТНК на території іншої країни є наявність низького рівня тарифних і нетарифних обмежень для товарів, які приймають ТНК.

Крім того, варто виділити фактор наявності кваліфікованої робочої сили на території приймаючої країни для організації виробництва ТНК. Дану кваліфіковану робочу силу можна отримати за рахунок внутрішніх ресурсів приймаючої країни, а також за рахунок зовнішніх людських ресурсів. Правда це можливо через надання відповідних заробітних плат, а значить збільшення витрат.

Найбільшу волатильність мають ТНК, зосереджені в області надання програмних продуктів і комп'ютерних послуг, а також фармацевтики та біотехнологій, бо свідчить про стійкість попиту і кон'юнктури світових ринків на продукцію цих сфер (рис.8.2.4, таблиця 8.2.1).

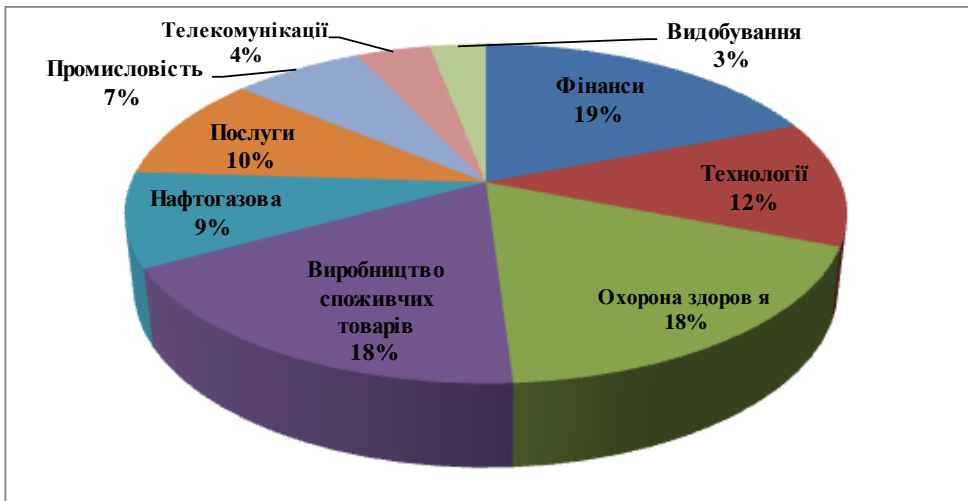


Рис. 8.2.4. Концентрація ТНК по галузях економіки, 2015-2017рр.

Концентрація ТНК за галузями економіки

Галузь	Кількість компаній	Зміна РК
Фінанси	19	13%
Технології	12	5%
Охорона здоров'я	18	11%
Виробництво споживчих товарів	18	4%
Нафтогазова	9	-6%
Послуги	10	16%
Промисловість	7	1%
Телекомунікації	4	9%
Видобування	3	-16%

Так, обсяг попиту і споживання нафти і газу в середньостроковому періоді завжди залишатиметься досить високим. Витрати в рамках виробничої сфери діяльності також знаходяться приблизно на одному рівні, в той час як ТНК в харчовій промисловості не можуть значно вплинути на зниження своїх витрат, також як і на попит на харчову продукцію (обмежені потреби людей при споживанні харчової продукції). Ситуація для ТНК в банківсько-фінансовій сфері дещо інша. При настанні кризи, підприємства не можуть брати і повертати кредити, також як і фізичні особи, тому що різко змінюється ситуація з кредитами, операціями. Тобто на попит на банківсько-фінансові продукти різко скорочується під дією економічної ситуації.

Більше того, можна виділити також фактор, пов'язаний з політичною і економічною стійкістю країн, де розташовуються материнські компанії. Високий рівень ризиків, які випливають з цих факторів призводить до втрати конкурентної переваги при створенні ТНК, а також при залученні дочірніх компаній на територію країн.

Дані особливості впливають на зміну характеру діяльності ТНК та змушують їх змінювати географію розміщення дочірніх компаній.

Зміни розташування країн базування ТНК з одного боку вказує на розвиток інтеграційних процесів, а з іншого - свідчить про економічний потенціал самих ТНК і країн, на території яких засновуються головні компанії.²⁹⁴

Аналіз зміни діяльності філій допоможе визначити як під дією процесів глобалізації змінюються уподобання ТНК по розміщенню своїх філій в інших країнах.

Варто відзначити, що ряд дослідників виокремлюють особливості розвитку ТНК в різних географічних умовах. В країнах, що розвиваються ТНК були

²⁹⁴ Shtal T. Integrational interaction synergy effects in export distributional channels of enterprise/ British Journal of Economics, Management and Trade. 2016. Vol.12. Issue.2. P.1-10

вимушені діяти в умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому ринку. Так, наприклад, оператори стільникового зв'язку в Бразилії пропонують послуги стільникового зв'язку на такому низькому рівні, який неможливий в інших країнах. ТНК країн, що розвиваються змушені використовувати стратегію максимізації прибутку, а не виручки, як це часто прийнято в розвинених країнах. Багато західних експертів відзначають, що в країнах, що розвиваються ТНК розгортають діяльність швидше ніж у розвинених країнах.

Американські ТНК навпаки характеризуються ринково орієнтованою фінансовою системою, високим рівнем розвитку ринку капіталу, різноманітним набором різних фінансових структур та інструментів. В американських транснаціональних корпораціях вирішальну роль відіграють акціонери, а не топ менеджери. Топ менеджери не завжди представляють інтереси акціонерів. Тут виникає боротьба інтересів. Менеджери зацікавлені в збільшенні розмірів корпорації, в тому числі за рахунок зменшення дивідендів. Саме тому знаходження оптимальної взаємодії акціонерів і менеджерів є однією з основних задач американських ТНК.

Особливості японських ТНК сформувалися історично. Вивчення особливостей ТНК цієї країни полягає в групуванні. Так, автори дослідження «Японський феномен» пишуть: «Ніщо, мабуть, не відрізняє так сильно японську економіку від інших ринкових господарств, як групування, що пронизує всю систему ділових відносин». Національній культурі властива особливість, що будь-яка соціальна група важливіша, ніж інтереси окремо взятого індивіда. Саме тому особливу роль серед японських компаній відіграють сім найбільших ТНК (5 з яких були утворені зі старих дзайбацу, 2 - з'явилися в результат післявоєнної реформи).

В залежності від «географії походження» ТНК можна зробити висновок і про особливості її функціонування, а також динаміки розвитку на майбутнє. Саме тому країни, при залученні ТНК повинні в першу чергу вивчити їх специфічні особливості, що характерні для певного регіону (рис. 8.2.5).



Рис. 8.2.5. Країни формування найбільших ТНК²⁹⁵

²⁹⁵ Global Top-100 companies 2016

Аналіз показав, що найбільша кількість ТНК створюється у розвинутих країнах, що вказує на надлишок внутрішніх інвестицій та їхнє переміщення за кордони національних економік.

ТНК є показником надлишку внутрішніх інвестицій, які виходять за межі національних економік. Цікавим є той факт, що певною мірою підтверджується західна теорія про використання основних показників ТНК в економічних моделях розвитку країн заснування, а також проблеми їх розвитку (Рис.8.2.6).

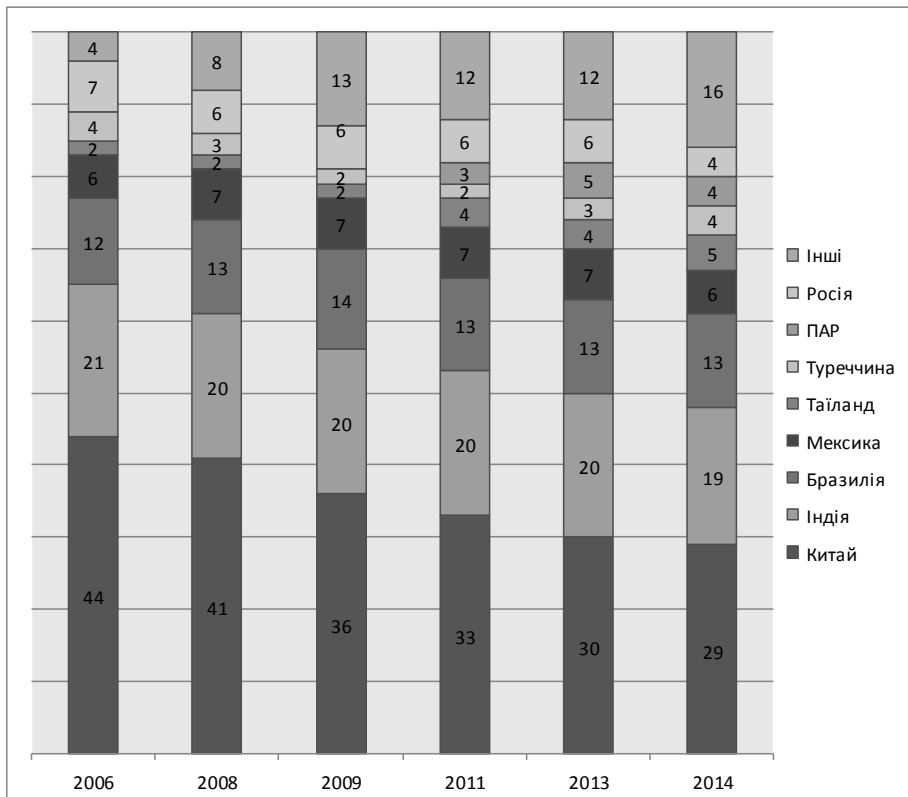


Рис.8.2.6 Рейтинг 100 найбільш активно зростаючих компаній серед країн, що розвиваються (кількість компаній в країні)²⁹⁶

Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загального експорту товарів і послуг, ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол. США. Найбільш потужні ТНК розташовані у США, Європейському Союзі та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК таких нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, Гонконг і Китай, що зумовлено впровадженням цими державами стратегії застосування конкурентних переваг. Boston Consulting Group

²⁹⁶ Boston Consulting Group (BCG) [2014 BCG Global Challengers

(BCG) провела дослідження, на основі якого склала рейтинг ста найбільш активно зростаючих компаній (2014 BCG Global Challengers) із 17-ти країн, що розвиваються, і нових індустріальних країн. Серед цих 100 топ-компаній: 29 розташовані в Китаї, 19 – в Індії, 13 – у Бразилії, 6 – у Мексиці, 4 – у Росії, 4 – у ПАР, 4 – у Таїланді і 4 – у Туреччині. Сьогодні ТНК контролюють понад 57% світового промислового виробництва, 69% міжнародної торгівлі, більш як 81% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій (табл.8.2.2). Глобальні ТНК формують фінансовий центр економіки, який впливає на функціонування і розвиток світового виробництва продуктів, послуг, знань, інформації, інтелектуального капіталу, глобального ринку робочої сили. Економіку ХХІ століття приводить в рух конкурентна боротьба між глобальними ТНК і все нові методи боротьби за створення нових конкурентних переваг. Так, можна виокремити основні риси діяльності ТНК сучасності.

Перш за все, зростаюча експансія ТНК та масштабні показники їх діяльності. Обсяг виробництва товарів і послуг іноземних філій ТНК становить 7,88 трлн дол., експорт - 7,8 трлн дол., або третину загальносвітового. Сукупний обсяг продажів ТНК перевищив 36,3 трлн дол. Зарубіжні активи ТНК перевищили 102,04 трлн дол. США.

Таблиця 8.2.2.

Найбільші ТНК світу, 2016-2017 рр.

Ранг	Компанія	Країна	Рік заснування	Сфера діяльності	Обсяги продажу (місце)	Прибуток (місце)	Активи (місце)	Ринкова вартість (місце)	Капіталізація на 01.05.2016. 8 млрд.
1	ICBS	Китай	1984	Банківська	13	2	1	25	198.0
9	China Konstruktion Bank	Китай	1954	Банківська	21	3	4	34	162.8
3	Agricultural Bank of China	Китай	1951	Банківська	27	4	4	38	152.7
4	Berkshire Hathaway	США	1955	Інвестиційні послуги	10	6	56	5	360.1
5	JPMorgan Chase	США	1799	Банківська	50	7	8	13	234.2
6	Bank of China	Китай	1912	Банківська	35	5	5	44	143.0
7	Wells Fargo	США	1852	Банківська	60	8	13	10	256.0
8	Apple	США	1976	Комп'ютерне обладнання	8	1	99	1	586.0
9	Exxon Mobil	США	1859	Видобування нафти і газу	6	17	88	4	363.3
10	Toyota Motor	Японія	1937	Автомобіле-будування	7	10	74	30	177.0

Випереджальне зростання прямих зарубіжних інвестицій в порівнянні з рівнем міжнародної торгівлі. Основні інвестори (ТНК) міцно зайняли центральне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, стали основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими державами.

Середні темпи зростання ПІІ за період з 1999 по 2009 рік становили близько 18%. ТНК здійснюють 90% світового інвестування.

Можна відзначити переважання частки (майже 4/5 сумарного обсягу отриманих ПІІ) управлінських послуг. У рамках цього сектору зростає частка

галузей, пов'язаних з інфраструктурою. Другим за величиною залучених ПІІ є сектор обробної промисловості.

Частка добувної промисловості в загальносвітовому обсязі ПІІ зростала через підвищений світовий попит на енергоносії та мінеральну сировину.

Таблиця 8.2.3.

Показники ТНК у світовій економіці за період 1990-2014 рр.²⁹⁷

Показники	Вартість у поточних цінах (млрд. дол. США)				
	1990	2005-2007 (сер. знач.)	2012	2013	2014
Сумарний обсяг ПІІ, що ввозяться	2198	13894	22073	26035	26039
Сумарний обсяг ПІІ, що вивозяться	2254	14883	22527	25975	25875
Обсяги міжнародного злиття і поглинання	98	729	328	313	399
Сукупний обсяг продажів	4723	21469	31687	33775	36356
Обсяг виробництва товарів і послуг зарубіжних філій	881	4878	7105	7562	7882
Активи зарубіжних філій	3893	42171	88536	95230	102040
Експорт зарубіжних філій	1444	4976	7469	7688	7803
Чисельність працівників зарубіжних філій (тис. осіб)	20625	53306	69359	71297	75075

Ще однією особливістю є тенденція до укрупнення ТНК, пов'язана насамперед зі збільшенням числа злиттів і поглинань (ЗіП) та створення стратегічних альянсів. Це призвело до якісних зрушень у розвитку ТНК. Слід відзначити і те, що ТНК країн, що розвиваються і з новою ринковою економікою раніше купувати активи в розвинених країнах, посилюючи свої позиції серед інвесторів у транскордонних злиттях і поглинаннях.

Наступною особливістю є зміни в регіональному розподілі прямих закордонних інвестицій. Аналіз регіонального розподілу ПІІ, їх масштабів, динаміки зростання демонструє певну закономірність. В останні роки країни, що розвиваються займають все більшу частку в розподілі ПІІ, коли в середині 1990-х років перевага була у розвинених країн, причому в якості не тільки донорів, але і реципієнтів.

Зростання потоків ПІІ в країни, що розвиваються був головним чином пов'язаний з фінансуванням нових проектів, особливо в Азії. Приблизно одна третина всіх проектів по створенню нових та розширенню вже діючих підприємств у країнах, що розвиваються були зареєстровані в Китаї та Індії.

Згідно бізнес-дослідження ЮНКТАД, найбільш привабливими країнами для інвестицій ТНК на 2015–2017 є Китай та США (див. рис.8.2.7).

²⁹⁷ UNCTAD, World Investment Report 2015

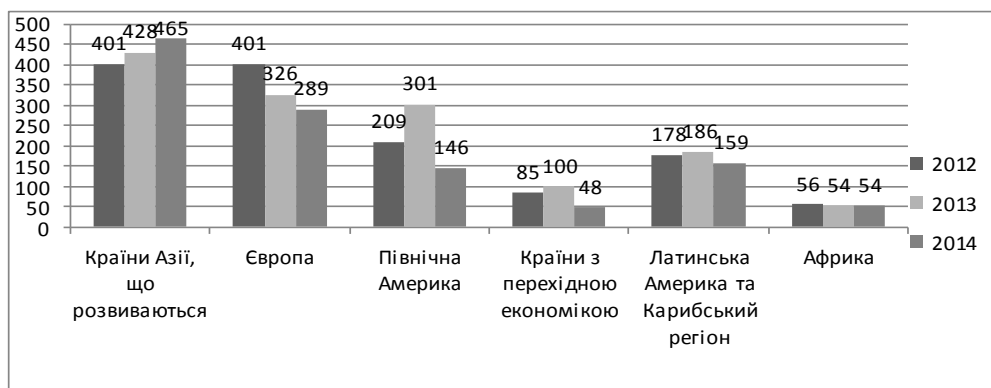


Рис. 8.2.7. Прямі іноземні інвестиції ТНК за регіонами світу, 2012–2014, (млрд. дол. США) ²⁹⁸

У зв'язку з цим можна констатувати, що основними суб'єктами в світових потоках інвестицій є країни з розвинутою економікою, а також країни, що розвиваються. Більш того, основними інвесторами світових потоків інвестицій є розвинені країни, що є цілком закономірним з точки зору теорії Даннінга.

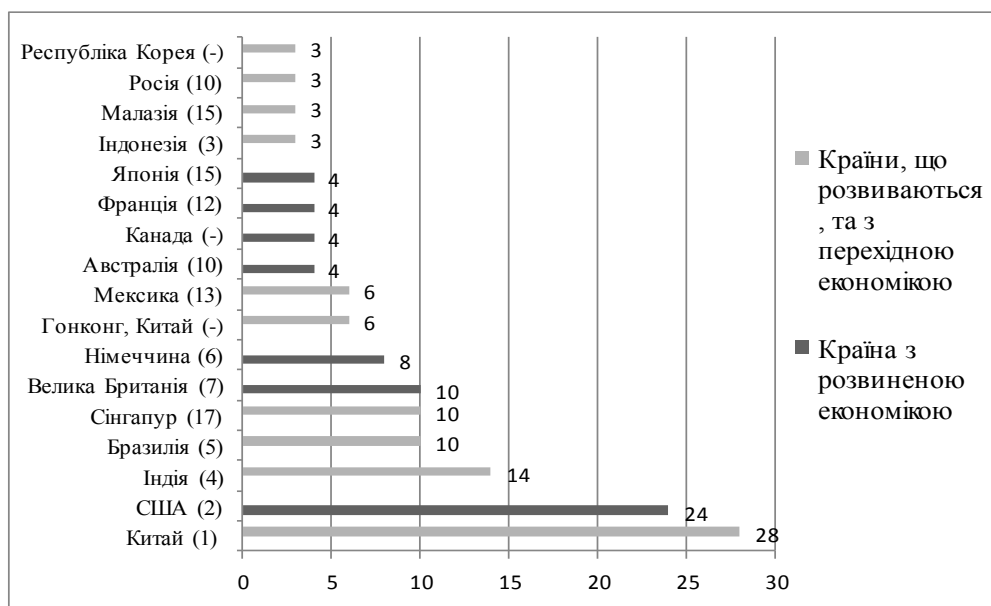


Рис. 8.2.8 Найбільш привабливі країни для інвестицій ТНК на 2015–2017, (%) ²⁹⁹

²⁹⁸ UNCTAD, World Investment Report 2015

²⁹⁹ ЮНКТАД, World Investment Report 2015

Суттєвим аспектом діяльності ТНК є інтеграція, що призводить до виникнення величезних транснаціональних фінансових конгломератів і ще більше посилює позиції ТНК в світогосподарській системі.

Під час кризи більшість банків, що знаходилися на межі банкрутства, були куплені їх конкурентами. Наприклад, "JP Morgan" купив "Bear Sterns", а "Mitsubishi UFG Financial Group" придбав "Morgan Stanley" за 7,8 млрд. дол. США.

І останньою тенденцією в діяльності ТНК є посилення (на даному етапі розвитку) ролі технологій в їх конкурентній боротьбі між собою і в боротьбі за збільшення частки нематеріальних активів, що демонструє зростання витрат на покупку технологій, навчання персоналу, а також оплату роялті і ліцензій. Конкурентні переваги ТНК все більше засновані не на володінні обладнанням, а на володінні ноу-хау і патентами, тобто нематеріальними активами.

8.3. Цифрова глобалізація: нова ера глобальних інвестиційних потоків.

«Єдина причина існування часу – щоб усе не сталося одночасно»

Альберт Ейнштейн

Науково-технічний прогрес та збільшення темпів інтеграції, глобалізації, призвели до зростання сектору послуг, і, як наслідок, покращення інвестиційного клімату цього сектору економіки, шляхом зменшення ризиків та збільшення швидкості обігу капіталу.

Таблиця 8.3.1.

Найбільші ТНК у сфері технологій

Назва	Країна	Позиція у 2015 р.	Позиція у 2009 р.
Apple Inc	США	1	33
Google Inc	США	2	22
Mickrosoft Corp	США	5	6
Facebook Inc	США	17	-
Oracle Corp	США	30	37
Tencent Holdings Ltd	Китай	32	-
IBM Corp	США	40	14
Intel Corp	США	44	40
Cisco Systems	США	49	30
TSMC	Тайвань	56	-

В останній період глобальна торгівля товарами вирівнялась, а транскордонні потоки капіталу різко скоротилися з 2008 року, проте глобалізація не рухається назад. Швидше за все, вона вступає в нову фазу, що визначається зростанням потоків даних та інформації.

Згідно даних нового звіту McKinsey Global Institute (MGI), варто зазначити, що цифрові потоки, яких практично не існувало лише 15 років тому, сьогодні мають більший вплив на зростання ВВП, ніж багатовікова торгівля товарами. І хоча ця зміна дозволяє компаніям виходити на міжнародні ринки з менш капіталомісткими бізнес-моделями, це також створює нові ризики та політичні виклики.

Світ стає більше пов'язаним ніж будь-коли, але природа цих зв'язків принципово змінюється. З 2005 року кількість використаної транскордонної лінії пропуску інформації зросла в 45 разів. Прогнозується, що протягом наступних п'яти років вона збільшиться ще в дев'ять разів, оскільки потоки пошуку інформації, зв'язку, відео, транзакцій та внутрішньофірмового трафіку зростають. Крім передачі цінних потоків інформації та ідей, потоки даних забезпечують рух товарів, послуг, фінансів та людей. Практично кожен вид транскордонної транзакції тепер має цифровий компонент.

Торгівля колись була значною мірою обмежена розвиненими економіками та їх великими транснаціональними компаніями. Сьогодні цифрова форма глобалізації відкрила двері для країн, що розвиваються, для малих та нових компаній, а також для мільярдів окремих суб'єктів ринку. Десятки мільйонів малих та середніх підприємств у всьому світі перетворилися на експортерів, об'єднуючи ринки електронної комерції, такі як Alibaba, Amazon, eBay, Flipkart та Rakuten. Близько 12% світової торгівлі товарами здійснюється через міжнародну електронну комерцію. Навіть малі підприємства можуть здійснювати підприємницьку діяльність в глобальному масштабі, - 86% технічних компаній, опитаних MGI, повідомляють про різні види транскордонних транзакцій. Сьогодні навіть найменші фірми можуть конкурувати з найбільшими міжнародними компаніями.

Люди використовують глобальні цифрові платформи для навчання, пошуку роботи, демонстрації своїх талантів та створення власних мереж. Понад 900 мільйонів людей мають міжнародні зв'язки в соціальних мережах, а 360 мільйонів - у транскордонній електронній комерції. Цифрові платформи для традиційної зайнятості та позаштатних завдань починають створювати більш глобальний ринок праці.

У цифрову епоху глобалізації великі компанії можуть управляти своїми міжнародними операціями більш ефективно. Використовуючи цифрові платформи та інструменти, вони можуть продавати на швидко зростаючих ринках, зберігаючи віртуальні команди в реальному часі. Це є вдалим моментом для компаній, щоб переосмислити свої організаційні структури, продуктові портфелі, активи та конкурентів. Глобальні потоки всіх типів підтримують

зростання за рахунок підвищення продуктивності, а потоки даних посилюють цей ефект шляхом розширення участі та створення більш ефективних ринків. Аналіз MGI показує, що протягом десятиліття всі види потоків, що діють спільно, сприяли збільшенню світового ВВП на 10,1%, що становило 7,8 трлн. дол. лише в 2016 році, де на потоки даних припадало 2,8 трлн. дол.

Дані показники важливі для зростання економік держав світу, оскільки вони породжують нові ідеї, сприяють розвитку досліджень, технологій, формуванню талантів та об'єднання найкращих практик з усього світу. Проте не всі країни використовують цей потенціал.

Останній індекс MGI Connectedness, який охоплює 139 країн по потоках товарів, послуг, фінансів, людей та даних, виявив великі прогалини між кількома провідними країнами та рештою світу. Сінгапур лідирує по цьому показнику в останньому рейтингу, далі йдуть Нідерланди, США та Німеччина. Показник MGI Connectedness для Китаю зріс та досягнув позначки семи, проте розвинені країни в цілому залишаються більш пов'язаними, ніж країни, що розвиваються. Фактично, кожен тип потоку сконцентрований серед невеликої сукупності високо пов'язаних країн. Країни, що відстають, закривають прогалини з лідерами дуже повільними темпами, і їх обмежена участь здійснила вплив на світову економіку. Якщо б решта світу збільшила свою участь у світових потоках з тією ж швидкістю, що і лідери протягом останнього десятиріччя, світовий ВВП сьогодні становив би 10 трлн. дол., що на 13% більше від запланованого. Для країн, які відстають, можливість для росту є першочерговим завданням.

ТНК ери цифрової глобалізації зіштовхнулися з новими викликами та труднощами. Компанії можуть впливати на формування нових ринків, але вони зіштовхуються із агресивними світовими конкурентами, що руйнують цифрові бізнес-моделі. Дані повинні бути захищені від кіберзлочинів. Соціальні медіа створюють глобальні спільноти, проте також сприяють проникненню в мережі екстремістів. Це вимагає більшої міжнародної координації для вирішення цих завдань. Сьогоднішня версія глобалізації в рази складніша та швидша, але «пов'язаність» є шляхом до зростання.

Після 20-річного періоду зростання потоків даних відбувається вдвічі швидше ніж процеси у світовій економіці, а потоки товарів, послуг та фінансів в 2007 році сягнули приблизно 30 трильйонів доларів, що становить 53% світового ВВП. Далі зростання світової торгівлі товарами пом'якшилося, фінансові потоки різко скоротилися, а торгівля послугами зростала повільно. Ці потоки повернулися до свого рецидивного рівня, на сьогодні вони становлять лише 39% світового ВВП (рис. 8.3.1).

Хоча світові потоки торгівлі та фінансів втратили динаміку, обсяг транскордонних даних зростає, створивши складну веб-мережу, яка з'єднує країни, компанії та споживачів (рис.8.3.2).

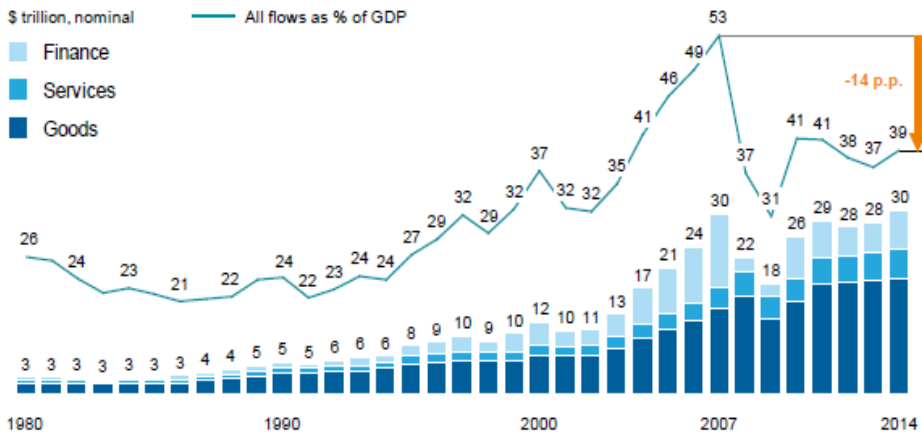


Рис.8.3.1. Динаміка зміни ринку товарів, послуг, фінансів в період 1980-2014рр., трлн.дол, (% ВВП)³⁰⁰

Багато спостерігачів вважають цю тенденцію свідченням того, що глобалізація припинилася. Проте, глобалізація ввійшла в нову еру, визначену потоками даних, що передають інформацію, ідеї та інновації. Цифрові платформи створюють більш ефективні та прозорі світові ринки, де покупці та продавці в різних кутках світу можуть знайти один одного лише кількома натисканнями «миші». Нульові граничні витрати на цифрові комунікації та транзакції відкривають нові можливості для ведення бізнесу на міжнародному рівні у світових масштабах.

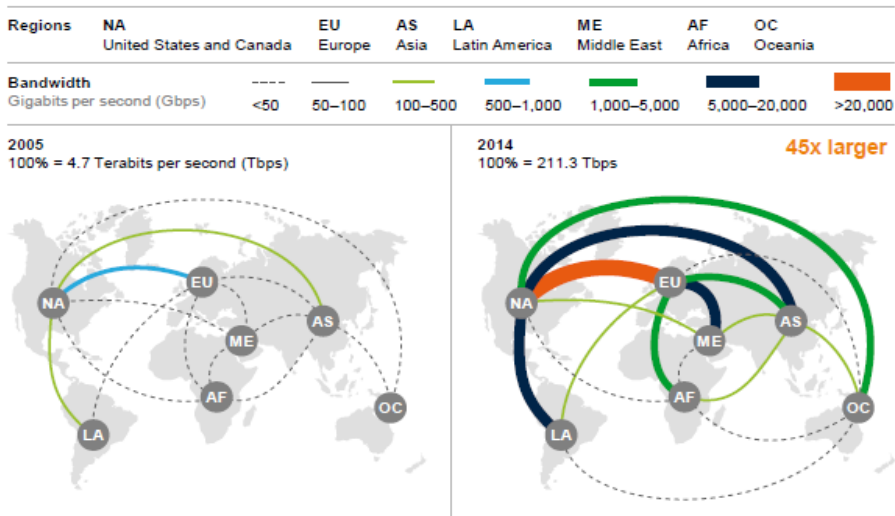


Рис.8.3.2. Транскордонна пропускна здатність даних, трбт/сек.³⁰¹

³⁰⁰ UNCTAD; IMF Balance of Payments; World Bank; McKinsey Global Institute analysis

³⁰¹ TeleGeography, Global Internet Geography; McKinsey Global Institute analysis

Глобальні технологічні тренди визначаються інтенсивним розгортанням четвертої промислової революції та переходом світової економіки до шостого технологічного укладу і економіки знань. За оцінками експертів, на 2017 рік частка виробничих потужностей четвертого технологічного укладу у розвинених країнах становила приблизно 20%, п'ятого – 50%, шостого – 30%³⁰².

Глобальні потоки даних в основному складаються з пошуку інформації, комунікацій, транзакцій, відео та внутрішньо фірмового трафіку. Вони підтримують та забезпечують практично будь-який інший вид транскордонного потоку. Контейнерні кораблі все ще перевозять продукти на ринки світу, але тепер клієнти здійснюють замовлення в Інтернеті, та відстежують їх за допомогою кодів RFID та оплачують за допомогою цифрових транзакцій. Все більшого значення набуває Інтернет речей та інших бізнес-додатків. Дійсно, за оцінками Cisco, автоматизація даних машин та комп'ютерів досягне понад 40% глобальних пристроїв і з'єднань до 2019 року.

З'явився різноманітний набір загальнодоступних інтернет-платформ для підключення будь-кого і де завгодно. До них відносяться операційні системи, соціальні мережі, цифрові медіа-платформи, веб-сайти електронної комерції та всі види інтернет-магазинів. Автоматизація процесів та покращення алгоритмів їх використання зменшує граничні витрати практично до нуля, що дозволяє найбільшим платформам підтримувати сотні мільйонів глобальних користувачів (рис. 8.3.3).

Тепер користувачі мають більший доступ до продуктів, послуг, цін та альтернативних варіантів вибору. Це усуває деяку інформаційну асиметрію, завдяки чому ринки функціонують більш ефективно. Приблизно 12% світової торгівлі товарами здійснюється через міжнародну електронну комерцію на базі платформ Alibaba, Amazon, eBay, Flipkart і Rakuten. Крім електронної комерції, цифрові платформи для традиційної зайнятості та позаштатних завдань створюють глобальний ринок робочої сили. Близько 50% світових торгових послуг вже цифрові. Цифрові платформи є ключовими для цієї нової ери глобалізації.

Протягом останніх двох десятиліть найбільші корпорації створили свої власні цифрові платформи для управління постачальниками, клієнтськими базами, а також забезпечення внутрішнього спілкування та обмін даними для працівників у глобальних масштабах. Мінливість та пов'язаність зовнішнього середовища є визначним фактором 21 століття. Фінансова криза 2008 продемонструвала цей зв'язок між ринками капіталу у світі.

³⁰² Bloomberg.com: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-22/south-korea-tops-global-innovation-ranking-again-as-u-s-falls>

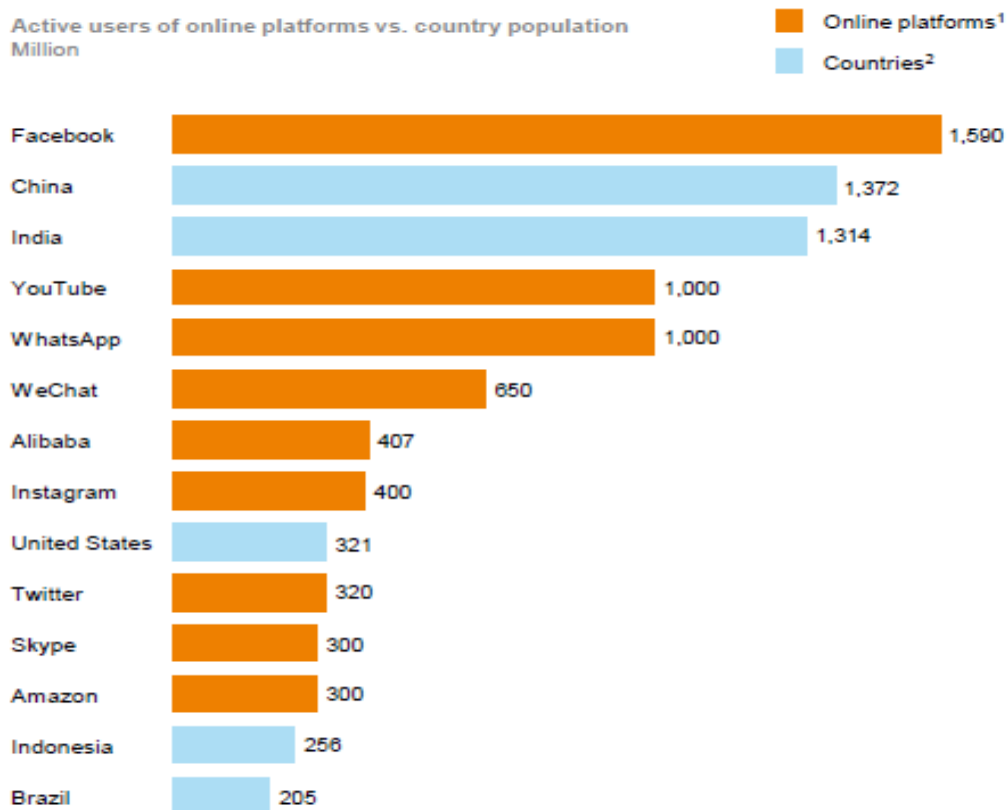


Рис. 8.3.3. Користувачі онлайн платформ / населення країни

Серія стихійних лих впродовж декількох років показала тривалу вразливість глобальних ланцюжків постачань.

Компанія Toyota мала значні втрати після японського землетрусу та цунамі у 2011 через розірвання зв'язків із своїми постачальниками. Справді, дефіцит компонентів вплинув на тимчасове зупинення виробництва GM та Ford у Сполучених Штатах. Сильні мусони в Таїланді того ж року призвели до повені в регіоні, де виробляли майже половину світових жорстких дисків, що вплинуло на глобальну цінову політику компанії.

Керівники міжнародних корпорацій, що брали участь в останньому опитуванні McKinsey щодо економічних умов, назвали геополітичну нестабільність найбільшим ризиком для зростання. В сучасних умовах, коли існує величезна кількість технологічних інновацій, що впливають на бізнес, а також, зважаючи на перспективи ще більш інтенсивного технологічного розвитку у найближчому майбутньому, постає важливе питання: як керівники компаній зможуть розробляти ефективні стратегії впровадження цих технологій?

На сьогоднішній день науковці виокремлюють «Велику вісімку» у світі технологій, що будуть впливати на формування стратегій, розвиток масштабних

ТНК та окремих галузей. Це: штучний інтелект, доповнена реальність, технологія Blockchain, використання дронів, інтернет речей, робототехніка, віртуальна реальність, 3D-принтери. За словами керівника PwC у сфері бізнесу та інновацій Віккі Хафф Еккерт «більшість компаній заклали основу для розвитку технологій, інвестуючи у такі сфери, як соціальні мережі, мобільні, аналітичні та хмарні технології. Наразі для керівників настав час звернути увагу на більш прогресивні технології, що матимуть ще більш суттєвий вплив на їхній бізнес».

Через розвиток технологій “Великої вісімки” бізнес-моделі ТНК зіткнуться з суттєвими викликами – ці технології створять для компаній конкурентні переваги, проте також стануть джерелом певних проблем. Незалежно від галузі та країни, мегатенденція технологічних інновацій впливатиме на корпоративні стратегії, характер взаємодії з клієнтами, операційну діяльність компаній, а також їх нормативно-правове регулювання. Протягом останніх років перед ТНК постає проблема розробки та коригування інвестиційної поведінки та прийняття оптимального управлінського рішення в глобальному середовищі.

Гонка на ринку технологій продемонструвала, що компанії країн заходу більше не можуть вважатися лідерами в інноваціях. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку, США на даному етапі уже не є лідером в інноваціях в галузі виробництва та послуг.

Через швидкі зміни в глобальному інноваційному середовищі топ менеджери компаній повинні володіти навичками управління бізнесом, що включають здатність ідентифікувати та впроваджувати міжнародні передові технології серед підприємств у світовому масштабі. Проте, керівництво великих ТНК у швидкозростаючих галузях промисловості в бажанні утримувати передові позиції на ринках поспішно та неефективно здійснюють впровадження інновацій, що в наслідку призводить до зворотнього ефекту: збоїв у робочому процесі виробництва, втрати даних та інформації. Хоча швидкість інновацій є важливою, набагато важливіше, щоб організації зрозуміли, які процеси спричиняють диспропорції у функціонуванні ринків, чому вони створюють такий вплив, і як технології можуть краще обслуговувати виробничі процеси.

Крім того, підприємства не є єдиними суб'єктами світового ринку товарів та послуг, які володіють інформацією про ринок. За даними дослідницького центру Pew 77% американців користуються смартфонами. Хоча в країнах, що розвиваються, ця цифра є нижчою. Але спеціалісти з глобального управління бізнесом повинні враховувати, що споживачі мають миттєвий доступ до різнопланової інформації,- як ціна, якість та інформація про конкурента щодо будь-якого продукту чи послуги. Це здійснює більший тиск на компанії, щоб вони залишалися активними в Інтернеті та сприяли позитивному іміджу бренда та присутності продуктів на ринку. Споживач не тільки має інформацію про продукти, але й миттєвий доступ до тенденцій, брендів та інших компаній. Покупці можуть ділитися своїм власним досвідом та чути досвід інших людей за

допомогою соціальних медіа-спільнот та легкодоступних новинок (блогів, реклами у соцмережах та сайтах) у сфері інтернет комунікацій.

В епоху цифрової революції 4.0 керівники великих ТНК щодня вирішують безліч завдань та мають справу із великим масивом інформації та цифрових даних. За даними Gartner, до кінця 2018 року до Інтернету буде підключено близько 11,2 млрд. пристроїв, а до 2020 року ця цифра зросте до 20,4 млрд. Кожен з цих пристроїв генерує інформацію, якої надходить занадто багато для візуалізації традиційних моделей. Щоб зробити всі дані доступними, розробники технологій створили програми аналізу даних, які використовують такі передові технології, як штучний інтелект, щоб розбити великі дані на окремі інформаційні блоки. Так, за даними аудиторської компанії Deloitte, організації, які належним чином використовують аналітику даних, здатні виявляти глобальні тенденції швидше ніж їхні конкуренти. Аналіз даних може надавати інформацію в режимі реального часу, дозволяючи організаціям адаптуватися та вловлювати тенденції ринку. Крім того, аналіз даних також може бути використаний всередині країни, розширюючи можливості підприємств.

Тому, на сьогоднішній день, для ТНК високорозвинених країн в умовах постійного технологічного прогресу та розвитку інноваційних технологій 4.0 одним із основних завдань у 2020—2050 роках є конкурентоспроможність та наявність переваг не лише у споживачів своєї продукції, але й авансування додаткових фінансів, які базуються на заощадженні матеріальних ресурсів корпорацій.

РОЗДІЛ ІХ

ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 9.1. Оцінка динаміки розвитку світового ринку фінансових послуг в другій декаді XXI століття
- 9.2. Структурні трансформації світового ринку фінансових послуг.
- 9.3. Просторова нерівномірність динаміки світового ринку фінансових послуг.

9.1. Оцінка динаміки розвитку світового ринку фінансових послуг в другій декаді XXI століття

Всі, хто сьогодні ще сподівається вийти сухим із цієї кризи, вже найближчим часом будуть шоковані масштабом економічного хаосу, який очікує світ. Людство ще ніколи не знаходилося на порозі таких фінансових лих, цей випадок просто безпрецедентний.

Джон Ембрі. Провідний інвестиційний стратег фонду Sprout Asset Management.

За останніх два десятиліття, що передували світовій фінансовій кризі, глобальна економіка перебувала в періоді, характерному значним ступенем макроекономічної стабільності: зростанням темпів ВВП країн, суттєвим зменшенням обсягів інфляції та безробіття, скороченням періодів спаду економічної активності тощо. Однак, після проходження періоду зростання промисловість у цілому була зміщена в бік значного підвищення рівня позикових коштів^{303, 304}.

Значні структурні трансформації, які відбулися на світовому фінансовому ринку загалом і на ринку фінансових послуг зокрема, докорінно змінили умови та особливості їх функціонування. Природньо, що глобальна нестабільність на світовому фінансовому ринку впливає на динаміку розвитку світового ринку фінансових послуг, що, своєю чергою, призводить до трансформації останнього, до того ж, у несподіваних аспектах. Відзначимо, що сучасна географічна

³⁰³ Гамбаров Г. М., Журавель Н. М., Королев Ю. Г. Статистическое прогнозирование и моделирование / Учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, 2008. с. 383.

³⁰⁴ The financial crisis and the developing world. Globalissues. URL: <http://www.globalissues.org/article>

структура експорту фінансових послуг за країнами виглядає наступним чином (рис. 9.1.1).

Динаміка світового ринку фінансових послуг, як і усіх інших, безперервно змінюється. Аналіз динаміки розвитку світового ринку фінансових послуг є важливим у контексті нашого дослідження, оскільки дасть змогу виявити і описати основні тенденції його розвитку, виміряти інтенсивність динаміки, оцінити структурні трансформації, сталість та коливання показників розвитку світового ринку фінансових послуг і встановити фактори, що спричинюють ці зміни.



Рис. 9.1.1. Експорт фінансових послуг за країнами (млн. дол. у поточних цінах) у 2017 р.³⁰⁵

Передумовою аналізу будь-якого динамічного ряду є порівнянність статистичних даних, що формують його, а тому інформаційною базою для цього аналізу ми обрали дані динамічних рядів за світовими експортом та імпортом фінансових послуг із 1980 р. до 2017 р., що доступні у статистичній базі даних Світової Організації Торгівлі³⁰⁶.

Первинні динамічні ряди, що характеризують абсолютні значення сукупного світового експорту та сукупного світового імпорту фінансових послуг, наведені на рис. 9.1.2.

Необхідно зауважити, що при дослідженні динаміки розвитку і функціонування певного ринку та СРФП, зокрема, важливі не лише числові значення рівнів світового експорту і світового імпорту фінансових послуг, а й їх

³⁰⁵ World Trade Organisation. Official website. URL: <http://www.wto.org>

³⁰⁶ World Trade Organisation. Official website. Там же.

послідовності, тому для аналізу застосуємо загальноприйнятту систему показників зміни рівнів динаміки³⁰⁷.

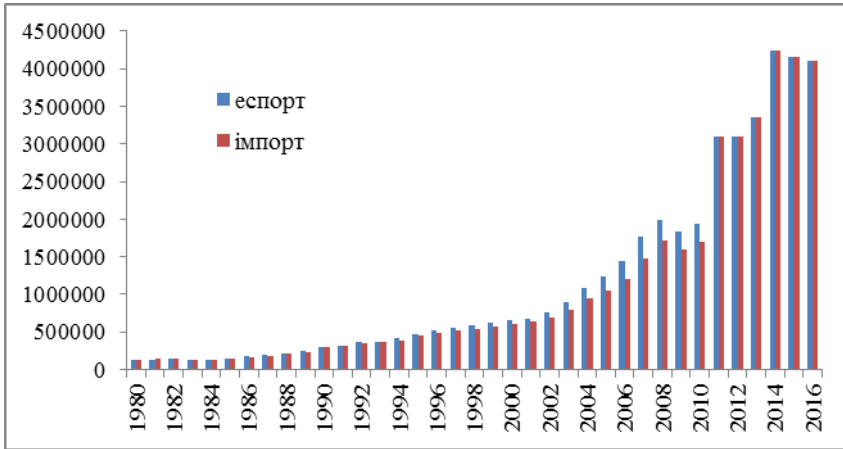


Рис. 9.1.2. Світовий експорт та імпорт фінансових послуг (млн. дол. у поточних цінах)³⁰⁸.

Розвиток СРФП протягом 1980-2017 рр. був динамічним, що проявилось через постійну зміну рівнів первинних динамічних рядів (див. рис. 9.1.2.). При цьому, поряд із динамічністю, їм притаманна інерційність: зберігається механізм формування явищ і характер розвитку (темпи, напрям, коливання). За значної інерційності процесу розвитку ринку й незмінності комплексу умов його розвитку правомірно очікувати в майбутньому ті властивості й характер розвитку, що були виявлені в минулому. Діалектична єдність мінливості й сталості, динамічності та інерційності формує характер динаміки СРФП, уможливаючи статистичне прогнозування економічних процесів на цьому ринку.

Як відомо з фахових джерел^{309 310}, основні характеристики інтенсивності ринкової динаміки, обчислені стосовно постійної бази, називають базисними, а якщо кожний рівень ряду економічного показника y_t порівнюється з попереднім y_{t-1} – характеристики динаміки називають ланцюговими. Абсолютний приріст Δ_t характеризує абсолютний розмір збільшення (чи зменшення) відповідного показника y_t за певний часовий інтервал і обчислюється як різниця рівнів ряду:

³⁰⁷ Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология: Учебное пособие. Саратов : Научная книга, 1999. 65 с.

³⁰⁸ World Trade Organisation. Official website. Там же.

³⁰⁹ Гамбаров Г. М., Журавель Н. М., Королев Ю. Г. Статистическое прогнозирование и моделирование / Учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, 2008. с. 383.

³¹⁰ Головач А. В., Захожай В. Б., Мансуров І. Г., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel : навч. госбник. К. : КНЕУ, 2006. 456 с.

базисний приріст $\Delta_t = y_t - y_0$; ланцюговий приріст $\Delta_t = y_t - y_{t-1}$ ³¹¹. Абсолютні базові й абсолютні ланцюгові прирости світового експорту фінансових послуг та експорту фінансових послуг за географічною структурою СРФП відображено на рис. 9.1.3-9.1.4.

Як видно з рис. 9.1.3, найбільше базове абсолютне збільшення світового експорту фінансових послуг протягом 1981-2014 рр. було у 2008 р., при цьому примітно, що цього ж року, окрім Азії та Африки, на всіх географічних секторах світового ринку фінансових послуг було найбільше базове абсолютне збільшення експорту фінансових послуг. Окрім того, як видно з рис. 9.1.3 навіть криза 2008 р. не привела до зменшення абсолютного приросту світового експорту фінансових послуг у 2009 р. та у 2010 р., хоча б до рівня докризових років (абсолютні базові прирости світового експорту фінансових послуг у ці роки більші від базових приростів 1981-2007 рр.).

Загалом можна стверджувати, що динаміка абсолютного базового приросту експорту фінансових послуг (абсолютна швидкість зростання порівняно з 2010 р.) на географічних сегментах СРФП залишилася позитивною і досить значною й після кризи 2008 р., а в Азії зменшення абсолютних базових приростів у післякризові роки було найменшим порівняно з усіма іншими географічними сегментами світового ринку ФП. Отже, попередньо можемо стверджувати, що абсолютна швидкість зростання світового експорту фінансових послуг протягом 2010-2016 рр. була позитивною, незважаючи на кризові явища в світовій економіці у 1997–1998 рр. та 2008 р.

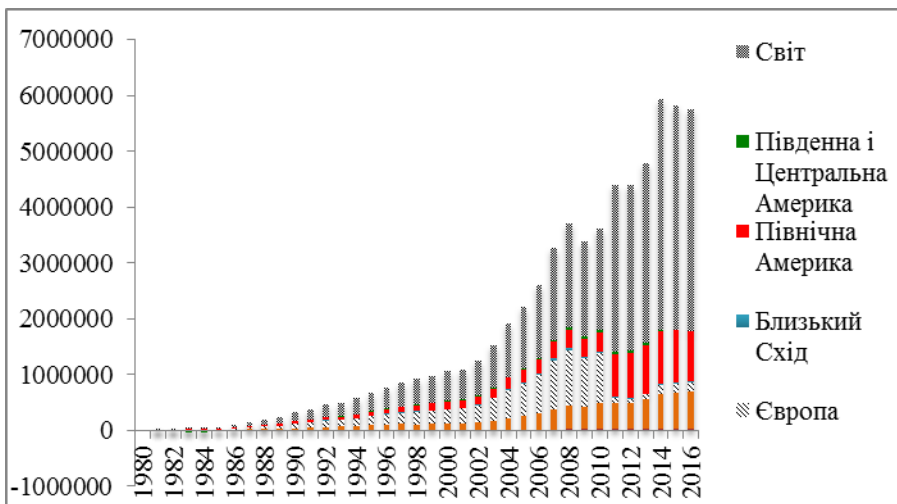


Рис. 9.1.3. Абсолютний базовий приріст світового експорту фінансових послуг (млн. дол. у поточних цінах, база – 1980 р.)³¹².

³¹¹ Красильников О.Ю. Там же. С. 231.

³¹² World Trade Organisation. Official website. Там же.

Найбільша абсолютна швидкість зростання експорту фінансових послуг протягом 1980-2016 рр. була у Південній, Північній та Центральній Америці. Такі географічні сегменти, як Близький Схід, Європа мали меншу абсолютну швидкість зростання експорту фінансових послуг, аніж попередні сегменти. Своєю чергою Азія мала нижчу абсолютну швидкість збільшення експорту фінансових послуг протягом 1980-2017 рр., але менші флуктуації у швидкості зростання, щорічно.

З іншого боку, розглянувши абсолютні ланцюгові прирости світового експорту загалом й за географічними сегментами СРФП (рис. 9.1.4), можна побачити, що як світовому експортові фінансових послуг загалом, так і експорту ФП основних географічних сегментів притаманна циклічна динаміка приросту, зокрема протягом: 1980-1984 рр., 1987-1988 рр., 1990 р., 1995–1997 рр., 1998 р. 2001 р., 2005 р., 2007-2009 р., 2014-2016 р. – періоди зниження динаміки абсолютних ланцюгових приростів світового експорту фінансових послуг, що свідчить про наявність восьми різних за довжиною періодів сповільнення зростання експорту ФП, у всі інші періоди згадані показники підвищувалися. Це – свідчення того, що динаміка світового експорту фінансових послуг характерна наявністю циклічних коливань (із різною довжиною циклу, як правило, 3 роки і 1 рік).

Примітно, що лише у 2010 р. було найбільше зменшення експорту фінансових послуг в Європі, загалом, а у 2011 р. – суттєве зростання динаміки експорту послуг. Як видно з рис. 9.1.4. у Північній Америці, Південній та Центральній Америці, Європі та Азії експорт фінансових послуг порівняно з 1980 р. найбільше зріс протягом 2002-2008 рр., тобто протягом – 1980-2001 р. спостерігався помірний ріст, а до 2011 р. – сильне зростання експорту ФП.

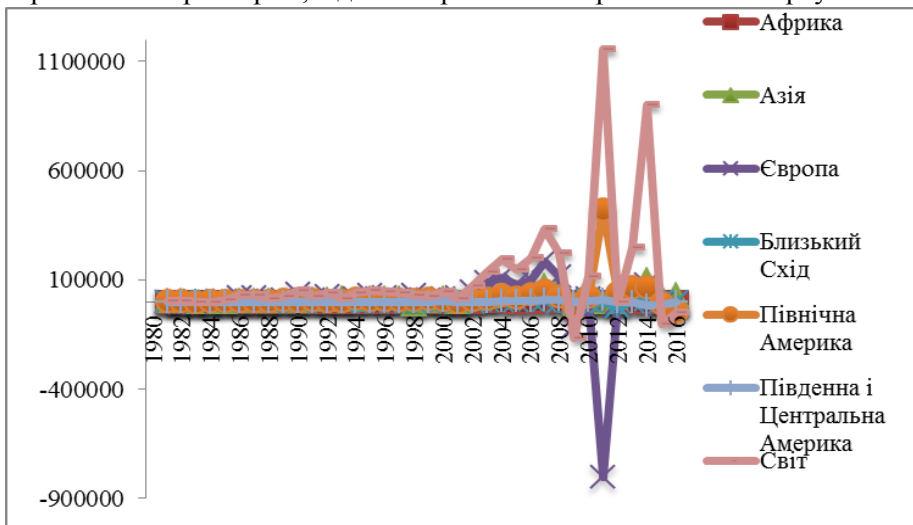


Рис. 9.1.4. Абсолютний ланцюговий приріст світового експорту фінансових послуг (млн. дол. у поточних цінах) ³¹³

³¹³ World Trade Organisation. Official website. Там же.

Щодо світового імпорту фінансових послуг та імпорту ФП за основними географічними сегментами (рис. 9.1.5-9.1.6), то у першому наближенні можемо стверджувати, що тут спостерігається аналогічна, щодо експорту, динаміка ФП.

Зокрема, найбільша базова абсолютна швидкість зростання імпорту ФП була у 2008 р. і майже такою ж була ця швидкість у 2010 р.; як у попередньому випадку, кризи 1997-1998 р., 2008 р. не зменшили абсолютної швидкості зростання імпорту ФП на всіх географічних сегментах і у світі загалом. Хоча прикметно, що абсолютна швидкість зростання імпорту ФП у Азії й Африці переважає абсолютну швидкість зростання експорту ФП цих сегментів.

У цілому динаміка абсолютного приросту світового імпорту фінансових послуг є експоненційною. Найбільша абсолютна швидкість зросту імпорту фінансових послуг протягом 1980-2014 рр. була у Південній, Центральній та Північній Америці. Такі географічні сегменти, як Близький Схід, Європа мали меншу абсолютну швидкість зростання імпорту фінансових послуг, аніж попередні сегменти. Своєю чергою, Азія мала нижчу абсолютну швидкість зростання імпорту фінансових послуг протягом 1980–2010 рр., але менші флуктуації у швидкості зростання, щорічно.

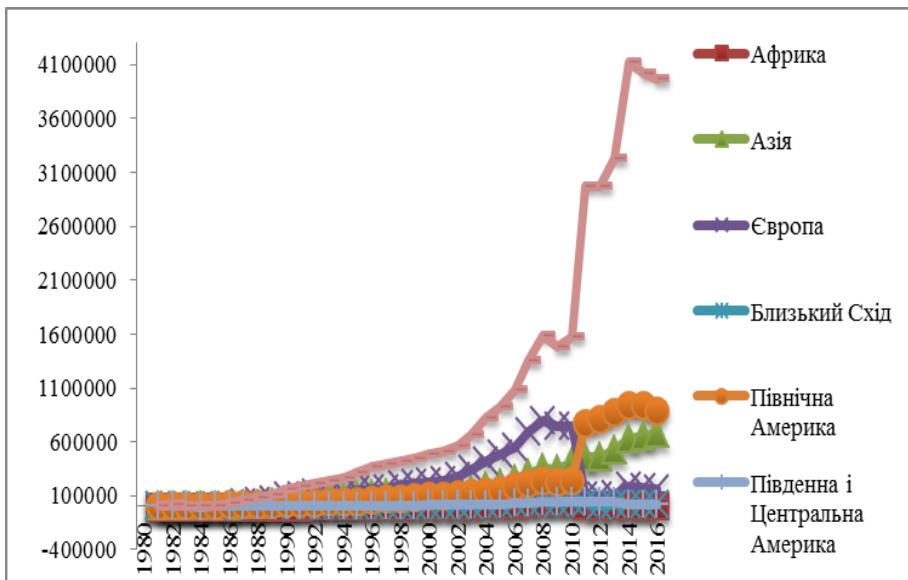


Рис. 9.1.5. Абсолютний базовий приріст світового імпорту фінансових послуг (млн. дол. у поточних цінах, база – 1980 р.)³¹⁴.

Розглянувши рис. 9.1.6. ми можемо стверджувати, що світовий імпорт ФП і імпорт ФП на основних географічних сегментах СРФП найбільше збільшувався протягом 2001-2008 рр., при цьому як і у експорті ФП у імпорті ФП на всіх

³¹⁴ World Trade Organisation. Official website. Там же.

сегментах СРФП спостерігається вісім періодів зменшення швидкості абсолютного ланцюгового приросту імпорту ФП.

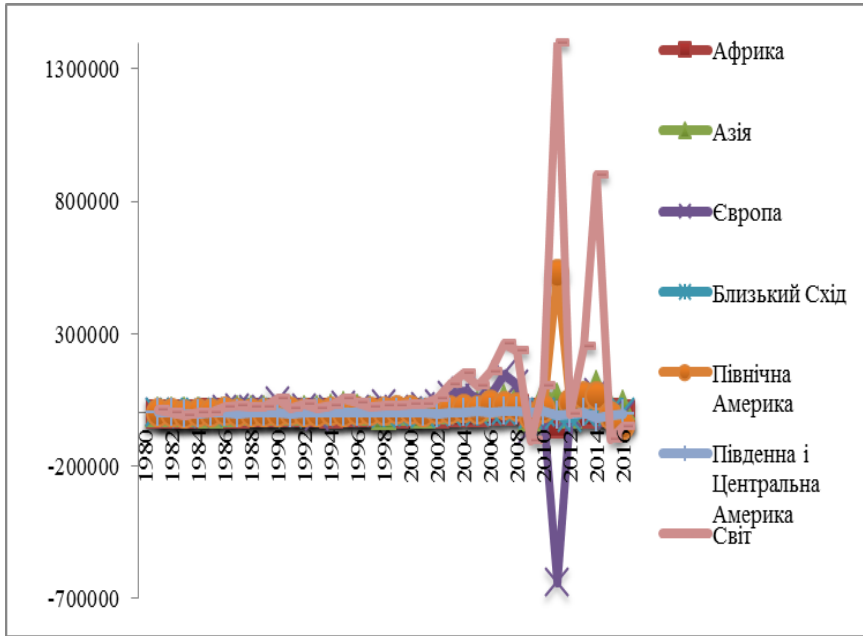


Рис. 9.1.6. Абсолютний ланцюговий приріст світового імпорту фінансових послуг (млн. дол. у поточних цінах)³¹⁵.

Із плином часу змінюються, варіюють рівні динамічних рядів та обчислені на їхній основі абсолютні прирости і темпи зростання. Узагальнюючи притаманні динамічному ряду властивості, визначаючи типові характеристики розвитку, ми обчислюємо абсолютні прискорення (знак +) чи сповільнення (знак -) динаміки експорту й імпорту фінансових послуг на СРФП і на всіх його географічних сегментах.

Характер абсолютних прискорень відображено на рисунках 9.1.7-9.1.8, а його аналіз дає нам змогу зробити наступні узагальнення: у динаміці світового експорту послуг протягом 1980-2011 рр. було шість років сповільнення, при чому в 2009 р. – найбільше абсолютне сповільнення і а з 2002 р. до 2004 р. прискорення було нульовим (динаміка постійна). Вісім періодів протягом 1980-2010 рр. були характерні абсолютним прискоренням динаміки світового експорту фінансових послуг, у 2011 р. – найбільшим за весь досліджуваний період.

³¹⁵ World Trade Organisation. Official website. Там же.

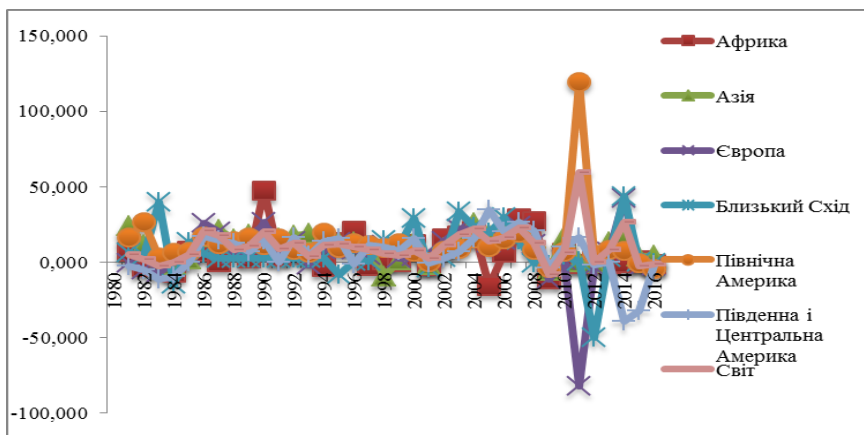


Рис. 9.1.7. Абсолютне прискорення динаміки експорту фінансових послуг³¹⁶.

Щодо імпорту фінансових послуг (рис. 9.1.8), то варто зазначити, що за основними параметрами прискорення/сповільнення його динаміки повторює траєкторію прискорення динаміки експорту фінансових послуг. При цьому для імпорту фінансових послуг характерні вісім періодів прискорення і стільки ж – сповільнення.

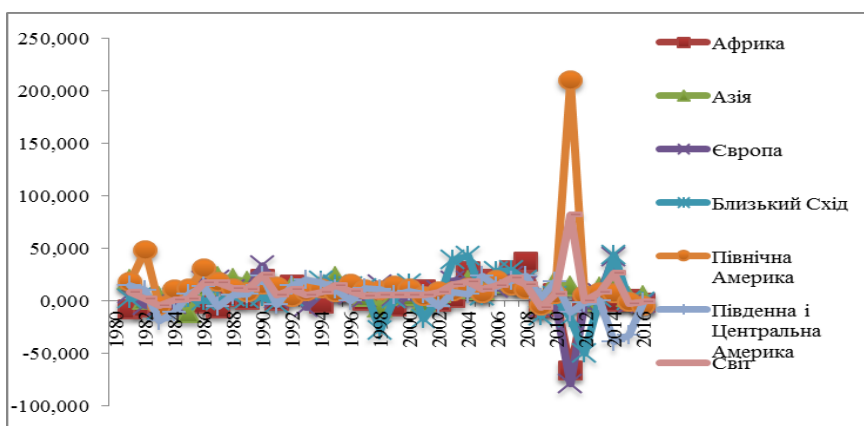


Рис. 9.1.8. Абсолютне прискорення динаміки імпорту фінансових послуг³¹⁷.

Щоб виявити й охарактеризувати основну тенденцію, застосовують різні способи згладжування та вирівнювання динамічних рядів. Згладжування через укрупнення інтервалів часу і заміну первинного ряду рядом середніх за інтервалами взаємоврівноважує коливання рівнів первинного ряду, в результаті чого можна чітко відобразити тенденцію розвитку.

³¹⁶ World Trade Organisation. Official website. Там же.

³¹⁷ World Trade Organisation. Official website. Там же.

На початку 1970-х державний борг США становив 75 млн. дол. Для порівняння, в 2010 р така ж сума поповнювала обсяг американських зобов'язань щогодини! Нині державний борг США обчислюється більш ніж в 17 трлн. дол. Уряд США міг би погасити цю суму, якби кожен громадянин сплатив суму в розмірі 50 000 тис.дол. Для того, щоб фізично досягнути суму 15 трлн.дол, достатньо увияти витягнути в одну лінію банкноту, яка огортає планету Земля 570 разів.

Підсумовуючи, відзначимо, що аналіз динаміки дав змогу сформувати ще й висновок про те, що у цілому загальна системна динаміка СРФП та його структурних компонентів (географічних сегментів) є трендостійкою і має комплексну, несиметричну, волатильну структуру внутрішньої динаміки з різними траєкторіями розвитку.

9.2. Структурні трансформації світового ринку фінансових послуг.

У фінансових ринках не існує правил, яких можна дотримуватись.

Річард Бренсон

Як видно з аналізу динаміки розвитку світового ринку фінансових послуг, що ми попередньо провели, важливим завданням є аналіз трансформацій структури світового ринку ФП за його основними географічними сегментами. Такий аналіз дасть змогу виявити силу та глибину структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг та напрями цих змін.

Як видно з рисунків 9.2.9-9.2.10, структура СРФП за експортом та імпортом є різною у 1980 р. та у 2017 р.; при цьому зрозуміло, що при зростанні сукупних світових експорту та імпорту фінансових послуг структури, представлені на згаданих рисунках, не дають змоги виявити точний характер структурних трансформацій на світовому ринку ФП протягом цього періоду.

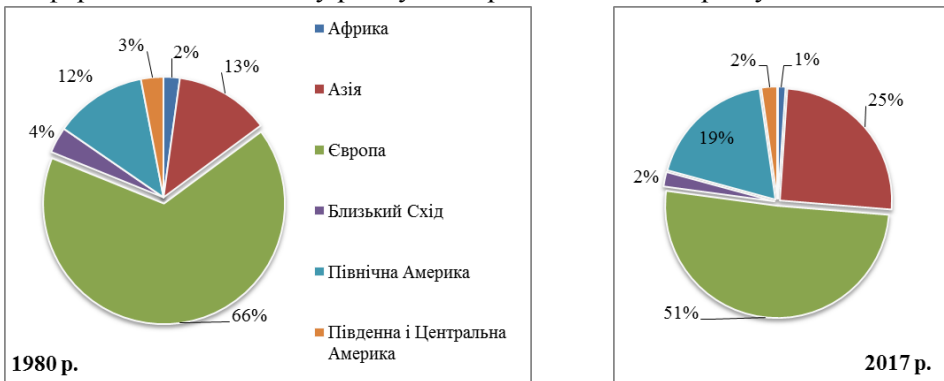


Рис. 9.2.9. Структура світового ринку фінансових послуг (за експортом ФП у поточних цінах) у 1980 р. та у 2017 р.³¹⁸.

³¹⁸ World Trade Organisation. Official website. Там же.

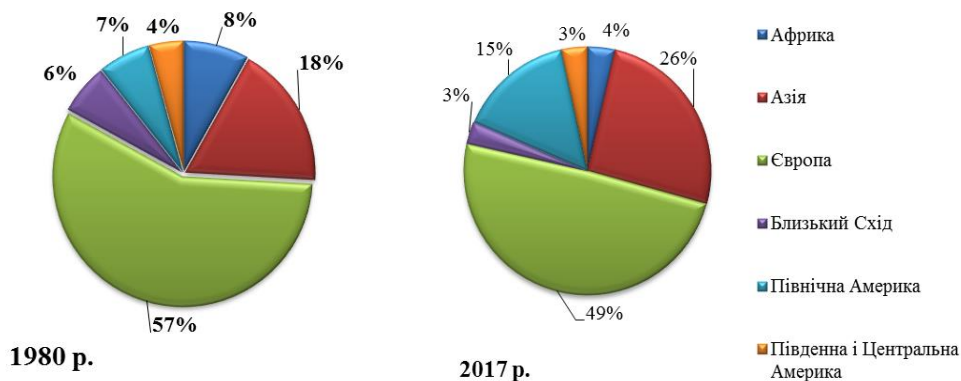


Рис. 9.2.10. Структура світового ринку фінансових послуг (за імпортом ФП у поточних цінах) у 1980 р. та у 2017 р.³¹⁹

У першому наближенні можна вказати, що частки експорту та імпорту ФП Європейського сегмента СРФП у загальних структурах і, відповідно, світового експорту й світового імпорту фінансових послуг у 2010 р. порівняно з 1980 р. суттєво зменшилися (з 57% до 49% – у імпорті та з 66% до 51%, відповідно, в експорті). Протилежна ситуація спостерігається з Азійським сегментом його частки імпорту та експорту ФП у загальних світових структурах імпорту й експорту ФП за цей же період збільшилися (у 1,5–2 рази).

Структурні трансформації світового ринку фінансових послуг – це фактична зміна співвідношень між частками його сегментів у часі.

Метою проведення аналізу структурних трансформацій - визначення характеристик показників структурних трансформацій сегментів СРФП. Останні на практиці визначають через лінійний і середньоквадратичний коефіцієнти абсолютних та відносних структурних трансформацій із постійною й змінною базами³²⁰, що розраховано за формулами:

$$\Delta d_j^i = d_j^i - d_0^i \quad (9.2.2)$$

$$\Delta d_j^i = d_j^i - d_{j-1}^i, \quad (9.2.3)$$

де

d_j^i – частка i -го сегмента в j -му періоді;

d_0^i – частка i -го сегмента в базовому періоді

d_{j-1}^i – частка i -го сегмента в попередньому періоді.

Якщо розглянути характер абсолютних індивідуальних лінійних структурних трансформацій СРФП за експортом та імпортом (із постійною

³¹⁹ World Trade Organisation. Official website. Там же.

³²⁰ Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология: Учебное пособие. Саратов : Научная книга, 1999. 65 с.

базою 1980 р.), то можна зробити висновок про циклічність структурних трансформацій СРФП. Тобто, кожен із географічних сегментів СРФП мав циклічну динаміку зміни питомої ваги в сукупному обсязі світового експорту фінансових послуг протягом 1980-2017 рр., до того ж лише Європа мала постійну від'ємну зміну своєї частки у сукупному експорті.

Щодо імпорту, то постійні від'ємні базові зміни мали такі географічні сегменти, як Африка, Близький Схід, Європа, Південна і Центральна Америка. І лише Північна Америка й Азія мали постійне збільшення часток протягом 1980-2017 рр. у сукупному світовому імпорті фінансових послуг. Це дає нам змогу стверджувати, що в основному імпортні потоки фінансових послуг протягом досліджуваного періоду були орієнтовані на Азію та Північну Америку.

На основі розрахованих абсолютних структурних трансформацій географічних сегментів світового ринку ФП за експортом та імпортом (див. Додаток) ми визначили абсолютні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг³²¹:

$$L_z = \frac{\sum_{i=1}^n |\Delta d_j^i|}{n} \cdot 100\% , \quad (9.2.4)$$

де

L_z – лінійний коефіцієнт абсолютних структурних трансформацій із постійною або змінною базою порівняння;

Δd_j^i – індивідуальні абсолютні структурні трансформації (із постійною або змінною базою порівняння);

n – кількість сегментів світового ринку ФП.

$$\sigma_z = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \Delta d_j^2}{n}} \cdot 100\% , \quad (9.2.5)$$

де

σ_z – середньоквадратичний коефіцієнт абсолютних структурних трансформацій із постійною або змінною базою порівняння;

Δd_j^i – індивідуальні абсолютні структурні трансформації складових СРФП із постійною або змінною базою порівняння;

n – кількість складових структури СРФП.

³²¹ Красильников О. Ю. Там же.

Якщо індекси лінійних абсолютних трансформацій мають значення менше 2%, то трансформації у досліджуваній структурі малі, якщо значення перебуває у межах від 2% до 10% – суттєві, а більше 10% – великі структурні трансформації.

Як видно з таблиці 9.2.1, суттєвих структурних трансформацій протягом досліджуваного періоду за імпортом на СРФП не відбулося.

Таблиця 9.2.1

**Абсолютні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку
фінансових послуг (за імпортом)**

	L_Z ланцюговий	σ_Z ланцюговий	L_Z базовий	σ_Z базовий
1981	1%	1%	1%	1%
1982	1%	2%	3%	3%
1983	1%	1%	3%	3%
1984	1%	1%	4%	4%
1985	1%	2%	3%	3%
1986	1%	1%	4%	4%
1987	1%	1%	4%	4%
1988	1%	1%	5%	4%
1989	1%	1%	5%	5%
1990	1%	2%	4%	4%
1991	1%	1%	5%	4%
1992	0%	0%	5%	4%
1993	2%	2%	6%	5%
1994	1%	1%	7%	6%
1995	1%	1%	7%	6%
1996	1%	1%	7%	7%
1997	1%	1%	7%	7%
1998	2%	2%	7%	6%
1999	1%	1%	7%	6%
2000	1%	1%	7%	7%
2001	1%	1%	7%	6%
2002	0%	0%	7%	6%
2003	1%	1%	6%	6%
2004	0%	0%	6%	5%
2005	0%	0%	5%	5%
2006	1%	1%	6%	6%
2007	0%	1%	5%	5%
2008	0%	0%	4%	5%
2009	0%	0%	5%	5%
2010	1%	2%	6%	6%
2011	1%	1%	7%	6%
2012	0%	0%	7%	6%
2013	1%	1%	6%	6%
2014	0%	0%	6%	5%
2015	0%	0%	5%	5%
2016	1%	1%	6%	6%

Джерело: розрахував автор.

Базові структурні трансформації світового ринку ФП за імпортом протягом 1981-2010 рр. були суттєвими (значення базових коефіцієнтів L_z та σ_z більші 2%); при цьому в 1982 р., 1985 р., 1990 р., 1993 р. 1998 р. та у 2010 р. – спостерігалися суттєві поточні трансформації (у ці роки значення ланцюгового коефіцієнта $\sigma_z=2\%$). А у 1992 р., 2002 р., 2004–2005 рр. та у 2008–2009 рр. поточних трансформацій імпорту ФП не було взагалі (ланцюгові $L_z=0\%$ та $\sigma_z=0\%$).

Таблиця 9.2.2

Абсолютні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг (за експортом)

	L_z ланцюговий	σ_z ланцюговий	L_z базовий	σ_z базовий
1981	1%	2%	2%	2%
1982	2%	2%	3%	4%
1983	1%	1%	4%	5%
1984	1%	1%	4%	5%
1985	0%	0%	5%	5%
1986	1%	1%	4%	4%
1987	1%	1%	4%	4%
1988	1%	1%	4%	5%
1989	1%	1%	5%	6%
1990	1%	1%	4%	4%
1991	1%	1%	5%	5%
1992	0%	0%	5%	5%
1993	1%	2%	6%	7%
1994	1%	1%	7%	8%
1995	0%	0%	7%	7%
1996	1%	1%	7%	8%
1997	1%	1%	8%	9%
1998	1%	2%	7%	7%
1999	1%	1%	7%	8%
2000	1%	1%	7%	9%
2001	1%	1%	7%	8%
2002	1%	1%	7%	7%
2003	1%	1%	6%	6%
2004	0%	1%	6%	6%
2005	1%	0%	6%	6%
2006	0%	0%	6%	7%
2007	0%	0%	5%	6%
2008	0%	0%	5%	6%
2009	1%	1%	5%	7%
2010	1%	1%	6%	9%
2011	1%	1%	7%	7%
2012	1%	1%	6%	6%
2013	0%	1%	6%	6%
2014	1%	0%	6%	6%
2015	0%	0%	6%	7%
2016	0%	0%	5%	6%

Джерело: розрахував автор.

Як видно з таблиці 9.2.2, суттєвих структурних трансформацій протягом досліджуваного періоду за експортом на СРФП теж не відбулось, але базові структурні трансформації світового ринку ФП за експортом протягом 1981–2016 рр. були суттєвими (L_Z та σ_Z більші 2%); при цьому у 1981–1982 рр., 1993 р. 1998 р. спостерігалися суттєві поточні трансформації структури світового експорту ФП (у ці роки значення ланцюгового коефіцієнта $\sigma_Z=2\%$). А у 1985 р., 1992 р., 1995 рр. та у 2005–2008 рр. поточних трансформацій структури експорту ФП не було взагалі (ланцюгові $L_Z=0\%$ та $\sigma_Z=0\%$).

Таким чином, можна стверджувати, що структурні трансформації світового ринку фінансових послуг за експортом і за імпортом протягом 1980–2016 рр. мали різний характер, а поточні трансформації структури світового ринку фінансових послуг були поступальними, хоча його структура порівняно з 1980 р. постійно зазнавала суттєвих трансформацій.

Відносні коефіцієнти при аналізі структур порівняно з базою дають змогу виявляти великі зміни часток базисного періоду й отримувати точніші оцінки структурних трансформацій, аніж абсолютні коефіцієнти.

Таблиця 9.2.3

Коефіцієнти кореляції (r) між коефіцієнтами структурних трансформацій експорту/імпорту ФП та щорічними обсягами світового експорту/імпорту ФП протягом 1981–2016 рр.

	<i>Imp</i>	<i>Exp</i>	L_Z <i>Imp</i> ланцюговий	L_Z <i>Imp</i> базовий	L_Z <i>Exp</i> ланцюговий	L_Z <i>Exp</i> базовий
<i>Imp</i>	1,000	0,99	-0,51	0,27	-0,35	0,29
<i>Exp</i>	0,99	1,00	-0,51	0,24	-0,37	0,27
L_Z <i>Imp</i> ланцюговий	-0,51	-0,51	1,00	0,09	0,40	0,06
L_Z <i>Imp</i> базовий	0,27	0,24	0,09	1,00	-0,06	0,93
L_Z <i>Exp</i> ланц	-0,35	-0,37	0,40	-0,06	1,00	-0,15
L_Z <i>Exp</i> базовий	0,29	0,27	0,06	0,93	-0,15	1,00

Примітка: жирним шрифтом виділено значимі кореляції за $p < 0,05$
Джерело: розрахував автор за допомогою пакета SPSS.

Як видно з таблиці 9.2.3, поточні структурні трансформації імпорту ФП негативно впливали на динаміку імпорту та експорту ($r=-0,51$). Щодо поточних структурних трансформацій експорту ФП, то значимий невеликий негативний вплив вони чинили лише на експорт. А базові структурні трансформації не мають значимого впливу на динаміку СРФП за імпортом та експортом. До того ж, є значимий зв'язок між базовими трансформаціями структури імпорту й експорту ФП.

Індивідуальні відносні структурні трансформації в структурі світового ринку фінансових послуг ми розраховували за формулами³²²:

$$d_j^R = \frac{d_j^i}{d_0^i} \quad (9.2.6)$$

$$d_j^R = \frac{d_j^i}{d_{j-1}^i}, \quad (9.2.7)$$

де

d_j^i – частка i -го сегмента в j -му періоді;

d_0^i – частка i -ї i -го сегмента в базовому періоді

d_{j-1}^i – частка i -го сегмента у попередньому періоді.

Розрахунки за наведеними формулами наведені у додатку, і на їх основі ми розраховували відносні структурні трансформації світового ринку фінансових послуг за імпортом та експортом (табл. 9.2.4–9.2.5) за наступними формулами³²³:

$$L_Z^R = \frac{\sum_{j=1}^n (d_j^R - 1)}{n}, \quad (9.2.8)$$

де

L_Z^R – лінійний коефіцієнт відносних трансформацій із постійною або змінною базою порівняння;

d_j^R – індивідуальні відносні структурні трансформації;

j – періоди;

n – кількість сегментів ринку.

$$\sigma_Z^R = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (d_j^R - 1)^2}{n}}, \quad (9.2.9)$$

де

σ_Z^R – середньоквадратичний коефіцієнт відносних структурних трансформацій із постійною або змінною базою порівняння;

d_j^R – індивідуальні відносні структурні трансформації;

j – роки;

n – кількість сегментів ринку.

³²² Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология: Учебное пособие. Саратов : Научная книга, 1999. 65 с.

³²³ Красильников О. Ю. Там же.

Наведені коефіцієнти допоможуть здійснити загальну оцінку швидкості структурних трансформацій і їх глибини на світовому ринку фінансових послуг та їх порівняльну динаміку. Розраховані відносні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг (табл. 9.2.4–9.2.5) дають змогу зробити висновок про характер темпів структурних трансформацій СРФП.

Таблиця 9.2.4

Відносні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг (за імпортом)

	L_Z ланцюговий	σ_Z ланцюговий	L_Z базовий	σ_Z базовий
1	2	3	4	5
1981	8%	39%	8%	39%
1982	12%	41%	19%	43%
1983	5%	39%	20%	43%
1984	7%	39%	27%	46%
1985	5%	39%	25%	50%
1986	8%	39%	33%	58%
1987	11%	39%	41%	60%
1988	5%	39%	45%	61%
1989	5%	39%	48%	61%
1990	7%	39%	44%	58%
1991	6%	39%	50%	64%
1992	4%	39%	48%	60%
1993	10%	38%	51%	63%
1994	6%	39%	52%	65%
1995	4%	40%	53%	63%
1996	4%	39%	57%	67%
1997	4%	39%	58%	70%
1998	10%	39%	57%	73%
1999	4%	40%	62%	80%
2000	5%	39%	63%	84%
2001	6%	39%	62%	84%
2002	5%	39%	65%	86%
2003	8%	39%	61%	81%
2004	7%	39%	59%	76%
2005	5%	39%	56%	73%
1	2	3	4	5
2006	4%	39%	58%	76%
2007	4%	39%	54%	71%
2008	6%	39%	50%	67%
2009	4%	40%	51%	68%
2010	5%	39%	54%	69%
2011	7%	39%	59%	76%
2012	5%	39%	56%	73%
2013	3%	39%	58%	76%
2014	4%	39%	54%	71%
2015	6%	39%	50%	67%
2016	4%	40%	51%	68%

Джерело: розрахував автор.

Як видно з таблиці 9.2.5, поточні темпи структурних трансформацій імпорту на СРФП були однаковими протягом досліджуваного періоду, але базові темпи структурних трансформацій імпорту (σ_z базовий) коливалися від 39% до 84%, що свідчить про наявність імпульсів у процесі трансформації структури СРФП за імпортом.

Таблиця 9.2.5

**Відносні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку
фінансових послуг (за експортом)**

	L_z ланцюговий	σ_z ланцюговий	L_z базовий	σ_z базовий
1981	7%	39%	7%	39%
1982	9%	39%	16%	40%
1983	11%	41%	27%	43%
1984	6%	39%	27%	43%
1985	3%	40%	29%	44%
1986	6%	39%	26%	42%
1987	7%	39%	25%	42%
1988	5%	39%	26%	43%
1989	5%	39%	32%	46%
1990	10%	39%	28%	43%
1991	6%	39%	34%	46%
1992	4%	39%	35%	46%
1993	4%	40%	40%	50%
1994	6%	39%	45%	53%
1995	5%	40%	46%	54%
1996	6%	39%	48%	57%
1997	5%	39%	52%	60%
1998	7%	39%	47%	55%
1999	4%	39%	49%	57%
2000	7%	39%	48%	57%
2001	4%	39%	47%	55%
2002	4%	39%	46%	54%
2003	6%	39%	43%	51%
2004	3%	40%	43%	51%
2005	10%	39%	44%	52%
2006	5%	39%	44%	53%
2007	3%	40%	43%	52%
2008	7%	39%	43%	52%
2009	4%	39%	44%	54%
2010	3%	40%	48%	58%
2011	5%	39%	44%	53%
2012	3%	40%	43%	52%
2013	7%	39%	43%	52%
2014	4%	39%	44%	54%
2015	3%	40%	48%	58%
2016	6%	39%	43%	51%

Джерело: розрахував автор.

Цілком інша динаміка структурних трансформацій СРФП за експортом, зокрема показник базових темпів структурних трансформацій СРФП за експортом менш волатильний, аніж за імпортом. Це свідчить про те, що імпорт фінансових послуг змінював свою географічну структуру хаотичніше та більшими темпами і це можна пояснити з зростанням внутрішніх секторів фінансових послуг у середині географічних сегментів і орієнтацією країн світу на міжнародні ринки фінансових послуг.

Отже, структура СРФП за імпортом протягом досліджуваного періоду була не стабільною більшою мірою, ніж структура СРФП за експортом: це може свідчити також про те, що в країнах світу зростає попит на фінансові послуги, котрі надають на світовому ринку, а не лише у середині країни.

Таким чином, застосування запропонованої системи показників дає змогу оцінити (як у статистиці, так і в динаміці) трансформацію структури світового ринку фінансових послуг стосовно експорту та імпорту за його географічними сегментами, виявити пропорції і тенденції формування ринкових сегментів, що орієнтовані на імпорт і на експорт, загалом. Це, своєю чергою, сприятиме формуванню наукового підґрунтя для ефективного дослідження трансформацій світового ринку фінансових послуг.

З метою експерименту, було обрано сто кращих пайових фондів і дано завдання провідним аналітикам сформувати портфель зі списку компаній, цінні папери яких котируються на біржах. Згодом, дослідники звернулися до звичайної мавпи. Їй був даний аналогічний список компаній і вона довільним методом, сформувала власний портфель компаній. Через рік були підведені підсумки експерименту і його результати були неймовірними - портфель мавпи за рік показав вищу прибутковість в порівнянні з 94% кращими пайовими фондами.

Слід зауважити, що дана система показників дає змогу отримати лише зведену, загальну оцінку структурних трансформацій СРФП за географічними сегментами, але не виявити джерела імпульсів зростання експорту/імпорту фінансових послуг на світовому ринку фінансових послуг. А тому ми далі у роботі детально проаналізуємо структуру СРФП за групами країн, що мають однакову динаміку структурних трансформацій у сфері міжнародних фінансових послуг.

9.3. Просторова нерівномірність динаміки світового ринку фінансових послуг.

Гроші – лише один з необхідних компонентів успіху, і при певних обставинах гроші можуть принести більше шкоди, ніж користі.

Джордж Сорос

На сучасному етапі розвиток світового ринку фінансових послуг характерний зміною якісних характеристик його географічної та кількісної структур. Визначальними чинниками цих процесів трансформації, на думку фахівців Світового Банку та МВФ^{324 325}, є:

– надання великих обсягів фінансових послуг через офшорні фінансові центри, адже в офшорних центрах найдинамічніше розвиваються експорт та імпорт фінансових послуг, і при цьому офшорні фінансові центри перепускають через себе основні транскордонні потоки капіталу;

– посилення ролі офшорних центрів через їх спеціалізацію на експорті та імпорті фінансових послуг. При цьому обсяги таких послуг, що надають офшорні центри, істотно перевищує розміри економік країн, що створили на своїй території ці центри³²⁶;

– поширення аутсорсингу на світовому ринку фінансових послуг, що спричинено загостренням конкуренції, прагненням учасників ринку до зниження витрат, технологічні зміни, котрі дають змогу допоміжні функції у наданні фінансових послуг делегувати третім особам та відтворювати нові моделі взаємодії учасників ринку при здійсненні фінансових операцій;

– виникнення нових форм фінансових послуг і розвиток Інтернет-банкінгу, що спричинене інформатизацією і комп'ютеризацією; це також сприяє зростанню обсягів міжнародних фінансових послуг, розширенню їх асортименту та мобільності. З розвитком інформаційних технологій (ІТ) різко зросли масштаби операцій, виникли різноманітні типи установ і нові види послуг на основі нових ІТ;

– універсалізація банківської діяльності та збільшення кількості й видів фінансових посередників. Фінансові інститути дедалі більше спеціалізуються на виробництві та оптовому продажу певних послуг або їх окремих складових. Посередники стають роздрібними продавцями послуг продавати послуги, даючи споживачам змогу порівнювати ціни різних постачальників послуг, а також виконувати певні функції (наприклад, перевірку документів для отримання кредитів);

³²⁴ World Trade Organisation. Official website. Там же

³²⁵ World Bank Group. Official website. URL: <http://www.worldbank.org>

³²⁶ International Financial Statistics and World Economic Outlook databases as of September 23, 2016. URL: <http://www.imf.org/external/data.htm>.

– зростання кількості іноземних інвесторів у формі фінансово-кредитних інститутів, що здійснюють вкладення, а також таких, які надають різні види фінансових послуг не тільки на ринках країн, що розвиваються, а й на ринках країн із високим рівнем економічного розвитку (держави Центральної Європи, Східної Азії, Аргентина, Бразилія, Мексика), а також у регіонах із низьким рівнем доходів.

– конвергенція тенденцій розвитку ринків фінансових послуг багатьох країн. Незважаючи на відмінності, що є між країнами, в таких чинниках, як стан фінансової системи, рівень розвитку телекомунікацій, якість механізмів регулювання, склалися певні схожі напрями розвитку і формування сектору фінансових послуг. Адже світові фінансові організації докладають багато зусиль для стимулювання міжнародної торгівлі фінансовими послугами, для підвищення ефективності та прибутковості цієї сфери світового господарства³²⁷
328

Для виявлення груп країн зі схожою динамікою змін часток експорту та імпорту ФП ми використали агломеративний метод кластерного аналізу з Евклідовою метрикою стосовно двох ознак: ЗЕЧ – середньорічна зміна частки експорту фінансових послуг у сукупному експорті послуг країни та ЗІЧ – середньорічна зміна частки імпорту фінансових послуг у сукупному імпорті послуг країни. Ми отримали 6 груп країн, які в середині груп подібні між собою за характером динаміки зовнішньої торгівлі фінансовими послугами (рис. 9.3.12).

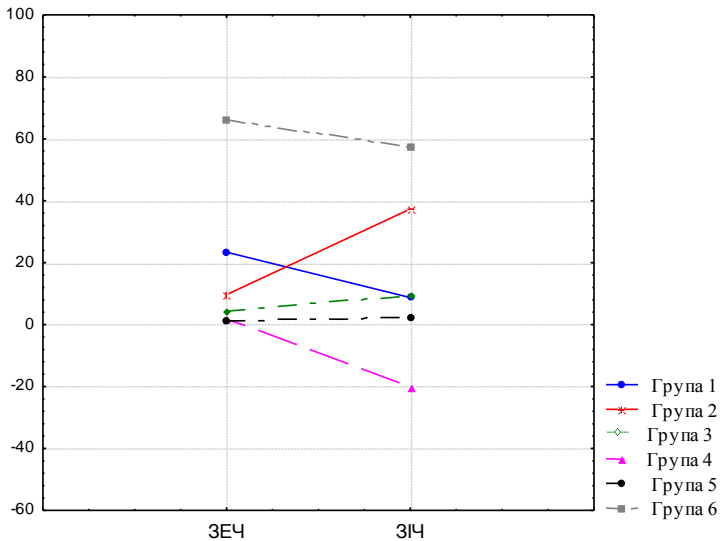


Рис. 9.3.12. Значення середніх змін часток експорту та імпорту фінансових послуг у групах країн³²⁹

³²⁷ Moshirian Fariborz, Li Donghui, Sim Ah-Boon. Intra-industry trade in financial services: Journal of International Money and Finance. No. 24 (7). Nov 2010. P. 28–45.

³²⁸ Nyahoho E. Determinants of Comparative Advantage in the International Trade of Services: An Empirical Study of the Hecksher-Ohlin Approach / E. Nyahoho. Global Economy Journal. 2010. Vol. 10. Issue 1. Article 3. P. 52–77.

³²⁹ World Trade Organisation. Official website. Там же.

Як видно з рис. 9.3.12, в групах 1, 4, 6 темпи зростання експортних квот фінансових послуг у експорті послуг перевищують темпи зростання імпорту фінансових послуг, що можна вважати свідченням експортної орієнтації на світовому ринку фінансових послуг країн, які належать до цих груп.

У країн групи 5 темпи нарощення експорту та імпорту фінансових послуг майже однакові, тобто зовнішня торгівля фінансовими послугами збалансована. І нарешті, у групах 2, 3 темпи приросту імпорту перевищують темпи приросту експорту фінансових послуг, що може свідчити про імпортоорієнтованість цих країн на світовому ринку фінансових послуг (до групи 3 імпортоорієнтованих країн належить й Україна).

Отже, методом кластерного аналізу отримані наступні групи країн-учасників світового ринку фінансових послуг за ступенем подібності динаміки експорту та імпорту фінансових послуг, що суттєво відрізняються за характером динаміки між групами (рис. 9.3.12.):

Група 1: Бахрейн, Конго, Габон, Ірландія, Свaziленд, Швейцарія, Тринідад і Тобаго, Сполучене Королівство;

Група 2: Барбадос, Вануату, Венесуела;

Група 3: Антігуа, Вірменія, Багами, Бангладеш, Бельгія, Беліз, Бенін, Болівія, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Буркіна Фасо, Камерун, Канада, Чилі, Китай, Колумбія, Кот-Дівуар, Кіпр, Чеська Республіка, Джибуті Домініка, Домініканська Республіка, Єгипет, Сальвадор, Гамбія, Грузія, Гренада, Гватемала, Гвінея, Гайана, Гон-конг, Індія, Ірак, Ямайка, Йорданія, Кенія, Республіка Киргистан, Латвія, Лівія, Мальта, Нікарагуа, Оман, Панама, Папуа, Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Румунія, Сан-Томе, Саудівська Аравія, Сенегал, Сейшельські острови, С'єрра-Леоне, Сінгапур, Республіка Словачія, Острови Соломона, Південна Африка, Іспанія, Шрі-Ланка, Святий Кітс і Невіс, Свята Люсія, Святий Вінсент, і Гренадіни, Сірійська Арабська Республіка, Таджикистан, Того, Туніс, Туреччина, Уганда, Україна, Сполучені Штати Америки, Уругвай, Йемен, Замбія;

Група 4: Данія, Нова Зеландія;

Група 5: Афганістан, Албанія, Алжир, Американське Самоа, Андорра, Ангола, Аргентина, Аруба, Австралія, Австрія, Азербайджан, Білорусь, Бермуди, Бутан, Ботсвана, Бруней, Болгарія, Бурунді, Камбоджа, Капе Верді, Кайманові Острови, Центральна Африканська Республіка, Чад, Коморські Острови, Конго, Коста-Ріка, Хорватія, Еквадор, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Естонія, Ефіопія, Фіджі, Фінляндія, Франція, Французька Полінезія, Німеччина, Гана, Гібралтар, Греція, Гренландія, Гуам, Гвінея, Біссау, Гаїті, Гондурас, Угорщина, Ісландія, Індонезія, Іран, Острова Кука, Ізраїль, Італія, Японія, Казахстан, Кірібаті, Північна Корея, Республіка Корея, Кувейт, Ліван, Лесото, Ліберія, Ліхтенштейн, Литва, Макао, Китай, Македонія, Мадагаскар, Малаві, Малайзія, Мальдіви, Малі, Маршалові Острови, Мавританія, Маврикій, Майот, Молдова, Монако, Монголія, Чорногорія, Марокко, Мозамбік, М'янмар, Намібія, Непал,

Нідерланди, Нідерландські антильські острови, Нова Каледонія, Нігер, Нігерія, Північні Острови, Маріна, Норвегія, Пакистан, Палау, Філіппіни, Польща, Португалія, Пуерто Ріко, Катар, Російська Федерація, Руанда, Самоа, Сан-Маріно, Сербія, Словенія, Сомалі, Судан, Сурінам, Швеція, Танзанія, Таїланд, Тімор-Лесле, Тонга, Туркменістан, Острови Туркс і Кайкос, Тувалу, Об'єднані Арабські Емірати, Узбекистан, В'єтнам, Віргінські Острови (США), Зімбабве;

Група 6: Люксембург.

Таблиця 9.3.6

Характеристики динаміки експортної та імпоротної частки фінансових послуг у експорті та імпорті послуг протягом 2000-2016 рр. у групах країн

Група 1			
	<i>Середнє</i>	<i>Стандартне відхилення</i>	<i>Варіація</i>
ЗЕЧ	23,39107	5,920660	35,05421
ЗІЧ	8,71682	4,753318	22,59403
Група 2			
	<i>Середнє</i>	<i>Стандартне відхилення</i>	<i>Варіація</i>
ЗЕЧ	9,68579	0,19787	0,0392
ЗІЧ	37,32137	10,54951	111,2922
Група 3			
	<i>Середнє</i>	<i>Стандартне відхилення</i>	<i>Варіація</i>
ЗЕЧ	4,329099	3,547276	12,58317
ЗІЧ	9,696561	3,392496	11,50903
Група 4			
	<i>Середнє</i>	<i>Стандартне відхилення</i>	<i>Варіація</i>
ЗЕЧ	1,71173	0,00	0,00
ЗІЧ	-20,1724	0,00	0,00
Група 5			
	<i>Середнє</i>	<i>Стандартне відхилення</i>	<i>Варіація</i>
ЗЕЧ	1,171498	1,669497	2,787220
ЗІЧ	2,247821	2,144860	4,600426
Група 6			
	<i>Середнє</i>	<i>Стандартне відхилення</i>	<i>Варіація</i>
ЗЕЧ	66,17664	0,00	0,00
ЗІЧ	57,52145	0,00	0,00

Джерело: розрахував автор за даними засобами пакета SPSS.

Такий підхід дав змогу отримати просторову географічну структуру динаміки світового ринку фінансових послуг за критеріями експорто- та імпортоорієнтованості на світовому ринку фінансових послуг. Зокрема, у таблиці наведено описові статистичні характеристики однорідності груп країн, що дають змогу зробити висновок про те, що в середині груп зміни часток експорту та імпорту фінансових послуг не волатильні, й групи мають достатній ступінь однорідності.

Динаміка експорту України за видами послуг протягом 2015-2016 р. ³³⁰

	2015	2016	у % до загального обсягу, розділу	у % до 2015
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	192224,7	231864,6	2,3	120,6
Транспортні послуги	5263155,3	5300545,6	53,7	100,7
Послуги з будівництва	291640,9	389262,9	3,9	133,5
Послуги зі страхування	46111,1	53745,7	0,5	116,6
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	190841,8	83142,8	0,8	43,6
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	50963,3	29374,1	0,3	57,6
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1585572,6	1644093,0	16,7	103,7
Ділові послуги	816706,9	790618,1	8,0	96,8
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	15819,9	10831,4	0,1	68,5
Державні та урядові послуги	4335,9	3580,0	0,0	82,6
Усього	9736654,2	9867999,7	100,0	101,3

Зупинимося на детальному аналізові зовнішньоторговельних операцій України щодо фінансових послуг. Так, за даними Державного комітету статистики України у 2016 р. обсяг експорту послуг України дорівнював 9867999,7 тис. дол., що становило 101,1% порівняно з 2015 р., імпорту – відповідно 5168,8 тис. дол. та 79,9%. Зовнішньоторговельні операції послугами Україна у 2016 р. здійснювала з партнерами з 218 країн світу. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послугами у 2016 р. становили транспортні, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій, Послуги з будівництва та страхування.

Порівняно з 2015 р. експорт послуг у 2016 р. збільшився на 2220,5 тис. дол. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського імпорту послуг у 2016 р. становили: фінансові (25,5%) й транспортні (19%) послуги.

Імпорт послуг до України у 2016 р. зменшився порівняно з 2015 р. на 3,6%, у т. ч. за рахунок скорочення обсягів фінансових послуг – на 64,1%. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг у 2010 р. мали транспортні (68,3%), різні ділові, професійні й технічні (12,8%) послуги, як і в I-му кварталі 2011 р.: транспортні – 69,8%, різні ділові, професійні й технічні послуги – 13,7%.

³³⁰ Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua..>

Динаміка імпорту України за видами послуг протягом 2015-2016 р.

	2015	2016	у % до загального обсягу, розділу	у % до 2015
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	63415,8	5299,1	0,1	8,4
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	85773,1	90837,5	1,7	105,9
Транспортні послуги	1153393,5	989274,8	18,6	85,8
Послуги, пов'язані з подорожами	597645,5	603216,5	11,3	100,9
Послуги з будівництва	40265,4	61458,2	1,2	152,6
Послуги зі страхування	74018,0	119013,4	2,2	160,8
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	874717,8	561108,9	10,5	64,1
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	301580,2	323128,3	6,1	107,1
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	548344,7	420442,3	7,9	76,7
Ділові послуги	719164,8	813508,3	15,3	113,1
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	8290,2	6703,3	0,1	80,9
Державні та урядові послуги	1056413,2	1332522,0	25,0	126,1
Усього	5523022,4	5326512,7	100,0	96,4

Джерело: склав автор на основі даних³³¹.

Порівняно з 2015 р. експорт послуг у 2016 р. збільшився на 1264,2 млн. дол., одночасно зменшилися обсяги експорту фінансових послуг – на 50,8 млн. дол. (на 17,6%). Усе ж таки найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського імпорту послуг у 2016 р. мали транспортні – 21,8% та фінансові послуги – 20,3%. Найбільше зменшення у 2016 р. спостерігалось у фінансових – на 255,3 млн. дол. (на 24,7%), і страхових послугах – на 37,9 млн. дол. (на 33,2%).

Таким чином, сегментування світового ринку фінансових послуг, за критерієм подібності динаміки розвитку груп країн показало, що наша країна не має загрозливої залежності від імпорту фінансових послуг, оскільки товарна структура імпорту та експорту послуг України є диверсифікованою. Крім того, коливання зовнішньоторговельного сальдо послугами не визначалися експортом та імпортом фінансових послуг України.

³³¹ Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. Там же.

РОЗДІЛ X

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

10.1. Зміна ролі валютних резервів у сучасній економіці

10.2. Сучасні тенденції управління міжнародними валютними резервами

10.3. Методологічні аспекти дослідження трансформації грошових відносин

10.1. Зміна ролі валютних резервів у Індустрії 4.0

Основними джерелами формування суверенних фондів є валютні доходи від зовнішньоекономічної діяльності, які надходять в суверенні фонди з валютних резервів центрального банку. Інша частина валютних доходів надходить державі безпосередньо через бюджет у вигляді податків та інших відрахувань; крім того, держава, будучи власником або акціонером компаній-експортерів, бере участь в розподілі їх прибутку. (з підручника «Міжнародні економічні відносини»

Досі вважалося доведеною істиною, що ринкова економіка, в основі якої лежить закон «невидимої руки», найбільше сприяє досягненню гармонії інтересів між окремими особами та суспільством в цілому. Проте, особливо в останні роки, ринковий механізм саморегулювання економіки дає істотні збої, спостерігаються так звані «провали» ринку, що зумовлює необхідність посилення втручання держави у перебіг економічних процесів. Державне регулювання економічної системи відбувається через формування і реалізацію конкретної економічної політики. Глобальною метою державної економічної політики є підвищення рівня суспільного добробуту, що є можливим за умови забезпечення стійкого економічного розвитку (реального обсягу ВВП), низького рівня безробіття, стабільності цін та національної валюти, забезпечення зовнішньоекономічної рівноваги, що є головними цілями монетарної політики.

Доведеним фактом є той що, монетарна політика є важливим елементом державної економічної політики, головним завданням якої є забезпечення рівномірного розвитку економіки з метою досягнення макроекономічної рівноваги.

Глобальні фінансові дисбаланси, фінансова глобалізація та інтернаціоналізація, зростання глобальної ліквідності, нестабільність валютних курсів та інші суттєві зміни, що відбуваються на світовому фінансовому ринку, актуалізували дослідження проблем ефективного управління золотовалютними резервами. В умовах світової фінансової кризи валютні резерви відіграють ключову роль в забезпеченні стабільності національної валюти та досягненні макроекономічної рівноваги.

Проблеми, пов'язані із експансією глобальних валютних резервів, причини та наслідки, змінні ролі золотовалютних резервів у глобальній економіці, рзглядаються в працях: Ж.Айзенмана, Г.Генберга, В.Козюка, М. Обстфельда. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ управління золотовалютними резервами зробили: О.Дзюблук, В.Стельмах, А.Мороз та, М.Пуховакіна, Т. Косова та О.Папаіка.

Незважаючи на значний обсяг напрацювань у зазначеній сфері, і до тепер не вирішеними залишаються проблеми пов'язанні із суттєвим зростанням обсягів золотовалютних резервів та їх роллю в забезпеченні глобальної фінансової стабільності.

Головним органом реалізації валютної політики, як правило, виступає центральний банк, який здійснює вплив на сферу валютних відносин через інструменти валютної політики. Усі інструменти валютної політики, які використовують центральні банки можна поділити на дві групи: загальні та спеціальні³³². Загальні інструменти валютної політики є спільними для грошово-кредитної та валютної політики, що обмежує можливість їх використання, оскільки їх вплив на валютну сферу здійснюється опосередковано через ринкові процентні ставки та грошову масу. Спеціальні інструменти валютної політики здійснюють свій вплив безпосередньо на валютний курс, та поділяються на економічні та адміністративні.

В умовах розвинутої ринкової економіки основними інструментами валютної політики, що використовує центральний банк, є економічні інструменти, які включають девальвацію і ревальвацію валют, регулювання режиму валютного курсу, девізну політику, тобто проведення валютних інтервенцій, та диверсифікацію валютних резервів. Можливість ефективного використання інструментів реалізації валютної політики значною мірою залежить від ефективності управління золотовалютними резервами. Глобальні фінансові дисбаланси, фінансова глобалізація та інтернаціоналізація, зростання глобальної ліквідності, нестабільність валютних курсів та інші суттєві зміни, які відбуваються на світовому фінансовому ринку, актуалізували дослідження проблем ефективного управління золотовалютними резервами. В умовах світової фінансової кризи валютні резерви відіграють ключову роль в забезпеченні стабільності національної валюти та досягненні макроекономічної рівноваги.

³³² Дзюблук О.В. Валютна політика: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 422 с. – (Вища освіта XXI століття). ISBN 966-349-289-2. – С. 108.

В економічній літературі використовуються різні, хоча і схожі терміни, для позначення золотовалютних резервів, зокрема, міжнародні резерви, офіційні валютні резерви, офіційні золотовалютні резерви, валютні резерви.

Міжнародний валютний фонд використовує термін International Reserves для позначення золотовалютних резервів. Згідно із шостим виданням «Керівництва з платіжного балансу» міжнародні резерви – це зовнішні активи, які знаходяться у вільному розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання та контролюються ними в цілях задоволення потреби в фінансуванні платіжного балансу, проведення інтервенцій на валютних ринках для здійснення впливу на валютний курс та в інших відповідних цілях³³³.

Із даного визначення зрозуміло, що міжнародними резервами є зовнішні активи, тобто активи номіновані в іноземній валюті. Ці активи контролюються державою, а саме органами грошово-кредитного регулювання, та можуть безперешкодно використовуватись ними для цілей валютної політики (фінансування платіжного балансу та впливу на валютний курс). З даного визначення чітко не встановлені права власності на резервні активи, хоча вказано, що вони знаходяться у вільному розпорядженні та контролюються державою.

В Законі України «Про Національний банк України» дається наступне визначення: золотовалютний резерв - резерви України, відображені у балансі Національного банку України, що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків³³⁴. Дане визначення по суті стосується золотовалютного резерву України, який розуміється нашим законодавцем як частина резерву України, яка знаходиться на балансі НБУ. Звідси зрозумілим є те, що золотовалютний резерв України належить державі, контролюється НБУ та використовується для здійснення міжнародних розрахунків. На рівні із визначенням, яке дає МВФ, дане визначення не деталізує склад золотовалютних резервів і вказує лише те, що вони включають активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні.

В науковому виданні «Банківська енциклопедія» золотовалютні резерви (Gold and Currency Reserves) визначаються як сукупність високоліквідних валютних активів та монетарного золота, що знаходяться у розпорядженні центрального банку країни та використовується центральними банками (інколи за узгодженням з Урядом) під час обслуговування зовнішнього боргу країни, та, в окремих випадках – для підтримки курсової стабільності шляхом проведення інтервенцій на валютному ринку³³⁵. В даному визначенні порівняно із

³³³ Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. – 351 p. Mode of access:[http:// http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf). – С. 111.

³³⁴ Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20 травня 1999 року № 79-XIV // www.rada.gov.ua

³³⁵ Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України). – С. 185.

попередніми дещо деталізується склад золотовалютних активів як сукупність високоліквідних валютних активів та монетарного золота, та уточнюється орган який контролює та розпоряджається ними – центральний банк. Ми вважаємо, що у визначенні золотовалютних резервів уточнювати який саме орган грошово-кредитного регулювання розпоряджається ними недоцільно, оскільки, в силу різних особливостей країн золотовалютні резерви можуть бути у розпорядженні різних державних органів.

В підручнику «Центральний банк та грошово-кредитна політика» за редакцією Мороза А.М. та Пуховкіної М.Ф. золотовалютні резерви визначаються як належні державі валютні активи, що включають золото та міжнародні платіжні засоби і можуть бути використані для міжнародних розрахунків та погашення зовнішніх боргів³³⁶. В даному визначенні автори вказують на те, що золотовалютні резерви є власністю держави та абстрагуються від того, хто ними розпоряджається. Крім того, новим у даному визначенні є можливість використання міжнародних резервів для погашення зовнішніх боргів.

Схоже визначення у своєму підручнику «Валютна політика» пропонує Дзюблюк О.В.: „Офіційні золотовалютні резерви – це державні валютні активи, що включають золото та міжнародні платіжні засоби і можуть бути використані для міжнародних розрахунків та погашення зовнішніх боргів»

Боринець С.Я. у своєму підручнику «Міжнародні фінанси» дає таке визначення: «офіційні золотовалютні резерви – запаси золота, що належать державі (у зливках і монетах), та іноземної валюти в центральному банку, інших фінансових органах країни, в міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організаціях, які призначенні для міжнародних розрахунків»³³⁷.

Таким чином вчений визначає золотовалютні резерви як запаси, що є досить доречним на наш погляд, адже слово «резерв» означає запаси, ресурси, кошти, що зберігаються і при потребі можуть використовуватися для певної мети. Варто відмітити що даний автор, на відміну від всіх попередніх, не використовує поняття активи, а стверджує, що золотовалютні резерви є запасами золота та валюти. На нашу думку в даному випадку більш доречним є вживання поняття активи, оскільки до золотовалютних резервів можуть відноситись крім золота та валюти інші активи, зокрема цінні папери.

Як бачимо із вище розглянутих трактувань їх автори по-різному бачать призначення золотовалютних резервів, тому з метою конкретизації, на нашу думку, доцільно розглянути дане питання більш детально. Крім того, з'ясувавши призначення золотовалютних резервів, ми зможемо більш предметно розглянути їх характерні ознаки та встановити вимоги і критерії ефективного управління

³³⁶ Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с. — С. 528.

³³⁷ Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: підручник. -2-ге вид., переробл. і доповн.-К.: Знання, 2006. -494 с.-Вища освіта XXI століття. -966-346-071-7. – С. 106.

ними. Узагальнення поглядів різних авторів на призначення золотовалютних резервів показано у таблиці 10.1.1

Розглянувши таблицю 10.1.1. можна побачити, що більшість авторів сходяться на думці, що призначенням золотовалютних резервів є фінансування дефіциту платіжного балансу. Але більш правильною нам видається позиція Роберта Карбау, який зазначає, що вони дозволяють країнам протистояти саме тимчасовим дефіцитам платіжних дисбалансів³³⁸. Це відбувається, на думку автора, доки рівновага не буде виправлена за допомогою прийнятного механізму корегування.

Ми погоджуємось із позицією вченого, адже використання золотовалютних резервів для фінансування дефіциту платіжного балансу, який носить довгостроковий або системний характер, є не доцільним.

По-перше, це можливо лише якщо дефіцитна країна володіє достатньою кількістю міжнародних резервів. По-друге, це призведе до необґрунтованого вичерпування валютних резервів країни. По-третє, це буде перешкоджати механізму автоматичного корегування платіжного балансу, тим самим призводити до накопичення структурних дисбалансів національної економіки.

Деякі автори зазначають, що одним із призначень золотовалютних резервів є забезпечення міжнародних розрахунків. Але міжнародні розрахунки включають в себе грошові розрахунки між різними суб'єктами міжнародної діяльності, в тому числі державами, підприємствами, громадянами тощо, тому забезпечення здійснення міжнародних розрахунків фактично включається до фінансування платіжного балансу і окремо зазначати його не потрібно. Проте, необхідність забезпечення міжнародних розрахунків держави може призводити до довгострокового дефіциту платіжного балансу (наприклад обслуговування зовнішнього боргу), який в даному випадку доцільно фінансувати за рахунок золотовалютних резервів, оскільки механізм автоматичного корегування платіжних дисбалансів може призвести до небажаних структурних змін в національній економіці. Тому ми погоджуємось із думкою тих авторів, які зазначають, що призначенням золотовалютних резервів є забезпечення міжнародних торгово-економічних і кредитно-фінансових відносин, що здійснюються на рівні держав, належною кількістю платіжних засобів. Звичайно мова тут йде переважно про забезпечення держави необхідною кількістю валюти для обслуговування зовнішнього державного боргу з метою уникнути дефолту.

Призначенням золотовалютних резервів, як видно із таблиці 10.1.1, є також проведення валютних інтервенцій, девізної політики або забезпечення зовнішньої стабільності грошової одиниці. Тобто, по-суті, ще одним призначенням золотовалютних резервів є проведення девізної політики, яка є одним із інструментів валютної політики і полягає у проведенні валютних інтервенцій. При цьому золотовалютні резерви, поряд із короткостроковими кре-

³³⁸ Карбау, Р. Міжнародна економіка [Текст]: підручник: пер. з англ./Р. Карбау. - 7-е вид. - Суми: Козацький вал, 2004. - 652 с. - С. 611.

Узагальнення поглядів щодо призначення золотовалютних резервів

Автори / Джерело	Призначення золотовалютних резервів
МВФ / Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition	1. Фінансування платіжного балансу; 2. Проведення інтервенцій на валютних ринках для впливу на валютний курс; 3. Підтримання довіри до національної валюти та економіки 4. Основа для іноземних запозичень ³³⁹ .
Карбау Р. / Міжнародна економіка: підручник	Фінансування тимчасової нерівноваги платіжної позиції країни ³⁴⁰ .
Верховна Рада України / Закон України «Про Національний банк України»	1. Міжнародні розрахунки ³⁴¹ ; 2. Забезпечення внутрішньої і зовнішньої стабільності грошової одиниці.
Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Міщенко В.І., Науменкова С.В. / Банківська енциклопедія	1. Забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності грошової одиниці; 2. Забезпечення зовнішньоекономічної діяльності органів державного управління належною кількістю платіжних засобів (в тому числі обслуговування зовнішнього боргу); 3. Покриття дефіциту платіжного балансу; 4. Забезпечення стабільності функціонування валютного та грошового ринку ³⁴² .
Стельмах В.С. / Монетарна політика національного банку України: сучасний стан та перспективи змін	Забезпечення внутрішньої і зовнішньої стабільності грошової одиниці ³⁴³ .
Косова Т.Д., Папаїка О.О. / центральний банк і грошово-кредитна політика. навч. посіб.	1. Здійснення міжнародних розрахунків; 2. Проведення валютних інтервенцій з метою регулювання курсу національної грошової одиниці ³⁴⁴ .
Ющенко В.А., Міщенко В.І. / Валютне регулювання. н. пос.	1. Фінансування дефіциту платіжного балансу; 2. Проведення інтервенцій на валютних ринках ³⁴⁵ .
Дзюблюк О.В. / Валютна політика: Підручник	1. Забезпечення міжнародних торгово-економічних і кредитно-фінансових відносин, що здійснюються на рівні держав, належною кількістю платіжних засобів; 2. Покриття дефіциту платіжного балансу; 3. Проведення девізної політики центральним банком через валютні інтервенції на ринку ³⁴⁶ .
Мороз А.М., Пуховкіна М.І., Савлук М.І. та ін. / Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник	1. Підтримання на потрібному рівні попиту на гроші і пропозиції грошей; 2. Підтримання обмінного курсу національної валюти ³⁴⁷ .

³³⁹ Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. – 351 p. Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>.

³⁴⁰ Карбау, Р. Міжнародна економіка [Текст]: підручник: пер. з англ./Р. Карбау. - 7-е вид. - Суми: Козацький вал, 2004. - 652 с. – С. 611.

³⁴¹ Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20 травня 1999 року № 79-XIV // www.rada.gov.ua

³⁴² Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).

³⁴³ Стельмах В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.

³⁴⁴ Центральний банк і грошово-кредитна політика. Навч. посіб./ За ред. Косової Т. Д., Папаїки О. О. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 328 с.

³⁴⁵ Ющенко В. А., Міщенко В. І. Валютне регулювання: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 359 с. – (Вища освіта XXI століття). – С. 43.

³⁴⁶ Дзюблюк О.В. Валютна політика: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 422 с. – (Вища освіта XXI століття). – С. 327.

³⁴⁷ Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. — К.: КНЕУ, 2005. — 556 с. – С. 25.

дитами центральних банків у національній валюті за міжбанківськими операціями «своп», є одним із основних джерел за рахунок яких проводяться інтервенції на валютному ринку³⁴⁸. Ця причина формування золотовалютних резервів є більш актуальною для країн, які ведуть політику фіксованих валютних курсів, або в меншій мірі керованого плавання, а для країн, які придержуються політики вільного плавання, резерви дають можливість перейти до режиму керованого плавання у випадку необхідності.

Крім того валютні резерви можуть використовуватись для цілей грошово-кредитної політики. Купуючи та продаючи іноземну валюту за національну на внутрішньому валютному ринку, монетарні органи країни можуть впливати на пропозицію грошей в країні.

Завершуючи розгляд таблиці 10.1.1. варто сказати, що ряд авторів виділяють інші призначення золотовалютних резервів на додачу до тих, які ми виокремили вище. Але вони є не основними або похідними від трьох основних на нашу думку. Наприклад, резерви за часів золотого стандарту та Бреттон-Вудської валютної системи відігравали роль забезпечення паперових національних грошей.

Отже, золотовалютні резерви призначені для:

- фінансування тимчасового дефіциту платіжного балансу;
- забезпечення міжнародних розрахунків держави належною кількістю платіжних засобів;
- проведення девізної політики.

Кожна країна визначає призначення її золотовалютних резервів та в окремих випадках, зважаючи на особливості її економічного розвитку, це призначення може виходити за межі вище перелічених. Проте для цілей нашого дослідження ми зосереджуємо увагу на найбільш поширених причинах формування золотовалютних резервів.

Визначивши причини формування золотовалютних резервів розглянемо функції, які вони виконують в процесі організації міжнародних валютних відносин. Найбільш послідовною на нашу думку є позиція Дзюблюка О.В., який вважає, що валютні резерви виконують функцію:

- засобу утворення ліквідних коштів (для зовнішніх розрахунків);
- засобу міжнародних платежів (для фінансування негативного сальдо платіжного балансу);
- засобу валютної інтервенції³⁴⁹.

Як бачимо зазначені функції відображають по суті призначення міжнародних резервів. З'ясувавши призначення та функції золотовалютних резервів, можемо визначити основні вимоги, яким повинні відповідати валютні

³⁴⁸ Дзюблюк О. В., Пруський О. С. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку: Монографія. — Тернопіль: ТНЕУ, 2008. — 296с. — С. 169.

³⁴⁹ Дзюблюк О.В. Валютна політика: Підручник. — К.: Знання, 2007. — 422 с. — (Вища освіта XXI століття). — С. 237.

резерви, щоб ефективно виконувати свої функції. Вони повинні знаходитись в розпорядженні органу грошово-кредитного регулювання та під його прямим контролем. Отже, право розпоряджатись та прямий контроль органу грошово-кредитного регулювання є першою основною вимогою до золотовалютних резервів.

Орган грошово-кредитного регулювання повинен мати можливість в розумний короткий термін отримати необхідну кількість міжнародних ліквідних засобів платежу для проведення валютних інтервенцій, покриття дефіциту платіжного балансу або забезпечення міжнародних розрахунків держави, тому другою вимогою до золотовалютних резервів є їх легко доступність для використання. Тобто активи, які відносяться до золотовалютних резервів, інколи їх називають резервні активи та ототожнюють із золотовалютними резервами, не повинні бути обтяженими ніякими зобов'язаннями і предметом застави та повинні складатись з міжнародних платіжних засобів і активів, які легко можуть бути перетворенні на міжнародні платіжні засоби, тобто ліквідних іноземних активів.

Підсумовуючи вище сказане, можна виділити наступні характерні ознаки золотовалютних резервів:

- вони є запасом міжнародних платіжних засобів та іноземних ліквідних активів;

- власником золотовалютних резервів є держава, тому доцільно використовувати термін «офіційні золотовалютні резерви»;

- вони призначені для фінансування тимчасового дефіциту платіжного балансу, забезпечення міжнародних розрахунків держави належною кількістю платіжних засобів, проведення девізної політики;

- знаходяться в розпорядженні та під прямим контролем органів грошово-кредитного-регулювання і є легкодоступними для використання.

Враховуючи основні характерні ознаки золотовалютних резервів можна дати наступне визначення. Офіційні золотовалютні резерви – запаси міжнародних платіжних засобів та іноземних ліквідних активів, які належать державі, знаходяться в розпорядженні та під прямим контролем органів грошово-кредитного-регулювання і є легкодоступними для використання з метою фінансування тимчасового дефіциту платіжного балансу, забезпечення міжнародних розрахунків держави належною кількістю платіжних засобів та проведення девізної політики.

Ще одним із способів управління міжнародними резервами є спільне інвестування резервних активів центральних банків різних країн шляхом створення пулу активів³⁵⁰. Такий механізм управління валютними резервами

³⁵⁰ Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. – 351 p. Mode of access:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>. – С. 116.

представляє собою схему колективного інвестування, в рамках якого резервні активи різних країн зберігаються в спеціально створеній інвестиційній структурі.

Деякі країни створюють державні фонди цільового призначення, вони як правило називаються фондами суверенного багатства. Такі фонди створюються для вирішення макроекономічних задач, належать державі та використовують різні інвестиційні стратегії, які, як правило, передбачають інвестування в іноземні фінансові активи. Як правило фонди суверенного багатства створюються за рахунок профіциту платіжного балансу, надходжень від приватизації, валютної виручки від експорту сировинних товарів.

Традиційно фонди суверенного багатства формувались за рахунок експортної виручки від продажу нафти. Проте, в останні десятиліття драйверами росту цього класу інвестиційних інвесторів стали нетоварні фонди суверенного багатства, які знаходяться переважно на Сході. Вони створюються шляхом трансфертів із золотовалютних резервів країнами, які сформували надлишкові валютні резерви. До таких держав належать Китай, Сінгапур, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея та інші³⁵¹.

Для цілей нашого дослідження важливо з'ясувати чи можна відносити до золотовалютних резервів активи фондів суверенного багатства. Як зазначалось вище, для того щоб золотовалютні резерви могли ефективно використовуватись за призначенням вони повинні знаходитись під контролем органів грошово-кредитного регулювання та бути доступними до використання. Таким чином, якщо активи фондів суверенного багатства знаходять під контролем центрального банку та можуть бути затребувані ним у випадку необхідності для цілей грошово-кредитної політики, то такі активи можна вважати резервними, незалежно від того чи знаходяться вони на балансі центрального банку. Крім того ці активи повинні бути доступними для використання протягом короткого проміжку часу, тобто вони не повинні бути обтяжені ніякими зобов'язаннями, та знаходитись у ліквідній формі, що означає можливість їх конвертації у міжнародні платіжні засоби без значних затрат часу і коштів та без суттєвої втрати їх вартості.

Отже, офіційні золотовалютні резерви – це запаси міжнародних платіжних засобів та іноземних ліквідних активів, які належать державі, знаходяться в розпорядженні та під прямим контролем органів грошово-кредитного регулювання і є легкодоступними для використання з метою фінансування тимчасового дефіциту платіжного балансу, забезпечення міжнародних розрахунків держави належною кількістю платіжних засобів та проведення девізної політики. Золотовалютні резерви включають запаси золота, іноземної валюти, авуарів в СДР, резервну позицію в МВФ та активи, які можуть бути легко конвертовані в міжнародні платіжні засоби.

³⁵¹ Сохаська О.М., Вінницький С.І. Суверенні інвестиційні фонди - зміна влади на світовому ринку капіталу. // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – К.:КНУ, 2008ю – Вип. 77, ч. I. – С. 101-111.

З огляду на важливість використання золотовалютних резервів для забезпечення зовнішньої та внутрішньої економічної рівноваги важливими є питання управління цими резервами, тобто питання пов'язанні із формуванням, зберіганням та використанням. В умовах нестабільності міжнародного фінансового ринку особливої гостроти набувають проблеми пов'язанні із управлінням активами золотовалютних резервів. Управляти активами ЗВР центральні банки можуть власними силами, а можуть з метою підвищення ефективності залучати зовнішніх керуючих, об'єднувати активи ЗВР різних країн в пули для спільного використання або створювати спеціальні державні інвестиційні фонди.

Отже, високий ступінь глобальної економічної взаємозалежності країн, тенденції до збільшення ступеня відкритості національних економік, прискорення розвитку міжнародних економічних процесів зумовлюють суттєве зростання ролі міжнародних економічних відносин в досягненні загальної макроекономічної рівноваги. Ключовою формою міжнародних економічних зв'язків є валютні відносини, які обслуговують міжнародний товарообіг, рух факторів виробництва, туризм, науково-технічне співробітництво тощо, що зумовлює суттєве зростання ролі валютних відносин, а отже значення державної валютної політики.

Виходячи із теоретичних узагальнень щодо призначення та ролі золотовалютних резервів у Індустрії 4.0, можна зробити припущення, що на даний момент немає суттєвих передумов для зміни їх ролі в макроекономічному регулюванні економіки.

Незважаючи на те, що внаслідок Четвертої промислової революції виробництво може частково повернутися на внутрішній ринок розвинутих країн через створення високотехнологічних робочих місць, глобалізація, на нашу думку, увійде в нову еру.

В цих умовах валютна політика залишиться однією із найважливіших складових державної економічної політики, а рівновага платіжного балансу - однією із стратегічних цілей монетарної політики.

Вище викладене не заперечує нових підходів до цих процесів за умови широкого поширення криптовалют.

10.2. Сучасні тенденції управління міжнародними валютними резервами

Міжнародні валютні резерви НБУ подаються у вигляді монетарного золота, іноземної валюти та державних цінних паперів, деномінованих в цих валютах; туди можуть також включатися залишки на рахунках в міжнародних організаціях.
<https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets/>

В умовах розвинутої ринкової економіки основними інструментами валютної політики центральних банків, є економічні, можливість ефективного використання яких значною мірою залежить від ефективності управління золотовалютними резервами.

Гіпертрофія міжнародних резервів у 2000-них роках, пов'язана із Азійською кризою, спонукала багатьох вчених до перегляду традиційної ролі ЗВР у монетарній політиці. Дослідники дійшли згоди, що в умовах формування нової фінансової архітектури зростає роль міжнародних резервів, як важелів протистояння глобальним фінансовим кризам. Тому, на додачу до традиційних поглядів щодо призначення золотовалютних резервів можна додати самострахування від імперфекцій глобальних ринків капіталу³⁵².

Згідно із даними Світового банку станом на 31 грудня 2017 року сукупні золотовалютні резерви світу становили 11,4 трлн. дол., що складає 14,13% від сукупного ВВП світу. В 1960 р. сукупні золотовалютні резерви світу становили 57 млрд. дол. або 4,18% від сукупного ВВП світу³⁵³. Таким чином, за період у 57 років сукупні обсяги ЗВР зросли у 200 разів, а відношення ЗВР до ВВП - у 3,4 рази.

За 57 років ланцюговий приріст золотовалютних резервів був від'ємним 8 разів, тобто близько 15% часу (рис 10.1). Скорочення на 7.81% після значного росту на 14.41% відбулось в 60-их роках, наступне на 10.27% у 70-их роках після сильного зростання на 43.8%. В першій половинні 80-их років відбулось три скорочення ЗВР на 22.8%, 8.39% та 7.4%, і ще одне скорочення трапилось в другій половинні 1980-их років після сильного росту на 31.86%. Починаючи із 1990 року суттєвих скорочень ЗВР не відбувалось.

Як видно із рис. 10.1 темпи приросту демонстрували певну циклічність, значне їх зростання відбувалось протягом періодів від 3 до 5 років, причому закінчувались ці періоди раптово із від'ємним темпом в наступному році, що свідчить про певну циклічність та періодичність. Дана особливість зникла

³⁵² Kozjuk, V.V. (2009), *Monetarni zasady globalnoji finansovoji stabiljnosti*: monoghraf, TNEU, Ternopilj, Ukraine, 725 p. – С. 410.

³⁵³ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

починаючи із 1997 року, коли відбулось незначне скорочення ЗВР. Можна зробити висновок, що із середини 1990-их років ХХ століття характер динаміки золотовалютних резервів змінився і потребує окремого вивчення без врахування попередніх років. Розглянемо динаміку ЗВР за період з 1998 по 2017 рр. (рис. 10.2.1.).

На початку вибраного періоду золотовалютні резерви залишались відносно стабільними. Починаючи із 2002 року вони зростали до 2013 р., після чого приріст уповільнився. Протягом 2014-2016 рр. ЗВР скоротились на 1.22% у 2014 р., 7% у 2015 р. та 1.7% у 2016 р. У 2017 р. обсяги ЗВР відновили зростання (+2.11%). Середнє значення темпів приросту становить 10.18%, темп приросту змінював своє значення за вказаний період в діапазоні від -7% до 29%, при цьому стандартне відхилення (σ) становило 9.87%. За період з 1998 р. по 2017 р. золотовалютні резерви зросли з 1 838 млрд дол. до 11 400 млрд дол., або у 6.2 рази.

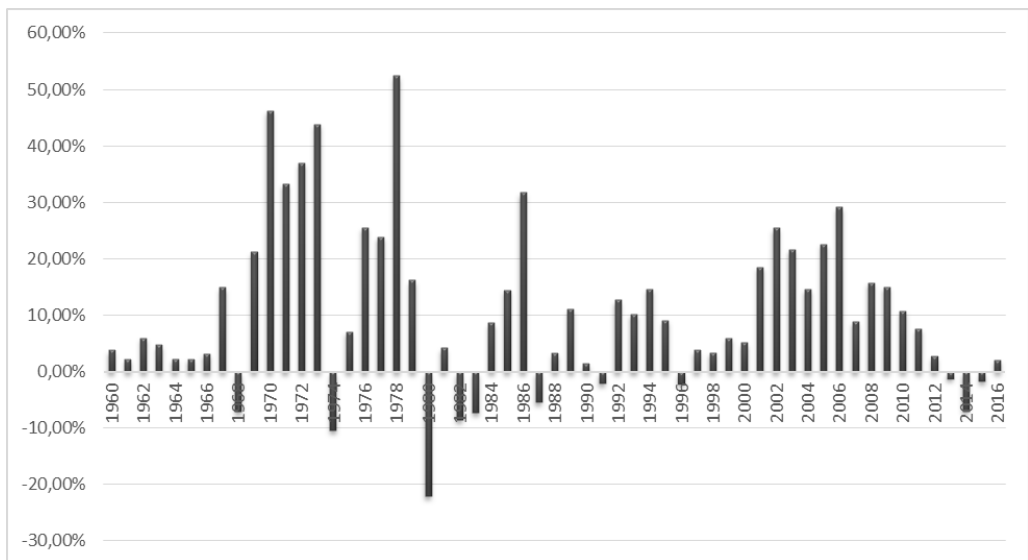


Рис. 10.2.1. Ланцюговий темп приросту золотовалютних резервів за період 1960-2017 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі³⁵⁴

Оскільки в кінцевому підсумку джерелом поповнення ЗВР є валовий внутрішній продукт, розглянемо динаміку золотовалютних резервів відносно до сукупного ВВП країн світу за період з 1960-2017 рр. Для більш детального порівняння характеру зміни обсягів ЗВР та ВВП визначимо їх числові характеристики за десятирічні періоди (табл. 10.2.1, 10.2.2).

³⁵⁴ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

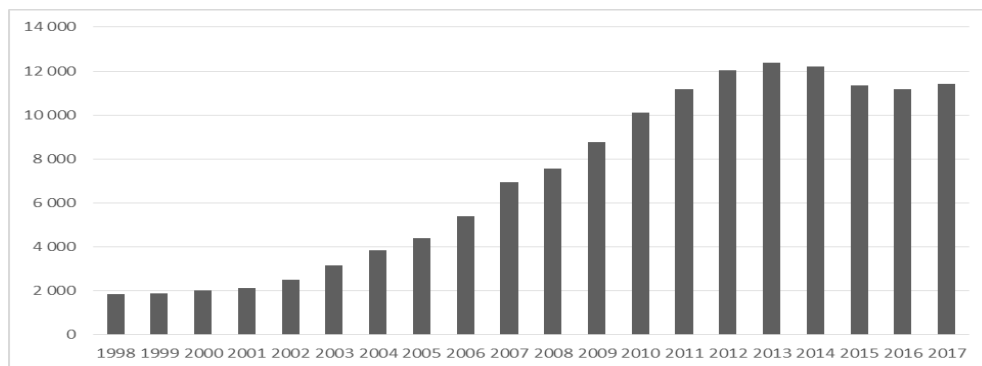


Рис. 10.2.2. Динаміка золотовалютних резервів за період 1998-2017 рр., млрд. дол.

Джерело: Побудовано автором на основі³⁵⁵

В таблицях 10.2.1 та 10.2.2 можна побачити, що за розглянутий період середньорічні темпи росту ЗВР становили 1.106, а ВВП – 1,076. При цьому, ВВП зростало швидше ніж ЗВР протягом двох з п’яти десятиліть (1960-1970 рр., 1980-1990 рр.). Варто відмітити, що протягом 1970-1980 рр. та 2000-2010 рр. золотовалютні резерви зросли в 10.15 та 4.9 разів відповідно, при цьому на стільки суттєвого зростання ВВП не відбулось, внаслідок чого частка резервів по відношенню до ВВП за ці періоди зросла з 3.2% у 1970 р. до 8.6% у 1980 р. та з 6% у 2000 р. до 15.3% у 2010 р.

Таблиця 10.2.1.

Показники динаміки золотовалютних резервів світу за 1960-2017 рр.

Рік	ЗВР, млрд. дол.	Коефіцієнт росту	Середньорічний коефіцієнт росту	Кількість років падіння обсягів ЗВР	Приріст ЗВР, млрд. дол.
1960	57,06				
1970	94,02	1,65	1,05	1	36,96
1980	955,94	10,17	1,27	1	861,93
1990	1172,19	1,23	1,03	4	216,25
2000	2013,92	1,72	1,057	2	841,73
2010	10096,62	5,01	1,177	0	8082,70
2017	11404,06	1,13	1,053	3	1307,44
Весь період		200	1,106	11	11347,00

Джерело: складено автором на основі³⁵⁶

При тому, що золотовалютні резерви зростали швидше ніж ВВП, кількість років, коли відбувалось скорочення ЗВР було більшою, ніж кількість років коли скорочувалось ВВП (11 проти 6). Тому можна зробити висновок, що динаміка ЗВР є більш непередбачуваною ніж динаміка ВВП.

³⁵⁵ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

³⁵⁶ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Показники динаміки ВВП світу за 1960-2017 рр.

Рік	ВВП, млрд. дол.	Коефіцієнт росту	Середньорічний коефіцієнт росту	Кількість років падіння обсягів ЗВР	Приріст ВВП	ЗВР/ВВП, %
1960	1 369					4,4
1970	2 954	2,16	1,080	0	1 591	3,2
1980	11 161	3,78	1,142	0	8 213	8,6
1990	22 519	2,02	1,075	1	11 404	5,2
2000	33 227	1,49	1,041	2	10 997	6
2010	65 238	1,96	1,071	2	32 386	15,3
2017	80 684	1,22	1,035	1	14 727	14,1
Весь період		55	1,076	6	79 318	

Джерело: складено автором на основі³⁵⁷

Розглянемо динаміку ЗВР у відсотках від ВВП за вказаний період (рис.10.2.3). Як видно із графіка ЗВР у відсотках від ВВП змінювався не рівномірно, на фоні довгострокового зростання були періоди коли даний показник скорочувався (1961-1969 рр. та 1981-1992 рр.), а починаючи із 1992 року формується довгостроковий тренд стабільного зростання, який значно посилюється починаючи із 2002 року та закінчився у 2012 році. За цей період розмір ЗВР у відсотках до ВВП зріс із 6.74% у 2001 р. до 16.1% у 2012, тобто на 9.6%, що склало в середньому 0,92% за період в одинадцять років, хоча був один рік коли даний показник скоротився на 0.08%, це трапилось у 2008 році. Протягом 2014-2017 рр. спостерігалось скорочення ЗВР до 14.1% від ВВП.

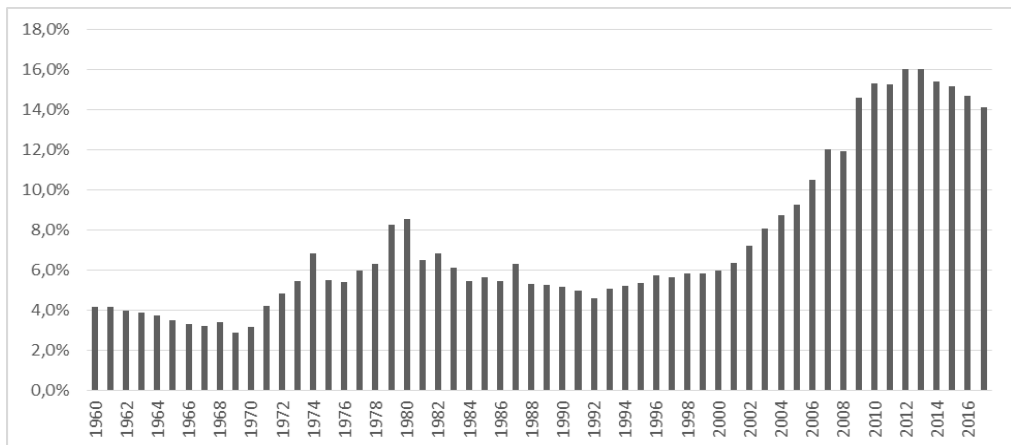


Рис. 10.2.3. Золотовалютні резерви світу у % від ВВП за період 1950-2017 рр.

Джерело: Побудовано автором на основі³⁵⁸

³⁵⁷ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

³⁵⁸ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

Можна зробити припущення, що починаючи із 2013 року довгостроковий тренд стабільного зростання ЗВР по відношенню до ВВП закінчився. Визначимо емпіричну функцію регресії за період з 1992 р. по 2017 р. Для визначення типу зв'язку між ЗВР та ВВП побудуємо поле кореляції (рис. 10.4).

Виходячи із характеру розміщення точок на рис. 10.4 можна зробити припущення про лінійний характер зв'язку між ЗВР та ВВП. Методом найменших квадратів визначмо параметри емпіричної функції регресії.

Рівняння має вигляд: $y=0,23x-5300$. На рис. 10.2.4 зображено фактичні значення обсягів ЗВР, та отриману нами емпіричну лінію регресії. Середня відносна помилка апроксимації, становить 13,11%. Значущість рівняння регресії $R^2=0,9757$.

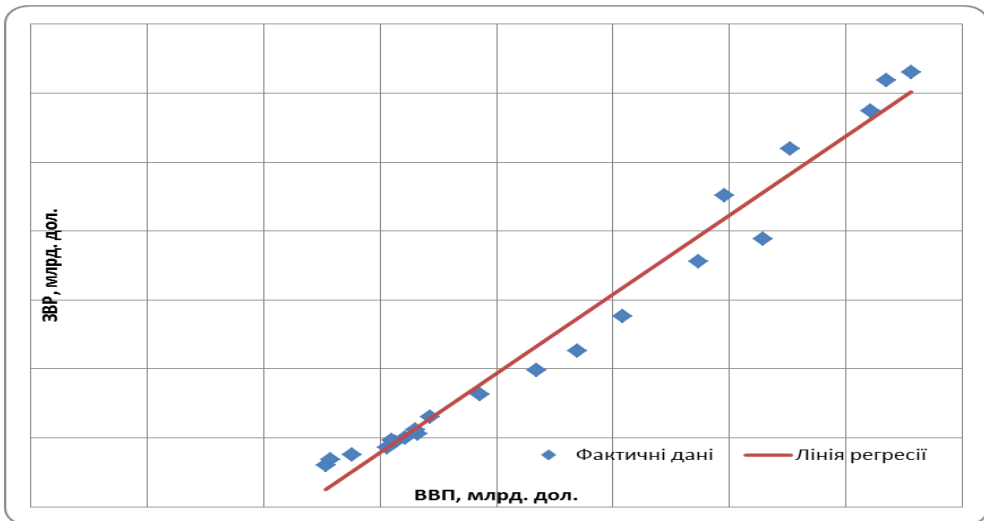


Рис. 10.2.4. Поле кореляції між золотовалютними резервами і ВВП світу та емпірична функція регресії.

Джерело: Побудовано автором на основі³⁵⁹

За період з 1960 р. по 2013 р. обсяги золотовалютних резервів світу суттєво приросли. З середини 90-их років минулого століття незначне скорочення золотовалютних резервів відбулось лише раз, у 2008 році на початку світової фінансової кризи. Це на перший погляд суперечить уявленню про призначення золотовалютних резервів. Можна зробити висновок, що під час кризи органи грошово-кредитного регулювання прийняли рішення не використовувати золотовалютні резерви з метою уникнення девальвації національних валют по відношенню до долара США. В світлі вищесказаного виникає логічне запитання, що ж є причиною зростання золотовалютних резервів, якщо вони більше не слугують засобом пом'якшення наслідків валютно-фінансових криз. Проте, якщо взяти до уваги призначення ЗВР згідно Р.Карбау та той факт, що криза 2008 року

³⁵⁹ The World Bank official site [WWW resource], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/all>

носила системний глобальний характер, то реакція органів грошово-кредитного регулювання видається більш зрозумілою. Адже головне призначення міжнародних резервів, згідно Карбау, полягає у фінансуванні саме тимчасового дефіциту платіжного балансу. У випадку системної глобальної кризи девальвація національних валют дозволяє швидше пристосуватись до нових зовнішніх умов.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що період експоненціального зростання золотовалютних резервів завершився, хоча розміри ЗВР продовжують зростати.

Проблеми подальшого росту золотовалютних резервів є надзвичайно важливими як з позиції глобальних монетарних процесів, так і з позиції управління активами надлишкових резервів. Подальших досліджень потребують проблеми ефективного управління надлишковими золотовалютними резервами, формування їх оптимальної валютної та інвестиційної структури.

Розглянемо структуру золотовалютних резервів світу згідно даних МВФ. В своїй офіційній статистичній звітності МВФ виділяє такі основні складові золотовалютних резервів: іноземна валюта, резервна позиція в МВФ, СДР та золото, включаючи депозити в золоті та свопи із золотом (рис 10.2.5).

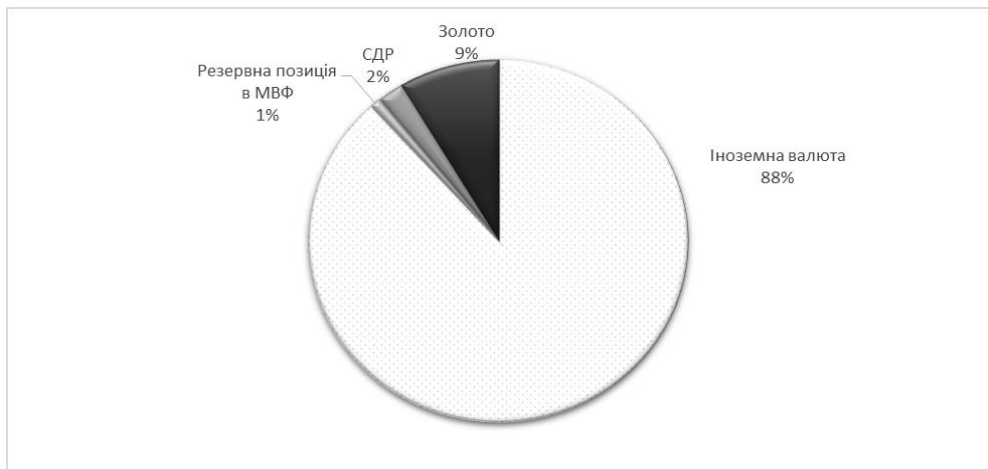


Рис. 10.2.5. Структура золотовалютних резервів світу станом на 2017 р.

Джерело: Побудовано автором на основі³⁶⁰.

З рисунку 10.5 видно, що основну частину золотовалютних резервів світу складає іноземна валюта – 88,3%, частка СДР становить 2,3%, резервна позиція в МВФ – 0,9%, а частка золота – 8,6%.

Розглянемо більш детально кожен складову золотовалютних резервів.

Крім вільноконвертованих національних валют як засіб міжнародних розрахунків використовуються **колективні валюти**. Як зазначає професор

³⁶⁰ International Monetary Fund's International Financial Statistics (Див.: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=321&key=1445284&f=1&ts=1&ys=2002&ye=2011&ms=1&me=12&ds=1&de=31&did=323&id=204>)

Гальчинський А.С. досвід функціонування Бреттон-Вудської системи довів недоречність і високу ризикованість використання в ролі міжнародного еталону вартості окремих національних грошових одиниць³⁶¹. Процес демонетизації золота на рівні міжнародних валютних відносин викликав необхідність утворення колективних розрахункових грошових одиниць, що каталізувалось зростаючою обмеженістю міжнародних ліквідних засобів.

В системі валютних відносин існують багато колективних валют, проте як міжнародний платіжний засіб та резервний актив значного поширення набули СДР та Євро.

СДР були створенні Міжнародним валютним фондом в 1970 році. Метою МВФ було створення альтернативи долару США та золоту як міжнародним платіжним засобам та резервним активам для забезпечення міжнародної торгівлі необхідною кількістю ліквідних засобів. Таки чином СДР (спеціальні права запозичення) – це штучні резервні активи, які випускаються МВФ, розподіляються між країнами-членами у відповідності до їх квот та можуть бути використані для придбання іноземної валюти, наданні позик і здійсненні міжнародних платежів³⁶².

При запровадженні СДР передбачалось, що їх курс буде прив'язаним до паритету американського долара, проте в 1974 р. курс СДР почав визначатись на основі середньозваженого курсу п'яти валют, що отримало назву кошикова оцінка. До валютного кошику спочатку було включено 16 валют, з 1981 р. кількість в стандартному валютному кошику було зменшено до п'яти: долар США, німецька марка, японська єна, французький франк і британський фунт³⁶³. З 1 січня 1999 р. до валютного кошика СДР включаться долар США, євро, фунт стерлінгів і японська єна. Склад валютного кошика та питома вага його елементів переглядається кожні п'ять років, остання зміна відбулась 30 вересня 2016 року, згідно якої до складу СДР було введено китайський юань та встановлено наступну структуру валютного кошику СДР: долар США – 41.73%, євро – 30.93%, китайський юань – 10.92%, японська єна – 8.33%, фунт стерлінгів – 8.09%³⁶⁴.

Кінгстонська угода мала за мету створити нову міжнародну валютну систему, в якій місце золота та долара США як головних резервних активів та міжнародних платіжних засобів займають СДР. Проте СДР так і не стали повноцінними світовими грошми та не зайняли належного їм місця в світовій валютній системі.

³⁶¹ Гальчинський А. Теорія грошей: навч.-метод. посіб.-4-те вид., випр. і доповн.-К.: Основи, 2001. -411 с.- С. 335.

³⁶² Киреев А.П. Международная экономика . В 2-х ч.: Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование Учеб. пособие, Ч.2.-М.: Международные отношения, Юрайт - Издат, 2006. - 488 с. – С. 147.

³⁶³ Карбау, Р. Міжнародна економіка [Текст]: підручник: пер. з англ./Р. Карбау. - 7-е вид. - Суми: Козацький вал, 2004. - 652 с. – С. 621.

³⁶⁴ <http://www.imf.org/external/np/tre/sdr/sdrbasket.htm>

СДР існують у вигляді записів на спецрахунках МВФ та використовуються лише на рівні урядів і центральних банків країн-членів МВФ та міжнародних валютно-фінансових організацій. Проте цього було не достатньо для того, щоб СДР стали важливим компонентом золотовалютних резервів та склали конкуренцію долару США.

З технічних міркувань СДР відіграють двояку роль. З одного боку вони можуть використовуватись безпосередньо як міжнародний засіб платежу при розрахунках країни-учасниці МВФ з іншими країнами-учасницями, МВФ та міжнародними валютно-кредитними організаціями. З іншого боку СДР не можна безпосередньо використовувати для проведення валютних інтервенцій, для цього їх потрібно обміняти на вільно конвертовану валюту. Таким чином СДР можна розглядати як міжнародні платіжні засоби в першому випадку, або як валютні активи, які можуть бути легко конвертовані у міжнародні платіжні засоби в другому. Для цілей нашого дослідження СДР варто розглядати окремо від валютної складової міжнародних резервів. Це також відповідає позиції МВФ, який до складу валютних резервів не включає СДР, а виводить їх окремо у складі міжнародних резервів.

Протягом 1970-1973 рр. Міжнародним валютним фондом було розміщено СДР на суму 9.3 млрд., що становило майже 5,5% від загального обсягу ЗВР. Протягом наступних років їх частка знизилась до 2% і зросла після додаткового розміщення на 12,1 млрд. протягом 1979-1981 рр. Протягом наступних 28 років загальний обсяг СДР не змінювався, що призвело до поступового скорочення їх частки до менш ніж 0,5% на початку глобальної фінансової кризи. В 2009 р. у відповідь на глобальну фінансову кризу МВФ прийняв рішення про розміщення додатково 182,6 млрд. СДР, таким чином їх загальна кількість сьогодні становить 204.2 млрд., а частка – 2,25%.

До складу офіційних золотовалютних резервів також належить резервна позиція в МВФ, що включає певну кількість міжнародних платіжних засобів, які країна може швидко отримати від МВФ без будь-яких умов. Резервна позиція в МВФ визначається як сума резервного траншу країни та боргу МВФ перед країною³⁶⁵. Резервний транш є часткою квоти країни в статуті МВФ, але оскільки квота вноситься на 75% в національній валюті, то країна може розраховувати лише на ті 25%, які були внесені в іноземній валюті. Щоб здійснити купівлю валюти в межах резервного траншу країна повинна надати МВФ заяву із зазначенням необхідності фінансування від'ємного сальдо платіжного балансу. Оскільки МВФ не оспорує запити країн-членів на купівлю валюти із резервного траншу, та доступ до нього країна може отримати за декілька днів, то резервна позиція в МВФ включається до золотовалютних резервів як особлива форма активів.

³⁶⁵ Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – 5-те видання., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 582 с. – С. 210.

За період з 1960 по 2000 роки частка Резервної позиції в МВФ змінювалась в межах від 0,3% до 0,6%. В 2007 році її частка скоротилась до 0,3% та останніми роками становить біля 1%.

Розглянемо більш детально таку складову резервних активів як міжнародні платіжні засоби. До міжнародних платіжних засобів належать засоби, за допомогою яких здійснюються міжнародні платежі. Функцію засобу платежу виконують гроші. Коли гроші обслуговують міжнародні економічні відносини і використовуються як міжнародний засіб платежу вони реалізують себе як валюту, тобто у функції світових грошей³⁶⁶.

В широкому значенні слова валюта – це будь-який товар, який виконує грошову функцію засобу обміну на міжнародній арені³⁶⁷. Під час проведення інтервенцій на валютному ринку, або погашення зовнішніх боргів органи грошово-кредитного регулювання використовують іноземну валюту, під якою розуміють грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках³⁶⁸.

Але в міжнародних розрахунках активно використовуються не всі валюти, а лише валюти тих країн, які повністю відмінили валютні обмеження та обмінюють свої валюти на всі інші валюти світу. Такі валюти називаються вільноконвертованими, а можливість резидентів та нерезидентів вільно і без обмежень обмінювати національну валюту на іноземну, або використовувати іноземну валюту в угодах з реальними або фінансовими активами характеризують показником конвертованості валюти. Повна конвертованість валюти, тобто відсутність будь-якого контролю та обмежень по поточним та капітальним операціям, є необхідною умовою включення валюти до складу золотовалютних резервів органами грошово-кредитного регулювання. Валюти, в якій органи грошово-кредитного регулювання нагромаджують та зберігають золотовалютні резерви, називаються резервними³⁶⁹.

На різних етапах розвитку світового господарства структура та пріоритет резервних валют змінювались та залежали від особливостей діючої у даний історичний період світової валютної системи, особливостей міжнародних розрахунків та частки окремих країн в міжнародній торгівлі.

При золотомонетному стандарті, закріпленому Паризькою конференцією 1867 р., золото виконувало всі функції світових грошей та було єдиним мірилом

³⁶⁶ Гальчинський А. Теорія грошей: навч.-метод. посіб.-4-ге вид., випр. і доповн.-К.: Основи, 2001.-411 с. – С.333.

³⁶⁷ Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.: Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование Учеб. пособие, Ч.2.-М.: Международные отношения, Юрайт - Издат, 2006.-488 с. – С. 333.

³⁶⁸ Міжнародні фінанси: навч. посіб./за ред. Козака Ю. Г., Логвінова Н. С., Ковалевського В. В.-3-є вид., перероб. та доповн.-К.: ЦУЛ, 2007.-640 с. – С. 82.

³⁶⁹ Міжнародна макроекономіка: навч. посіб./за ред. Ю. Г. Козака, Ю. М. Пахомова, Н. С. Логвінової.-3-є вид., переробл. і доповн.-К.: ЦУЛ, 2012.-400 с. – С. 12.

світових грошей³⁷⁰. Це визначило провідну роль золота як резервної валюти. Крім золота в міжнародних розрахунках використовувались національні валюти окремих країн, курс яких був прив'язаний до золота через механізм золотого вмісту, згідно якого курси валют могли вільно коливатись навколо золотого паритету в межах золотих точок, а самі валюти могли вільно конвертуватись в золото.

Домінування Великобританії в міжнародній торгівлі та передовий розвиток її фінансових інститутів обумовило визнання Лондона світовим фінансовим центром світу загалом та центром міжнародної валютної системи зокрема³⁷¹, що визначило провідну роль британського фунта в якості міжнародного платіжного засобу та резервної валюти. Крім фунта провідними світовими валютами були долар США та золота німецька марка, які витіснили знецінену на той час срібну французьку валюту³⁷².

На початку першої світової війни золотий стандарт розпався і був відновлений міжнародною Генуезькою конференцією 1922 р.³⁷³. Золото продовжувало використовуватись як міжнародний платіжний засіб та резервна валюта, проте його роль зменшувалась на користь конвертованих в золото національних валют. В міжвоєнний період зросла економічна міць США та Франції, що підірвало конкурентні позиції Великобританії та зумовило зростання ролі долара США та французького франка в міжнародних розрахунках.

За часів Бреттон-Вудської валютної системи золото продовжувало виконувати функцію резервної валюти та міжнародного платіжного засобу, але запаси монетарного золота не могли збільшуватись так швидко як міжнародна торгівля. Тому виникла ідея надати певній національній валюті офіційного статусу резервної валюти. Оскільки після Другої світової війни економіка США стала домінуючою економікою у світі, значно випередивши за показниками виробничих потужностей та національного багатства Великобританію та Францію, то долар США опинився в значно кращій позиції ніж фунт та франк, щоб взяти на себе роль резервної валюти³⁷⁴.

Хоча резервними валютами вважались долар США та фунт стерлінгів Великобританії, завдяки тому що долар США фактично прирівнювався до золота, саме за ним закріпився статус головної резервної валюти. Це відбулось завдяки тому, що в новій валютній системі лише долар зберігав зовнішню конвертованість у золото, а зв'язок усіх інших національних валют із монетарним золотом здійснювався опосередковано через долар. Таким чином домінуючі позиції в структурі валютних резервів зайняв долар США.

³⁷⁰ Теорія фінансів: підручник/за ред. Федосова В. М., Юрія С. І.-К.: ЦУЛ, 2010. - 576 с. - 978-966-364-997-9 - С. 508.

³⁷¹ Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная Экономика. Теория и практика: Учебник для вузов/Пер. с англ. под ред. В. П. Колесова, В. М. Кулакова. - М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. - 799 с. - С. 533.

³⁷² Суэтин А. А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика : Учебник / А. А. Суэтин. - М.: Кнорус, 2008. - 320 с. - С. 255.

³⁷³ Теорія фінансів: підручник/за ред. Федосова В. М., Юрія С. І.-К.: ЦУЛ, 2010. - 576 с. - 978-966-364-997-9 - С. 508

³⁷⁴ Карбау, Р. Міжнародна економіка [Текст]: підручник: пер. з англ./Р. Карбау. - 7-е вид. - Суми: Козацький вал, 2004. - 652 с. - С. 617.

Наприкінці 60-х – на початку 70-х років ситуація кардинально змінилась. Після повоєнної розбудови економік частка країн Західної Європи та Японії у міжнародних торговельних операціях різко зросла. Водночас США суттєво втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги, що призвело до послаблення їх економічних позицій. Сформувались три світових валютних центри: США, Західна Європа та Японія. Це призвело до того, що поряд із долларом в якості міжнародного платіжного засобу та резервної валюти почали використовуватись німецька марка, швейцарський франк та японська єна.

В якості міжнародного платіжного засобу та резервної валюти золото поступово витіснялось іноземними валютами. Повна демонетизація золота у сфері валютних відносин відбулась після краху Бреттон-Вудської валютної системи та була проголошена Кінгстонською угодою в 1979 р., яка визначила контури сучасної валютної системи³⁷⁵.

Цікавою на наш погляд є динаміка часток іноземної валюти та золота в структурі ЗВР за період з 1960 р. по 2017 р. (рис. 10.2.6), яка демонструє процес поступової заміни золота валютами окремих країн в якості резервних активів.

Після повної демонетизації золота у сфері валютних відносин золото втратило статус світових грошей і перетворилось на звичайний високоліквідний товар. Оскільки прив'язка долара до золота була відмінена, очікувалось що долар США втратить свою позицію провідної резервної валюти. Проте в нинішній валютній системі долар залишається фундаментом валютно-фінансового механізму і функціонує як міжнародна резервна одиниця³⁷⁶.

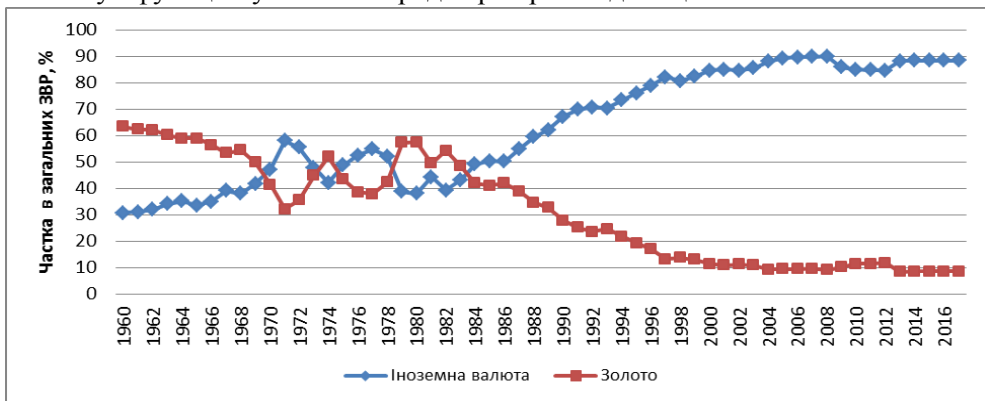


Рис. 10.2.6. Зміна частки іноземних валют та золота в складі золотовалютних резервів

Джерело: Побудовано автором на основі³⁷⁷.

³⁷⁵ Міжнародна економіка: підручник/за ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича. -К.: ЦУЛ, 2012. -416 с. -978-611-01-0328-2 – С. 318.

³⁷⁶ Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: Підручник. – К.: Вища шк., 2007. – 503 с. – С. 471.

³⁷⁷ International Monetary Fund's International Financial Statistics (Див.: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=321&key=1445284&f=1&ts=1&ys=2002&ye=2011&ms=1&me=12&ds=1&de=31&did=323&id=204>)

Сьогодні золото не використовується як міжнародний платіжний засіб, проте досі залишається компонентом золотовалютних резервів. Це пов'язано із тим, що золото значно легше ніж інші товари конвертувати в міжнародні платіжні засоби шляхом його продажу на міжнародному ринку та воно може відігравати роль застави при отриманні іноземних кредитів.

Таким чином золото сьогодні продовжує виконувати одну грошову функцію – засіб нагромадження, хоча це питання і дискутується серед економістів. В складі офіційних міжнародних резервів золото зберігається у вигляді злитків та брусків високої проби (не нижче 995/1000) в сховищах центрального банку або казначейства, та на золотих рахунках відповідального збереження, в тому числі за межами країни. Органи грошово-кредитного регулювання можуть збільшити золоті резерви шляхом його монетизації – купівлі до державних резервів видобутого золота або придбання товарного золота на приватних ринках³⁷⁸. Також до складу міжнародних резервів належать знеособленні золоті рахунки нерезидентів, що дають право вимагати поставки золота, та є доступними для органів грошово-кредитного регулювання³⁷⁹. Сьогодні частка золота в структурі ЗВР світу становить 8,5%. Фізичні обсяги золота в складі ЗВР за період з 1960 по 2017 рр. скоротилась з понад 1200 млн. трійських унцій в 1965 р. до 963 млн. трійських унцій в 2008 р. Починаючи із 2008 р. фізичні обсяги золота в складі ЗВР зросли на майже 7% та становлять понад 1083 млн. трійських унцій.

Інша колективна валюта євро на відміну від СДР набула значного поширення як міжнародний ліквідний засіб та резервна валюта і поступається сьогодні лише долару США. Введенню євро передувала європейська валютна одиниця екю, яка по суті була розрахунковою одиницею, курс якої визначався як середньозважений курс валют країн ЄС³⁸⁰. Екю існувала в рамках Європейської валютної системи та була певним прообразом євро. Євро було введено спочатку в безготівковий обіг у 1999, а пізніше в обігу з'явилися купюри та монети євро. Сьогодні євро є самостійною повноправною грошовою одиницею, що замінила національні валюти та є єдиним законним платіжним засобом країн Єврозони. Адміністрування та управління євро здійснюють Європейський центральний банк та Європейська система центральних банків.

Оскільки євро широко використовується як міжнародний платіжний засіб, то в складі офіційних золотовалютних резервів його включають до складу валютних резервів на відміну від СДР.

Якщо за часів Бреттон-Вудської валютної системи за долларом США було офіційно визнано роль світових грошей, то Кінгстонська угода фактично

³⁷⁸ Киреев А.П. Международная экономика . В 2-х ч.: Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование Учеб. пособие, Ч.2.-М.:Международные отношения, Юрайт - Издат, 2006 .-488 с. – С. 147.

³⁷⁹ Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). – [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. – 351 p. Mode of access: <http://http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>. - С. 145.

³⁸⁰ Міжнародні фінанси: навч. посіб./за ред. Козака Ю. Г., Логвінова Н. С., Ковалевського В. В.-3-є вид., перероб. та доповн.-К.: ЦУЛ, 2007 .-640 с. – С. 119

анулювала пріоритетність долара. Тому за сучасної валютної системи не існує інституційно конституційованої світової валюти. Теоретично роль світової або резервної валюти сьогодні може відігравати будь-яка валюта. Щоб визначити які валюти сьогодні широко використовуються в якості резервних, розглянемо обсяг та склад міжнародних резервів згідно даних Міжнародного валютного фонду. Оскільки в базі даних МВФ по валютній структурі ЗВР їх сукупні обсяги розділяються на класифіковані інструменти та некласифіковані, тому валютну структуру золотовалютних резервів будемо розглядати в межах класифікованої частини (рис. 10.2.7).

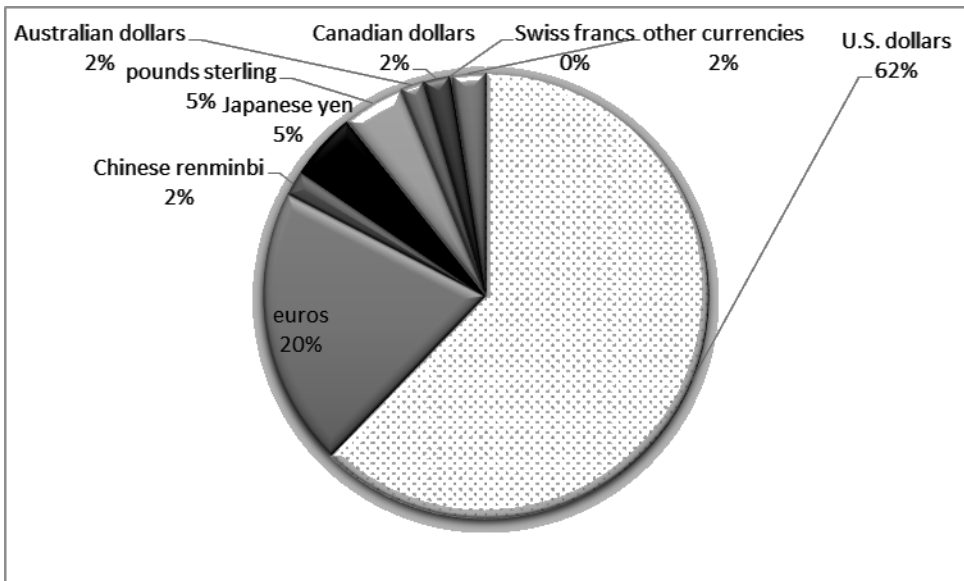


Рис. 10.2.7. Валютна структура ЗВР в 2018 р.

Джерело: Побудовано автором на основі³⁸¹.

Таким чином, в валютній структурі ЗВР переважає долар США, частка якого складає 62%, на другому місці знаходиться євро із часткою 20%, крім них до золотовалютних резервів належать японська єна, британський фунт, канадський та австралійський долар, швейцарський франк та інші.

Розглянемо зміну валютної структури ЗВР за період з 1995 р. по 2018 р., при цьому до введення євро, в якості його частки будемо рахувати сумарну частку німецької марки, французького франка, голландського гульдена та екію (табл. 10.2.3).

Структура ЗВР за розглянутий нами період змінювалась суттєво. Частка долара США за період з 1995 по 2001 рр. зросла на 12,5% з 59% до 71,5%. Протягом наступних років бурхливого зростання обсягів ЗВР центральні банки

³⁸¹ International Monetary Fund's International Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) (Див.: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=321&key=1445284&f=1&ts=1&ys=2002&ye=2011&ms=1&me=12&ds=1&de=31&did=323&id=204>)

диверсифікували свої ЗВР, внаслідок чого частка долара скоротилась до 61%. З таблиці можна побачити, що скорочення частки долара відбувалось за рахунок росту частки євро з 19,18% до свого пікового значення 27,66% у 2009 р.

Проте починаючи із 2009 р. роль євро як резервної валюти почала зменшуватись, та його частка у складі ЗВР скоротилась до 20%. Можна зробити припущення, що це сталося через кризу суверенних боргів країн Єврозони.

Таблиця 10.2.3

Валютна структура золотовалютних резервів, %

Рік	USD	EUR	CNY	JPY	GBP	CHF	AUD	CAD	Інші	USD+EUR
1995	58,96	26,96		6,77	2,11	0,33			4,87	85,91
1996	61,98	23,84		6,71	2,68	0,30			4,48	85,82
1997	65,10	22,34		5,77	2,58	0,35			3,86	87,44
1998	69,28	16,99		6,24	2,66	0,33			4,50	86,27
1999	71,01	17,90		6,37	2,89	0,23			1,60	88,91
2000	71,13	18,29		6,06	2,75	0,27			1,49	89,42
2001	71,51	19,18		5,04	2,70	0,25			1,31	90,70
2002	66,50	23,65		4,94	2,92	0,41			1,58	90,15
2003	65,45	25,03		4,42	2,86	0,23			2,01	90,48
2004	65,51	24,68		4,28	3,49	0,17			1,87	90,19
2005	66,51	23,89		3,96	3,75	0,15			1,74	90,40
2006	65,04	24,99		3,46	4,52	0,17			1,81	90,03
2007	63,87	26,14		3,18	4,82	0,16			1,83	90,01
2008	63,77	26,21		3,47	4,22	0,14			2,20	89,98
2009	62,15	27,70		2,90	4,25	0,12			3,03	89,85
2010	62,24	25,76		3,66	3,94	0,13			4,44	88,00
2011	62,69	24,44		3,61	3,84	0,08			5,50	87,14
2012	61,50	24,06		4,09	4,04	0,21	1,46	1,43	3,21	85,56
2013	61,27	24,21		3,82	3,99	0,27	1,82	1,83	2,80	85,48
2014	65,17	21,21		3,55	3,70	0,24	1,60	1,75	2,79	86,38
2015	65,74	19,15		3,75	4,72	0,27	1,77	1,78	2,83	84,89
2016	65,36	19,14	1,07	3,96	4,34	0,17	1,69	1,94	2,34	84,49
2017	62,72	20,16	1,23	4,90	4,53	0,18	1,80	2,03	2,44	82,88
2018	62,25	20,26	1,84	4,97	4,48	0,16	1,70	1,91	2,44	82,51

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸².

Отже, основними резервними валютами на сьогодні є долар США та євро, хоча їх сумарна частка скоротилась порівняно із 2000 р. та складає 82%. Іншими традиційними резервними валютами є японська єна та британський фунт, які в меншій мірі використовувались центральними банками. В другій половині 90-их

³⁸² International Monetary Fund's International Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) (Див.: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=321&key=1445284&f=1&ts=1&ys=2002&ye=2011&ms=1&me=12&ds=1&de=31&did=323&id=204>)

років минулого століття активи номіновані в єні становили понад 6%, та почали скорочуватись до рівня 3% у 2009 р. Проте, у зв'язку із намаганням центральних банків скоротити частки доларових та євроактивів у складі ЗВР, частка єні несуттєво зросла до 4%. Частка фунта за розглянутий період зросла майже вдвічі але залишається на досить низькому рівні 4%. Це свідчить про те, що центральні банки не розглядають японську єну та британський фунт як серйозну альтернативу для долара та євро, крім того протягом останніх 2 років їх частки навіть скоротились.

Оскільки протягом розглянутого періоду змінювались частки всіх резервних валют, то щоб з'ясувати чи існує певний суттєвий зв'язок між зміною часток вказаних валют побудуємо матрицю кореляцій між їх ланцюговими приростами (табл. 10.2.4).

Таблиця 10.2.4

Матриця кореляцій між змінами часток резервних валют

	USD	EUR	JPY	GBP	CHF	Інші
USD	1,00					
EUR	-0,87	1,00				
JPY	0,09	-0,39	1,00			
GBP	-0,08	0,09	-0,18	1,00		
CHF	-0,34	0,16	0,15	0,01	1,00	
Інші	-0,28	-0,15	0,23	-0,30	0,25	1,00

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸³.

Із таблиці видно, що кореляція між долларом та євро найбільша і становить - 0,87, це означає, що зміна частки долара США відбувається на 87% за рахунок зміни частки євро і навпаки. Кореляція між усіма іншими валютами є несуттєвою.

За розглянутий період класифіковані ЗВР виросли на 5050 млрд. дол., при цьому доларові активи зросли на 3216 млрд. дол., активи номіновані в євро – на 1073 млрд. дол., а активи номіновані в інших валютах – на 761 млрд. дол. Таким чином, класифіковані ЗВР виросли на 64% за рахунок доларових активів, на 21% - за рахунок активів номінованих в євро, та на 15% - за рахунок активів номінованих в інших валютах.

Отже, ми отримали переконливі докази того, що починаючи із 2000 р., коли спостерігалось значне зростання сукупних ЗВР країн світу, центральні банки проводили валютну диверсифікацію своїх зовнішніх активів. Про це свідчить зменшення на 10% частки доларових активів. При цьому частка традиційних резервних активів, до яких ми відносимо доллар США, євро, японську єну та британський фунт, зменшилась з 98,4% до 93%. Частка інших резервних валют,

³⁸³ International Monetary Fund's International Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) (Див.: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=321&key=1445284&f=1&ts=1&ys=2002&ye=2011&ms=1 &me=12&ds=1&de=31&did=323&id=204>)

які можна назвати альтернативними, зросла в 4 рази до понад 7%. Незважаючи на це, долар США залишається головною резервною валютою, хоча його довгострокова перевага є менш визначеною. У зв'язку із цим центральні банки знаходяться в пошуку можливостей диверсифікації портфеля резервних активів.

Підсумовуючи вище сказане, склад золотовалютних резервів можна зобразити у вигляді наступної схеми (Рис 10.2.8.)



Рис. 10.2.8. Склад золотовалютних резервів

Джерело: Побудовано автором.

Незначна частина резервних валют зберігається в готівковій формі для забезпечення поточних потреб у готівці на внутрішньому ринку, так як ці активи не приносять доходу, їх розміри мінімізуються. Інша частина ЗВР зберігається у безготівковій формі на кореспондентських рахунках і короткострокових депозитах у надійних зарубіжних банках. Крім того, певна їх частина може розміщуватись у більш дохідних цінних паперах надійних емітентів³⁸⁴. До цих цінних паперів здебільшого належать казначейські векселя та урядові облігації. Тому крім міжнародних платіжних засобів, як ми зазначали вище, до золотовалютних резервів включаються активи, які можуть бути легко конвертовані в міжнародні платіжні засоби. Фінансові інструменти, в яких розміщуються валютні резерви, для нас представляють особливий інтерес та будуть розглянуті далі.

Останні десятиліття характеризувались стрімким розвитком світового фінансового ринку: з'явилися нові фінансові інструменти із складною структурою, вдосконалювались процедури контролю за ризиками, суттєво підвищилась кваліфікація фахівців із управління фінансовими активами. Ці зміни не могли не зачепити центральні банки в частині управління золотовалютними резервами. Починаючи із 1970 рр. органи монетарної влади скорочували частку золота у складі золотовалютних резервів, при цьому частка іноземних валют

³⁸⁴ Гроші та кредит: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін., За ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с. – С. 300.

збільшувалась. Сьогодні більшість резервів розміщена у іноземній валюті, переважно цінних паперах та депозитах (Рис. 10.2.9).

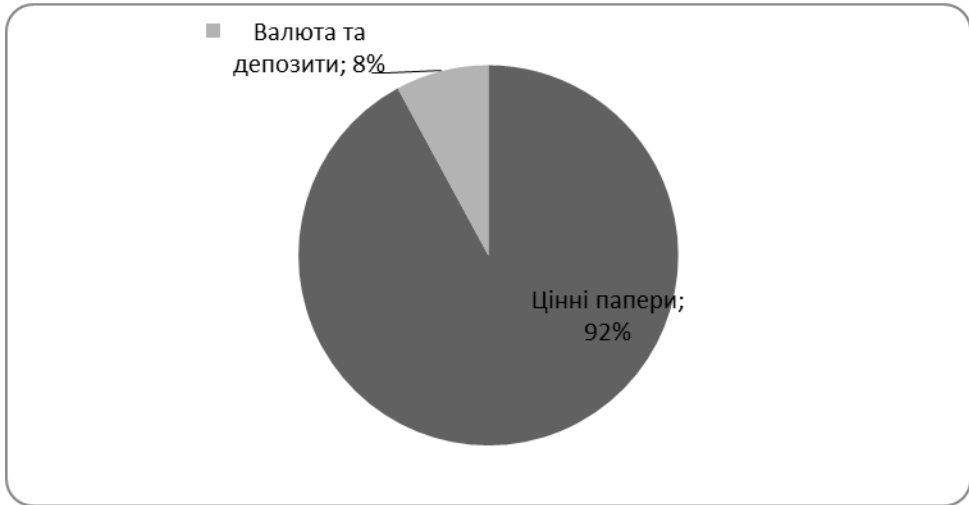


Рис. 10.2.9. Структура валютних резервів, 2017 р.

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸⁵.

Протягом останніх 15 років обсяги валютних резервів розміщених на депозитах залишались відносно незмінними, протягом 2000-2007 рр. центральні банки наростили валютні депозити з рівня 262 млрд. дол. у 2000 р. до 379 млрд. дол. у 2007, тобто на 44%. Але з початку Глобальної фінансової кризи у 2008 р. обсяги валютних резервів розміщених на депозитах зменшились на 30%, після чого відбулось їх відновлення до докризового рівня.

Таблиця 10.2.5

Інвестиційна структура офіційних золотовалютних резервів, червень 2015 р.

Клас активів	Частка, %
Цінні папери	74,66%
Депозити та готівка	11,11%
Золото	8,64%
СДР	3,10%
Резервна позиція в МВФ	1,13%
Інші	1,24%
Фінансові деривативи	0,06%
Позики небанківським організаціям-нерезидентам	0,05%

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸⁶.

³⁸⁵ IMF Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity (Див.: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60212447>)

³⁸⁶ IMF Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity (Див.: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60212447>)

На відміну від вкладень в депозити валютні резерви, інвестовані в цінні папери, на розглянутому проміжку часу стабільно приростали. За період з 2000 р. по 2013 р. цінні папери в складі валютних резервів зросли на 316%, з рівня 915 млрд. дол. до 3,8 трлн. дол., таким чином середньорічний приріст склав 11,6%. З цього можна зробити висновок, що протягом останнього десятиліття, що характеризувалось суттєвим зростанням обсягів ЗВР, залученні міжнародні резерви розміщувались переважно в цінних паперах.

Зростання вкладень валютних резервів в цінні папери призвело до росту їх частки в структурі валютних резервів. За розглянутий період частка валютних резервів розміщених на депозитах скоротилась з 22% до 9%, відповідно частка резервів інвестованих в цінні папери зросла з 78% до 91%.

Зважаючи на переважаючу частку цінних паперів в структурі ЗВР розглянемо цю складову більш детально. До складу офіційних валютних резервів включаються довгострокові та короткострокові зобов'язання і акції. Динаміку вказаних складових розглянемо на рис. 10.2.10.

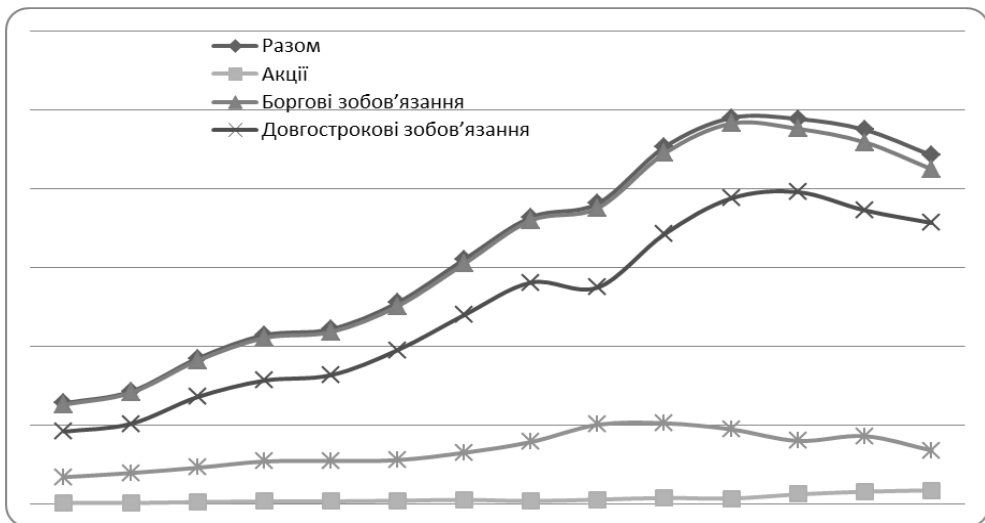


Рис. 10.2.10. Динаміка класів цінних паперів в складі офіційних валютних резервів на міжнародних організацій, млрд. дол.

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸⁷.

За період з 2001 по 2011 рр. цінні папери в портфелях менеджерів резервів та міжнародних організацій зросли на 3.6 трлн. дол., або на 280%, протягом останніх років спостерігається їх незначне скорочення. Як видно із рис.10.2.10 це відбулось переважно за рахунок зростання вкладень в боргові зобов'язання, насамперед довгострокових. Варто відмітити десятикратне зростання обсягів міжнародних резервів та активів міжнародних організацій інвестованих у акції (табл. 10.2.6), та зростання їх частки (рис. 10.2.11).

³⁸⁷ IMF Coordinated Portfolio Investment Survey (Див.: <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&ss=1424875079575>)

Динаміка класів цінних паперів в складі офіційних валютних резервів на міжнародних організацій, млрд. дол.

	2001	2005	2010	2017
Акції	17	35	79	176
Боргові зобов'язання	1 265	2 186	4 455	4 254
Довгострокові зобов'язання	921	1 638	3 429	3 571
Короткострокові зобов'язання	343	548	1 026	683
Разом	1 282	2 221	4 534	4 429

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸⁸.

Як видно із таблиці та рисунку внаслідок суттєвого зростання обсягів акцій їх частка зросла з 1% до 4% за розглянутий період, при цьому суттєве зростання спостерігалось протягом останніх чотирьох років. Оскільки за даний період скоротилась частка активів інвестованих у короткострокові зобов'язання з одночасним зростанням частки довгострокових, можна зробити висновок що менеджери резервних активів та активів міжнародних організацій готові йти на більші ризики заради вищої дохідності. Проте, незважаючи на зростання частки акцій, вони залишаються найменш значимою частиною резервів в той час коли боргові зобов'язання становлять 96%, з яких 84% припадає на довгострокові боргові зобов'язання.

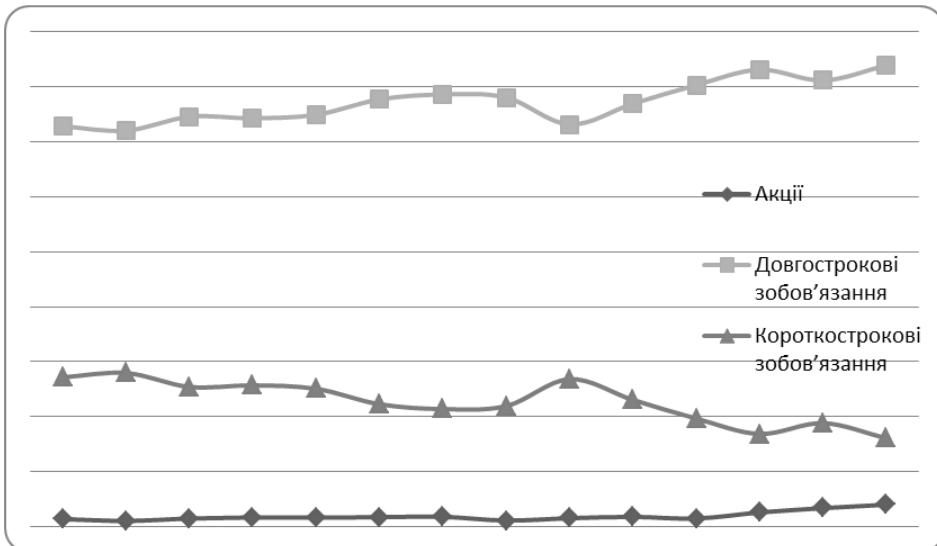


Рис. 10.2.11. Динаміка класів цінних паперів в складі офіційних валютних резервів на міжнародних організацій, млрд. дол.

Джерело: Розраховано автором на основі³⁸⁹.

³⁸⁸ IMF Coordinated Portfolio Investment Survey (Див.: <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&ss=1424875079575>)

Отже, проведений аналіз виявив спрямованість центральних банків до підвищення фінансового результату від управління золотовалютними резервами, принаймні в тій частині, що перевищує рівень достатності. Про це свідчить розширення кола фінансових інструментів в складі ЗВР та зростання частки більш ризикових, таких як акції та довгострокові зобов'язання. В той же час центральні банки проводять валютну диверсифікацію активів, що зумовлює поступове послаблення позицій долара США як резервної валюти.

Як зазначалось вище, першими кроками світу до нової промислової революції стали хмарні технології, розвиток способів збору і аналізу Big Data, краудсорсинг, біотехнології, безпілотні автомобілі і медицина, заснована на 3D-друку. У світі фінансів це криптовалюти і технології Blockchain. Зважаючи на консервативність центральних банків як інституційних інвесторів та, водночас, на їх спрямованість до підвищення фінансового результату від управління надлишковими золотовалютними резервами, гостро, на нашу думку, стоїть питання доцільності використання нових технологій та можливостей, які дає Четверта промислова революція для цих інституцій.

Головним завданням, на нашу думку, є теоретичне переосмислення глобально-трансформаційних перетворень системи грошових відносин при переході до Індустрії 4.0 та постіндустріальної епохи. І тут на перше місце виходять методологічні аспекти дослідження трансформації грошових відносин.

10.3. Методологічні аспекти дослідження трансформації грошових відносин.

Нате вам мої п'ять, щоб було десять.

Українське прислів'я

В умовах фундаментальних змін економічного процесу, які характеризуються прогресуючою дематеріалізацією економічного простору та загостренням суперечності між індустріальною і постіндустріальною епохою, що лише формує свої механізми, гроші перебирають на себе інноваційну функцію, стаючи її стимулюючою основою.

Винайдення грошей було однією з найбільших подій в історії людства: вони становлять основу всіх капіталістичних економік. Сьогодні, подібно до інших ключових елементів капіталізму, гроші переживають саму стрімку і глибоку революцію за багато століть, революцію, яка створює абсолютно нові їх форми, нові способи виплат і платежів.

На перший погляд сьогоднішня грошова революція, яка ще тільки починається, здається хаотичною. Однак, придивившись пильніше, можна

³⁸⁹ IMF Coordinated Portfolio Investment Survey (Див.: <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&ss=1424875079575>)

побачити в ній прихований мотив. Це той же самий патерн демасифікації і диверсифікації, який можна побачити в виробництві, ЗМІ, структурі сім'ї, тобто у всіх проявах нової цивілізації. Ці зміни настільки глибокі, що кидають виклик самому поняттю грошей.

Гроші є обов'язковим атрибутом державності, та, як зазначав Кейнс Дж. М., були ним принаймні останні 4000 років³⁹⁰. Проте, виникнення і розвиток грошей відбувалися спонтанно, за принципом саморозвитку. Пізнаючи сутність цього процесу, держави та наднаціональні державні утворення інституціоналізують їх у системі грошових відносин. Та, на жаль, держави та міжнародні фінансові інституції не завжди достатньо адекватно оцінюють ці процеси, проявляючи інертність та консерватизм в питаннях грошово-кредитної політики. В більшості випадків, такий підхід є виправданим та забезпечує фінансову стабільність. Проте, в умовах фундаментальних змін економічного та соціального простору, монетарна політика повинна враховувати та гнучко реагувати на реальні трансформації системи ринкових відносин загалом та системи грошових відносин зокрема. А це, в свою чергу, вимагає науково-теоретичного осмислення тих процесів що сьогодні відбуваються в сфері грошових відносин.

Особливістю макроекономічної теорії є те, що вона рідко «вгадує» напрямок розвитку економічної системи, в більшості випадків вона узагальнює і пояснює накоплений досвід. Проте, це не применшує її значення, адже «пояснюючі» теорії створюють основу для подальшого розвитку економічної системи. Таким чином, ми не ставимо за ціль спрогнозувати напрямок розвитку грошової системи, метою даного дослідження є осмислення на рівні науково-теоретичних узагальнень сучасних тенденцій її саморозвитку.

Гроші є одним із невід'ємних інфраструктурних елементів сучасної економіки, який пройшов довгий шлях еволюції форм і видів. Проблема трактування їх сутності і причин появи набуває особливої актуальності в періоди зміни одних форм іншими. Сьогодні існує потреба в черговому вивченні сутності та природи грошей враховуючи нові реалії постіндустріальної економічної епохи. Превалююча сьогодні наукова парадигма відображає умови функціонування індустріальної епохи та, мабуть, не завжди може слугувати надійною методологічною основою дослідження нових явищ постіндустріальної інтегральної світової цивілізації.

Ми не ставимо собі за ціль вступати в методологічні дискусії, що формують очікування появи принципово нових ідей і підходів, що визначатимуть розвиток економічної науки в XXI столітті на основі альтернативних методологічних інструментів дослідження інноваційного розвитку економіки. Проте, ми чітко усвідомлюємо потребу в гармонійному поєднанні попередніх досягнень грошової теорії з новою логікою мислення. У зв'язку із цим, в якості методологічної основи дослідження природи грошей та їх еволюції ми

³⁹⁰ Keynes J. M. A Treatise on Money: Pure theory of money Vol. I. – London: Macmillan, 1958.

приймаємо принципи синкретної логіки з врахуванням еволюції технологічних процесів ведення господарської діяльності.

Синкертизм в філософії дозволяє поєднувати різноманітні філософські напрямки в одній системі без їх повного об'єднання, синкретизм зв'язує неоднорідні начала, але абсолютного об'єднання їх не відбувається. Ми сподіваємось, що це дозволить поєднати альтернативні підходи до пізнання з традиційними та, водночас, вийти за межі старого типу мислення в нові просторово-логічні виміри³⁹¹.

Як зазначалось вище, система грошових відносин сьогодні переживає бурхливі зміни так само, як і світова економіка загалом. Тому ми не можемо залишити поза увагою дослідження глобально-трансформаційних перетворень в сучасній економічній думці.

У сучасній економічній науці ще відсутнє єдине, загальновизнане визначення сутності трансформації та цільна теорія. Існує значна кількість концепцій, автори яких по-різному тлумачать сутність і зміст трансформації, їх можна умовно розділити на дві групи: теорії, де процеси трансформації є предметом самостійного дослідження (концепція перехідної економіки, теорія капіталістичної трансформації, теорія економічних трансформацій, концепція патоекономіки, теорія циклів, теорія криз і катастроф); теорії, де трансформація розглядається як внутрішня складова процесів глобальної економічної динаміки (еволюційний підхід, інституціональний, діалектико-формаційний, системно-структурний, синергетичний, соціокультурний (цивілізаційний)).

Зважаючи на особливість об'єкту нашого дослідження серед перспективних парадигм дослідження процесів трансформації грошових систем за основу ми приймаємо ідеї еволюціонізму, оскільки йому, на нашу думку, характерна найбільша універсальність, що дозволяє застосовувати його для аналізу довгострокових процесів техніко-економічного та інституційного розвитку.

Еволюційний принцип в науці поширився в другій половині XIX століття, коли ідеї постійного розвитку та ускладнення, що переходять у видозміни, проникли в науки про Землю (біологія, геологія) та проникли в науки про людину. Еволюційний принцип передбачає пошук закономірностей переходу одних форм в інші. Відповідно до еволюціоністського світогляду всі системи знаходяться в процесі постійних і причино-зумовлених змін. Такий світогляд означає, що сучасна реальність розглядається як результат минулого і умова майбутнього, а механізм перетворення пов'язується з мінливістю, спадковістю і відбором³⁹².

В рамках еволюційного підходу економічні процеси розглядаються як спонтанні, відкриті і незворотні, породжені взаємодією зовнішніх і внутрішніх факторів та проявляються в змінній структурі економіки і діючих в ній агентів. Особлива увага приділяється процесу інновацій, конкуренції як джерелу

³⁹¹ Федосин С.Г. Основы синкретики: философия носителей. М.: Едиториал УРСС, 2010. (с.54-58)

³⁹² Яблоков А.В., Юсуфов А.Г. Эволюционное учение: М.: Высшая школа, 2006. - 318 с.

розвитку і природнього відбору, а також проблемі інформації, невизначеності і часу³⁹³.

Загалом досить широкий спектр сучасних економічних досліджень підпадає під визначення концепції еволюціоністської економіки. Серед багатьох представників різних економічних шкіл для цілей нашого дослідження варто згадати засновника австрійської школи Карла Менгера, який використав еволюційний підхід при розробці свого вчення про гроші³⁹⁴. Ідея про спонтанне виникнення грошей справила величезний вплив на формування поглядів Л. фон Мізеса³⁹⁵, Ф. А. фон Хайска³⁹⁶ та інших представників австрійської школи.

Еволюційна економіка протистоїть основній течії економічної теорії загалом і неокласиці зокрема. Вона бере до уваги вплив інституційних та інших неринкових факторів на поведінку економічних агентів, а також намагається подолати принципово статичний характер ортодоксальної економічної теорії. Проте це не виключає можливості інтеграції деяких ідей еволюційної теорії в неокласичну парадигму, так як і зворотного впливу неокласики на еволюційну економіку.

Потрібно зауважити про тісний зв'язок еволюційної парадигми та інституціоналізму. Для традиційних інституціоналістів визначення «еволюційний» є тотожним «інституційному». Інституціональні концепції виходять із базового припущення про еволюційний характер розвитку економічної системи. Еволюційний інституціоналізм фокусує увагу на виникненні інститутів та чинниках їх зміни у часі.

Основою еволюційного аналізу економічних змін є категорія «способи поведінки» або «рутини», які були розвинені професорами Уельського університету Р. Нельсоном та С. Уінтером в своїй праці «Еволюційна теорія економічних змін»³⁹⁷. Категорія «рутина» була визначена вченими як складний шаблон поведінки, який застосовується під впливом невеликої кількості сигналів, і функціонує в автоматичному режимі. Іншими словами, рутина – це спосіб нормального ведення справ. Вона особливо стійка, оскільки базується не лише на раціональних розрахунках, але й на рівні підсвідомого: на системі переконань, що прийняті в певній компанії, на її організаційній культурі. Виходячи із цього можливими є три варіанти розвитку: фірми в майбутньому будуть вести себе згідно рутин; під впливом зовнішніх стимулів та існуючих рутин фірми будуть здійснювати певні кількісні змін рутин; під впливом

³⁹³ Харламова Т.Л., Новиков А.О., Краснюк Л.В. и др. Глобализация экономики и развитие промышленности: теория и практика: моногр. СПб.: Изд-во СПбПУ, 2013. 386 с. (с. 11)

³⁹⁴ Менгер К. Избранные работы. — М.: Издательский дом "Территория будущего", 2005. — 496 с. — (Экономика). — ISBN 5-7330-0175-9.

³⁹⁵ Людвиг фон Мизес Теория денег и кредита; Социум - Москва, 2012. - 804 с.

³⁹⁶ Хайек, Фридрих. А. Частные деньги / Фридрих. А. Хайек; Институт. Национальной. Модели. Экономике -. Тверь, 1996 - 230С - ISBN 5-900520-06-4

³⁹⁷ Ричард, Р. Нельсон Эволюционная теория экономических изменений: моногр. / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер. - М.: Дело, 2009. - 536 с.

надзвичайно інтенсивного тиску обставин фірми можуть замінити існуючі рутини новими.

Хоча дослідження вчених стосувались поведінки фірм, проте вплив рутинної поведінки можна спостерігати у всіх соціальних інститутах, в тому числі системі освіти, науки, в сфері комунальних послуг та системі грошових відносин. Проте, на нашу думку, у випадку системи грошових відносин рутини є надзвичайно стійкими, це пояснюється високими витратами їх повної заміни, та тим, що до цих рутин залучені майже всі економічні агенти, які в свої загальній масі є дуже інертними. Тому, найбільш очікуваним варіантом розвитку грошових систем є певні кількісні зміни існуючих рутин, або урізноманітнення спектру існуючих, при цьому, заміна старих рутин на нові буде відбуватись достатньо довго та плавно, з паралельним існуванням старих та нових.

Р. Нельсон та С. Уінтер наголошують також на таких важливих характеристиках економічної системи як гістерезис³⁹⁸ та блокування в змінах рутин, які зумовлюють залежність еволюції економічної системи від її минулих результатів. Еволюційна методологія передбачає, що зміни в системах носять значною мірою випадковий характер, Р. Нельсон вважав що принцип випадковості є ключовим в еволюційній теорії. Звідси можна зробити висновок, що система грошових відносин є оптимальною для певних умов лише якщо брати до уваги минулі її стани та обсяги тих випадкових мутацій, які з нею відбулись. На оптимальність грошової системи впливає різноманітність випадкових мутацій, чим більше їх відбулось тим адекватнішою вона імовірно буде. Виходячи із цього, не можна оцінювати адекватність грошових систем безвідносно від історії її розвитку та умов в яких вона формується.

Значний внесок в розуміння логіки еволюційних процесів економічних систем зробили представники відносно нового напрямку економічних досліджень – економічної синергетики, яка виникла у відповідь на зростаючу нелінійність динаміки і хаотичність сучасного соціально-економічного розвитку³⁹⁹. Відповідно до економічної синергетики еволюція економічних систем є самочинним, нелінійним та незворотнім процесом нарощування їхньої складності та гетерогенності, найважливішими джерелами складної економічної динаміки є нерівновага та нестійкість, рівноправними чинниками еволюції є детермінованість та випадковість, хаос відіграє конструктивну роль в розширенні спектру траєкторій господарського розвитку.

Варто згадати про теоретичні здобутки Й. Шумпетера в осмисленні механізмів саморозвитку економічних систем, обґрунтовані в його концепції «творчого руйнування». Вчений першим звернув увагу на глибинні причини і механізми саморозвитку економічних систем. Шумпетер акцентував увагу на типах економічних змін: системи еволюціонують частково під впливом змін

³⁹⁸ Гістерезис – це залежність стану системи від її історії.

³⁹⁹ Механізм саморозвитку економічних систем у концепції «творчого руйнування» Й. Шумпетера // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 4(145). – С. 11-12.

зовнішніх умов, до яких вони адаптуються, а частково причини еволюції знаходяться всередині самих систем⁴⁰⁰.

Отже, справедливим на нашу думку, буде твердження, що грошова система є складною та здатною до самоорганізації та саморозвитку, оскільки всі еволюційні процеси є нелінійними. Розроблений Й. Шумпетером новаторський теоретико-методологічний підхід та положення економічної синергетики дозволяють більш глибоко осягнути проблеми еволюції сучасних грошових систем.

Потік нових технологій приносить з собою нескінченну різноманітність параграфів. Стрімка диверсифікація способів розрахунку та можливостей взаємозамінності відображає крок вперед нової економіки від уніфікованого суспільства індустріального минулого. Найбільші світові компанії пробують і більш радикальні можливості, в тому числі нові види валюти.

Долар може не залишитися самим надійним притулком для валютних інвесторів, і може наступити день, коли ми віддамо перевагу не доларам і євро, а валюті, що підтримується «Форчун-500».

Основним виробничим ресурсом постіндустріальної епохи є знання, інформація та цінності, які не підпорядковуються законам рідкості, граничної корисності та конкуренції. Змінюється також і сутнісне визначення товару, він набуває значення продукту текстуального виробництва, економіки знаків, символічного обміну. Як зазначає Анатолій Гальчинський, знання, як і інформація, перебирають на себе функцію не лише продукуючого, а й основного лімітуючого ресурсу відтворювального процесу, визначального чинника інноваційного процесу, економічного зростання та розвитку [1]. На думку вченого, в цих умовах немає об'єктивної потреби у моносистемній визначеності грошей. Відповідно до цього гроші перестають бути узагальненою мірою цінностей товарів, набувають гетерогенних ознак. Процес гетерогенізації системи грошових відносин автор пов'язує з позабанковою самолегітимізацією грошових форм, утвердженням їх чинності через ексклюзивні емісійні механізми, появою грошей, що у своєму обігу не гарантуються державою.

В цьому контексті цікаво розглянути таке явище як віртуальні валюти, що представляють собою тип неконтрольованих та нерегульованих (державою) цифрових грошей, які створюються, поширюються і контролюються зазвичай розробниками, і прийняті серед членів певного «віртуального співтовариства».

Віртуальні гроші є типом цифрових валют, до яких відносять ще криптовалюти. На відміну від віртуальних валют криптовалюти є децентралізованою формою грошей. Найчастіше вартість цифрових валют прив'язана до національних валют, але є й інші бази для обміну. Прив'язка може

⁴⁰⁰ Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу [Текст] / Й. Шумпетер; пер [з англ.] В. Старка. – К.: Кисво–Могилянська академія, 2012. – 242 с. – С.74.

бути до дорогоцінних металів (E-gold, WebMoney Gold — WMG), також зустрічається плаваючий валютний курс (bitcoin та інші криптовалюти).

Якщо проаналізувати ринок криптовалют, можна побачити наявність декількох спільних елементів, що характеризують ідею Фрідріха Гайєка щодо грошей. На думку вченого, стабільність грошової системи може бути досягнута лише на основі її лібералізації, тобто відміною державної монополії на емісію грошей і конкуренцією приватних емітентів. Цифрові валюти випускаються через приватний, децентралізований механізм, заснований на технології блокчейнів та комп'ютеризований процес видобутку, який певною мірою можна порівняти з більш відомим і старомодним видобуванням золота. Тому цифрові валюти часто порівнюють з золотом, а грошову систему, яку вони сформували як "Цифровий Золотий Стандарт".

Звичайно, існує велика різниця між найвідомішим дорогоцінним металом та цифровою валютою, оскільки перший з них - це метал з такими специфічними особливостями, як блиск, міцність, краса, що, не мають цифрові валюти. Тим не менше, цифрові валюти мають спільну рису з золотом - дефіцитність. Іншими словами, "монетарна політика" біткойнів базується на штучному дефіциті внаслідок того, що в цілому існує обмежена їх кількість.

Багато економістів вважають криптовалюти спекулятивною бульбашкою, оскільки вони не мають ніякої реальної цінності.

Отже, ми знаходимось на самому початку того, що може бути не лише технологічною, а й грошовою революцією. Лише час покаже, чи будуть ці нові валюти прийняті як новий світовий валютний стандарт, або вони зникнуть так швидко, як і з'явилися. Яку роль гроші будуть відігравати в постіндустріальному суспільстві сьогодні важко прогнозувати, так само як і логіку еволюції чинної системи грошових і валютно-фінансових відносин. Проте, можна стверджувати, що їх сутнісна еволюція буде і надалі відбуватися на основі спонтанного порядку, а можливості держави та міжнародних фінансових інституцій стримувати природній розвиток системи буде зменшуватись.

РОЗДІЛ XI

ІНВЕСТИЦІЙНІ ДОМІНАНТИ

ВІЙСЬКОВИХ ВИТРАТ КРАЇН СВІТУ У XXI СТОЛІТТІ

- 11.1. Сучасна практика розподілу військових витрат країн світу в умовах регіональних та локальних збройних конфліктів XXI століття
- 11.2. Стан та динаміка військових витрат України в умовах «гібридної війни» з Росією
- 11.3. «Індустрія 4.0» як нова парадигма інвестування у військовій справі

11.1. Сучасна практика розподілу військових витрат країн світу в умовах регіональних та локальних збройних конфліктів XXI століття

*Або людство покінчить з війною, або
війна покінчить з людством*

Джон Кеннеді

Світовою проблемою, яка не тільки не знайшла свого вирішення в XXI столітті, а й навпаки, ще більше загострилась, є проблема збройних конфліктів та воєн. По завершенню XX століття, впродовж якого світ пережив дві світові війни (1914 – 1918 рр. та 1939 – 1945 рр.), цілий ряд збройних конфліктів (Суецька криза 1956 р.; війна у В'єтнамі (1966 – 1975 рр.) та Афганістані (1979 – 1989 рр.); конфлікт в Кашмірі (1995 – 1998 рр.), Балканські конфлікти (1992 – 1999 рр.), Чеченська війна (1994 – 1996 рр.) та інші, а також витратив на них, згідно інформації Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень (ISS – International Institute for strategic Studies), опублікованих в щорічному виданні «The Military Balance 2001/2002»⁴⁰¹ 18982, 538 млрд. дол. США, XXI століття, не ознаменувалося покращенням військово–політичної ситуації, як свідчить інформація щодо військових витрат країн світу⁴⁰², на початку третього тисячоліття на планеті нараховується майже 200 армій загальною чисельністю близько 24–25 млн. чол., що складає 0,4% світового населення. Лише 20 країн за даними Вікіпедії не мають своєї армії. Однак і в них є поліцейські або інші сили, що частково виконують функції армії, як наприклад, Вануату, Маврикій та інші. Деякі маленькі країни мають зовсім невеликі армії. Так, до прикладу, армія Сан–Марино складається всього з 80 солдатів і офіцерів, армія Ватикану має 110 вояків швейцарської гвардії.

⁴⁰¹ Расходы на некоторые интернациональные и внутренние войны (вооруженные конфликты)/Справочные данные. Зарубежное военное обозрение. 2002. №7. С.17–18

⁴⁰² Военные расходы стран мира/Справочные данные. Зарубежное военное обозрение. 2002. №7. С. 15–20

Міжнародна компанія Global Firepower в 2017 р. опублікувала рейтинг самих сильних армій світу. Серед них, США, Росія, Китай, Індія, Франція, Німеччина, Єгипет. В їхньому арсеналі значна кількість повітряно–військової техніки, бойових танків, військово–морської техніки, а також діючих військових. Так наприклад в США особистий склад, який придатний до військової служби складає 145,2 млн. чол. при загальній чисельності населення 323,9 млн. чол.; повітряні сили нараховують 13,7 тис. одиниць; сухопутні війська – 5,8 тис. бойових танків; військово–морський флот 415 од. техніки. Крім того, лише за 15 років ХХІ століття виникло 17 різного роду озброєних конфліктів та протистоянь (війна в Іраку, Афганістані, Друга чеченська війна, конфлікт у Македонії, російсько–грузинська війна, конфлікт у Південній Сербії, у Північному Малі, окупація Криму Росією, війна на сході України, інтервенція Росії в Сирію тощо).

Історики підраховали, що за останні 5,5 тисячі років на Землі відбулося 15,5 тисячі війн і воєнних конфліктів (в середньому з війни на рік). За 15 років, з кінця ХІХ століття до Першої світової війни, було зареєстровано 36 війн і воєнних конфліктів (в середньому 2,4 на рік). За 21 рік між двома світовими війнами сталося 80 війн (4 на рік). З 1945 по 1990 рік відбулося 300 війн (в середньому 7,5 – 8 на рік). А за останні 10 років ХХ століття відбулося близько 100 війн і воєнних конфліктів (10 на рік)⁴⁰³.

Головною особливістю міжнародного протиборства збройних конфліктів та воєн ХХІ століття є комплексне використання соціально – політичних цілей. В сучасних умовах ці «... форми боротьби набули більш цілеспрямованого і скоординованого характеру, збільшилися їх масштаби»⁴⁰⁴. Сьогодні існуючі війни та конфлікти носять характер «гібридних воєн», які іменуються як «асиметричні війни» (asymmetric warfare), «неконвенціональні» (unconventional warfare), «змішані» (compound warfare). Таке синонімічне визначення гібридної війни потребує з'ясування її змісту та основних складових, що дасть можливість використовувати їх в подальшому формулюванні базових принципів побудови національної безпеки, розподілі витрат на національну оборону.

Як зазначив Клаус Шваб «четверта промислова революція» змінить саму природу національної та міжнародної безпеки. Вона вплине як на вид конфліктів, так і на їхню природу. Історія військової справи і національної безпеки – це історія технологічного прогресу. Сучасні міждержавні конфлікти все частіше «гібридні»; вони поєднують прямі дії на полі бою з недержавними явищами і елементами. Грань між війною і миром, солдатом і цивільним та навіть насильством і ненасильством (згадайте кібертероризм) виявляється лякаючи розмитю.

⁴⁰³ Бодрук О.С. Структура воєнної безпеки: національний та міжнародний аспекти: монографія. К.: НІПМБ, 2001. 300с.

⁴⁰⁴ Мандрагеля В.А. Причини та характер воєн (збройних конфліктів): філософсько–соціологічний аналіз: монографія. К.: ЄУ, 2003. 570с.

Зазначені процеси вже сьогодні можна спостерігати в ході аналізу збройних конфліктів, що відбуваються в світі. Так, колишній радник з питань безпеки при ООН і НАТО, член верхньої палати парламенту Нідерландів генерал–майор у відставці Франк Ван Каппен, даючи оцінку подіям, пов'язаним з окупацією Криму, акцентував увагу на інформаційно – психологічній складовій¹ воєнного конфлікту та зміні учасників ведення війни, окреслюючи таку війну як «гібридну». «Гібридна війна – це змішання класичного способу ведення війни з використанням нерегулярних збройних формувань. Держава, що веде гібридну війну, проводить операцію з недержавними виконавцями – бойовиками, групами місцевого населення, організаціями, зв'язок з якими формально повністю заперечується. Ці виконавці можуть робити такі речі, які сама держава робити не може, тому що зобов'язана дотримуватися Женевської та Гаазької конвенцій про закони сухопутної війни, міжнародних домовленостей з іншими країнами. Усю брудну роботу можна перекласти на плечі недержавних формувань».⁴⁰⁵

Слід зазначити, що на сьогоднішній день відсутнє єдине визначення поняття «гібридна війна», хоча дослідженню його змісту присвячено достатня кількість наукових робіт.

Вважається, що вперше це поняття було введено Френком Хоффманом, американським військовим теоретиком для характеристики нової військової реальності. Він зазначив «... війни сучасної епохи характеризує процес гібридизації, у рамках якого змішуються традиційні форми війни, кібервійни, організованої злочинності, іррегулярних конфліктів, тероризму і т.п.».⁴⁰⁶

«Вікіпедія» – інтернет–енциклопедія наводить наступне тлумачення «гібридної війни» (англ. Hybrid warfare): «воєнна стратегія, що поєднує звичайну війну, малу війну і кібервійну».

Американський військовий теоретик Девід Кілколлен в книзі «Случайная герилья» (англ. «The Accidental Guerilla») зазначає: «гібридна війна – це краще визначення сучасних конфліктів, вона містить у собі комбінацію партизанської та громадянської воєн, а також заколоту й тероризму».⁴⁰⁷

В свою чергу, полковник сухопутних військ США Дж. Мак Куен характеризує «гібридні війни» робить основний акцент не лише на зміні прийомів та засобів ведення бойових дій, а на основних об'єктах, на які поширюються військові дії. Він стверджує, що гібридні бойові дії є основним методом військових дій в асиметричній війні, що розвивається на трьох полях бою: серед населення конфліктної зони, населення власної країни, міжнародної спільноти.⁴⁰⁸

⁴⁰⁵ Van Kappen F. Interv'ju na radio "Svoboda". URL: <http://svoboda.org/content/article/25362013.html/>

⁴⁰⁶ Hoffman F. O. Hybrid Threats : Reconceptualizing the Evolving Character of Modern Conflict .Strategic Forum. Institute for National Strategic Studies Nation of Defense University. No. 240. April. 2009. URL:<http://http://www.ndu.edu.inss>.

⁴⁰⁷ Kilcullen D. Out of the Mountains: The Coming age of the Urban Guerrilla. Oxford. University Press, 2013. URL:<http://www.amazon.com/Out-Mountains-Coming-Urbanguerrilla/dp/>.

⁴⁰⁸ Mc Cuen J. Hybridwars Millitaru Review. 2008. March – April. P.107

В документі НАТО «Multiple futures project – navigation towards 2030» («Проект визначення множини варіантів майбутнього – навігація у 2030 р.»), прийнятого у 2009 році, одним з напрямів розвитку НАТО визначено «приспособлення до вимог гібридних загроз під якими розуміється застосування іррегулярних сил та асиметричних форм протиборства.⁴⁰⁹

Міхєєв Ю.У., Чернявський Г.П. та інші, на основі вивчення досвіду «гібридних воєн» у Югославії, Іраку, Афганістані, Сирії, Лівії, Грузії та Україні зазначають, що «гібридну війну» в загальних рисах можна визначити як сукупність заздалегідь підготовлених та оперативно реалізованих дій військового, дипломатичного, економічного, інформаційного характеру, спрямованих на досягнення стратегічних цілей. Її ключове значення полягає у підпорядкуванні інтересів однієї держави іншій в умовах формального збереження політичного устрою країни.⁴¹⁰ В межах «гібридної війни» конфлікти сьогодення все менш стають міждержавними, і стають внутрішніми або мають внутрішньодержавний характер. Як зазначають фахівці, у 1990–2004 роках, період закінчення «холодної війни», тільки 4 з 57 конфліктів були міждержавними: Еритрея – Ефіопія (1998 – 2000 рр.), Індія – Пакистан (1990 – 1992 і 1996 – 2003 рр.), Ірак – Кувейт (1991 р.), Ірак проти США, Великої Британії і Австралії (2003 р.).⁴¹¹ Однак, не зважаючи на це, вони не менше, а іноді більше приносять людських страждань, втрат можливостей для розвитку. Так, за даними Шведського міжнародного інституту з досліджень миру (SIPRI) за 12 років після закінчення «холодної війни» в зазначених конфліктах в бойових діях загинуло понад 1000 чоловік.⁴¹²

Незважаючи на те, що більшість конфліктів сьогодення є внутрішніми, однак, досить часто вони поширюються на значно більші території. В умовах глобалізації, швидкого розвитку інформаційних технологій із зростанням взаємозалежності членів світового співтовариства з'являється тенденція до втягування окремих країн або частини території в конфлікти (Інгушетія і Дагестан в конфлікті між Росією і Чечнею, Македонія в конфлікті між Югославією та НАТО в Косові). Як результат – розширення конфліктної зони та перетворення внутрішнього конфлікту в міждержавний з високим ступенем протистояння.

Зазначене вище спонукає країни збільшувати свої військові видатки, витрачати значні частки державних бюджетів на військові потреби. Як слушно зауважують Шахід Ахмед та Саба Ізмаїл « виправдання значної частини збільшення військових видатків звичайно пояснюється потребою підтримання

⁴⁰⁹ Gates R.M. A Balansed strategy. Fo reign afearis. 2009. #1 URL:<http://www.foreignaffairs.com/issues/2009/88/1>.

⁴¹⁰ Міхєєв Ю.У., Чернявський Г.П., Турченко Ю.В., Пінчук О.У. Дефініції поняття «гібридна війна». Збірник наукових праць Військового інституту КНУ ім. Т.Шевченка, 2016. Випуск 51. С.124-131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpviknu_2016_51_18

⁴¹¹ SIPRI Yearbook. 2005. Oxford University Press, 2005

⁴¹² SIPRI Military Expenditure Database (en). SIPRI 2016

національної безпеки, закону та порядку, врегулювання внутрішніх заворушень тощо».⁴¹³

Військові видатки провідних країн світу за період з 2006 по 2016 роки наведено в таблиці 11.1.1.

Таблиця 11.1.1.

Військові видатки провідних країн в млрд. дол.

	Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1.	США	522,7	557,0	621,1	668,6	698,2	711,3	684,8	639,7	609,9	596,0	611,0
2.	КНР	55,3	68,1	86,4	105,6	115,7	138,0	157,5	177,9	199,7	214,8	215,0
3.	Саудівська Аравія	29,6	35,5	38,2	41,3	45,2	48,5	56,5	67,0	80,8	87,2	63,7
4.	Росія	34,5	43,5	56,2	51,5	58,7	70,2	81,5	88,4	84,7	66,4	70,2
5.	Велика Британія	57,8	66,0	65,6	57,9	58,1	60,3	58,5	56,9	59,2	55,5	48,3
6.	Індія	24,0	28,3	33,0	38,7	46,1	46,9	47,2	47,4	50,9	51,3	55,9
7.	Франція	54,5	60,6	66,0	66,9	61,8	64,6	60,0	62,4	63,6	50,9	55,7
8.	Японія	41,6	40,5	46,4	51,5	54,7	60,8	60,0	49,0	45,9	40,9	46,1
9.	Німеччина	38,1	42,6	48,1	47,5	46,3	48,1	46,5	45,9	46,1	39,4	41,1
10.	Південна Корея	25,2	27,7	26,1	24,6	28,2	31,0	32,0	34,4	37,3	36,4	36,8
11.	Бразилія	16,4	20,5	24,5	25,6	34,0	36,9	34,0	32,9	32,7	24,6	23,7
12.	Італія	33,4	36,0	41,2	38,3	36,0	38,1	33,7	33,9	31,6	23,8	27,9
13.	Австралія	14,2	17,2	18,6	19,0	23,2	26,6	26,2	24,8	25,8	23,6	24,6
14.	ОАЕ	7,2	8,5	11,6	13,8	17,5	19,2	19,0	23,6	22,8	–	22,8
15.	Ізраїль	11,4	12,0	14,1	14,0	14,6	15,4	14,7	16,9	18,1	16,1	18,0

Як свідчать дані таблиці, практично всі 15 провідних країн світу з року в рік, з різними темпами нарощували свою місьць. За оцінками експертів, в 90–х роках ХХ століття, завдячуючи закінченню «холодної війни» в світі спостерігалось певне скорочення військових витрат. Однак вже починаючи з 1999 р. розпочалась нова хвиля їх зростання. За даними SIPRI, на початок 2011 р. військові витрати досягли свого пікового рівня – 1,73 трлн. Доларів США в постійних цифрах, що склало 2,5% світового ВВП.

Якщо в період з 1998–2010 рр. загальні світові військові витрати зростали щорічно, то з 2011 р. в зв'язку з світовою фінансово–економічною кризою їх ріст призупинився, так як перед урядами більшості країн, втягнутими в кризу постала необхідність першочергового вирішення соціально–економічних завдань. Зростання витрат до 2011 року відбувалося вкрай нерівномірно, як по окремих регіонах світу, так і в розрізі окремих країн.

Так, якщо за період з 2002 по 2008 рр. 73% країн світу збільшили свої військові витрати, то за 2008–2011 рр. таких країн було тільки 56%. В 2011 р. на

⁴¹³ Шахід Ахмед, Саба Ізмаїл. Економічне зростання країн і військові витрати: аналіз взаємозв'язку. Міжнародна економічна політика. 2015. №2 (23). С.51-61.

10 країн з найбільшими військовими бюджетами припадало більше 74% загальносвітових витрат.⁴¹⁴ Найбільше скорочення військових витрат за 2002–2011 рр. відбулося в Європі, а саме, Італії, Франції, Німеччині та ряду інших, а також в Японії. Лідерами зростання витрат в цей період виступили Китай, Індія, Саудівська Аравія та інші.

Однак вже з 2013 року спостерігається поступове нарощування загальносвітових військових витрат. В 2016 році глобальні військові витрати згідно доповіді SIPRI зросли на 0,4% склали 1686 млрд. дол. США. При цьому збільшення військових витрат спостерігалось, як свідчать дані табл. 1, в США на 1,7% до 611 млрд. дол. США. Досить високі темпи продемонстрував Китай, який збільшив свої видатки на 5,4% до 215 млрд. дол., Росія на 5,9% до 69,2 млрд. дол. Збільшення Росією видатків до зазначеного рівня дозволило їй посісти третє місце в світі за розміром військових видатків та потіснити Саудівську Аравію, яка до цього утримувала третю позицію в рейтингу. Однак зниження цін на нафту спонукало Саудівську Аравію зменшити свої видатки в 2016 році на 30% практично рівня 2013 р. до 63,7 млрд. дол. Те, що військові витрати вирости на незначну величину (0,4%) пов'язано з різким скороченням оборотних бюджетів країн – виробників нафти, подібно до Саудівської Аравії.

За даними SIPRI тільки дві з 15 країн з найбільшим скороченням військових витрат не були експортерами нафти.

Зростання витрат спостерігалось і в 2017 р. Згідно інформації, що публікується британською аналітичною компанією IHS Markit найбільшими за обсягу військових витрат стали наступні країни: США (642,9 млрд. дол.); Китай (192,5 млрд. дол.); Індія (52,4 млрд. дол.); Великобританія (51,2 млрд. дол.); Росія (47,0 млрд. дол.); Франція (45,6 млрд. дол.); Японія (44,5 млрд. дол.); Німеччина (37,5 млрд. дол.); Південна Корея (34,7 млрд. дол.). слід зазначити, що дані SIPRI та компанії IHS Markit дещо різняться, що пов'язано з різними методиками розрахунку військових витрат, особливостями класифікації та інформаційної бази військових витрат.

Так, наприклад, в бюджетній статистиці США використовуються поняття – офіційний військовий бюджет країни, що відображається в бюджеті в розділі «Національна оборона» та бюджет власне Міністерства оборони. Офіційний військовий бюджет, окрім витрат Міністерства оборони включає також витрати і Міністерства енергетики, пов'язані з виготовленням ядерних боєголовок, витрати Федерального управління, що займається громадською обороною та мобілізаційною підготовкою економіки в умовах надзвичайних ситуацій, витрати Національного наукового фонду на дослідження, зорієнтовані на оборонні нужди та інших офіційних структур.

Власне під військовими витратами в США розуміються лише витрати, що відображаються в бюджеті власне Міністерства оборони, які включають витрати

⁴¹⁴ SIPRI Yearbook, 2012. Oxford University press, 2012, p.149.

цього відомства, а також витрати на розвідку, які зашифровані в фінансових документах.

Різні підходи до врахування військових витрат різних країн пояснюють відмінні оцінки та рейтинги, що публікуються провідними міжнародними компаніями з дослідження проблем військових конфліктів.

Так, наприклад, в статті «РБК: РФ скриває від ООН почти 60 процентов военных расходов»⁴¹⁵ зазначається, що реальний відсоток військових витрат від ВВП РФ та відповідно їх обсяги можуть бути значно вищими, так як багато бюджетних статей є закритими та такими, що входять в побічні витрати, що входять в побічні витрати, що формально знаходяться в інших статтях бюджету.

Як показав аналіз, після Другої світової війни американський воєнний бюджет залишається самим великим в світі. Особливо швидкими темпами зростали військові витрати США в роки холодної війни. В цей період в їх динаміці спостерігалася помітна нерівномірність, обумовлена різними факторами. Головними були військово-економічне протиборство двох світових систем, зміни в військовій стратегії і політиці США, локальні війни (в Кореї і В'єтнамі), циклічний хід розробки і виробництва нових доволі вартісних систем озброєння.

США перевищують інші країни не лише за абсолютними розмірами військових витрат, а й є лідерами за їх розміром на душу населення і на одного військовослужбовця, про що свідчать дані таблиці 11.1. 2.

Таблиця 11.1.2

Військові витрати на душу населення, 2016 р.⁴¹⁶

Рейтингова позиція	Країни	Витрати на душу, дол. США
1.	Ізраїль	2193,8
2.	Саудівська Аравія	1978,2
3.	Оман	1953,5
4.	США	1886,2
5.	Сингапур	1749,0
6.	Кувейт	1636,6
7.	Норвегія	1138,0
8.	Бахрейн	1023,2
9.	Австралія	1012,7
10.	Бруней	910,3

Закінчення Другої світової війни та необхідність дотримання миру та безпеки в світі стало поштовхом до об'єднання зусиль США та Канади та підписання 4 квітня 1949 року Вашингтонського договору, що започаткував спільну систему безпеки, засновану на партнерстві країн Північного Альянсу

⁴¹⁵ РБК: РФ скриває від ООН почти 60 процентов военных расходов. URL: <https://www.dw.com/ru>

⁴¹⁶ Военные Бахрейн расходы. URL: smat-lab.ru/fag/военные_расходы.

(США та Канади) та ряду країн Європи (Данія, Ісландія, Італія, Норвегія і Португалія) результатом стало створення НАТО. Зазначений альянс створений у відповідності із статтею 51 Статуту ООН, яка підтверджує невід’ємне право держав на індивідуальну або колективну оборону. Північноатлантичний Союз є співтовариством вільних держав, єдиних у своїй рішучості зберегти власну безпеку на засаді надання один одному взаємних гарантій та забезпечення стабільних відносин з іншими державами.⁴¹⁷

На країни НАТО припадає 881 млрд. військового бюджету. Розподіл військових витрат по країнах НАТО відповідно до рейтингу в світових військових витратах представлено в таблиці 11.1.3.

Таблиця 11.1.3

Витрати на оборону в країнах НАТО

Світовий рейтинг 2016 р.	Країна	Об’єм витрат 9(млрд. дол.)	Spending, 2% of 2016 GDP	World ranking based on 2% of GDP	Ranking in NATO based on 2% GDP
1	США	611	371	1	1
6	Франція	55,7	49,1	8	4
7	Велика Британія	48,3	51,9	7	3
9	Німеччина	41,1	69,0	4	2
11	Італія	27,9	36,8	11	5
16	Канада	15,2	30,5	12	6
17	Іспанія	14,9	24,7	13	7
18	Турція	14,8	14,9	19	9
25	Польща	9,3	9,5	26	10
26	Нідерланди	6,0	7,5	31	12
33	Норвегія	5,0	3,9	46	15
38	Греція	4,1	9,3	27	11
43	Бельгія	3,8	4,1	44	14
45	Португалія	3,5	6,0	34	13
54	Румунія	2,8	3,7	48	17
60	Чехія	2,0	3,9	47	16
65	Угорщина	1,3	2,5	57	18
67	Словаччина	1,0	1,8	62	19
73	Болгарія	0,8	1,0	70	22
75	Хорватія	0,7	1,0	69	21
76	Литва	0,6	0,9	77	24
82	Естонія	0,5	0,5	85	26
89	Латвія	0,4	0,6	82	25
90	Словенія	0,4	0,9	76	23
103	Люксембург	0,3	1,2	67	20
117	Албанія	0,1	0,2	107	27
	НАТО Європа	254	320		
	НАТО	881	722		

⁴¹⁷ Історія створення НАТО: цілі та структура. URL: www.viv.ua/n7/texts/istorya_stvorennya_NATO.htm

Як свідчать дані таблиці найбільшу частку в бюджеті мають США, що складає майже 70%. відсоток Європи в загальних витратах НАТО складає лише 29% однак в останні роки спостерігається їх зростання в більшості країн Європи. Військові витрати в Західній Європі зростали з 2015 року та збільшилися в 2016 році на 2,6%. Аналогічний ріст спостерігається і в центральній Європі, витрати якої збільшилися на 2,4% в 2016 р.

Лідером в збільшенні оборонних витрат, за даними SIPRI, виступала Італія, де зафіксовано їх зростання на 11% за минулі 2015 та 2016 роки. Відчутний приріст оборонних витрат спостерігається сьогодні і в країнах Прибалтики. З початку української кризи її закупівлі озброєнь збільшилися вдвічі і повинні збільшитись ще на 100%, як вважають аналітики. Якщо у 2005 році загальний бюджет оборони країн регіону становив 930 млн. дол. США, до 2020 року він зросте до 2,1 мільярда.⁴¹⁸ Як зазначає старший науковий співробітник Програми з озброєння і військових витрат SIPRI Симон Веземан; «зростання витрат у багатьох країнах Центральної Європи частково пояснюється сприйняттям Росії, як країни, яка представляє зростаючу загрозу».⁴¹⁹

Перегляд позицій країн Європи в частині військових витрат пов'язаний, окрім зазначеного і з обранням Д. Трампа президентом США. Під час виборчої кампанії новою адміністрацією були окреслені нові вимоги до союзників і партнерів у межах НАТО. Попри підтвердження наміру дотримуватися зобов'язань перед партнерами і союзниками Трамп наголосив, що бачить своє завдання в тому, аби «представляти США, а не весь світ»,⁴²⁰ та висунув вимогу щодо вирівнювання військових витрат серед союзників по НАТО.

Слід зазначити, що ще президент Б. Обама, принаймі на двох останніх самітах НАТО, теж вимагав від європейців збільшити оборонні витрати до 2% ВВП. Проте лише Трамп наважився розпочати відверту дискусію про матеріальну ціну безпекових гарантій.⁴²¹

За оцінками експертів, європейська оборона переважною мірою забезпечується американським командуванням та залежить від американських озброєнь. Умовний потенціал європейських армій оцінюється в 1/10 від військового потенціалу США.

Відповіддю на ситуацію, що склалася в Європі, стало збільшення витрат та запуск 14 грудня 2017 р. на саміті Євросоюзу постійної структурної співпраці 25 країн Євросоюзу в сфері оборони – PESCO. В рамках PESCO, участь в якій є добровільною, в якій сьогодні представлені більшість країн ЄС, крім

⁴¹⁸ Партнери США по НАТО отпустили на критику Трампа. URL: <https://www.ukr.net/#new>

⁴¹⁹ Холодна війна в цифрах. Світові військові витрати. URL: <https://uakorrespondent.net/world/3843381kholodna-viina-v-thyfrakh-svitovi-viskovi-vytraty>

⁴²⁰ Trump's Speech to Congress: Video and Transcript. The New York Times. 2017.Feb.28

⁴²¹ С. Толстов Міжнародна політика США: у пошуку нових підходів. URL: uaforeignaffairs.com/ua/ekspertnadumka/viev/article/mizhnarodna-politika-ssha-u-poshuku-novikh-pidkhodiv/

Великобританії, Данії та Мальти, сформовано 20 зобов'язань, пов'язаних з підвищенням оборонних бюджетів у реальних показниках (довести витрати на оборону до 2024 р. до 2% від ВВП); участю у спільних проектах таких як створення спільної платформи бойових броньованих машин; формування європейського медичного командування. Основна ідея PESCO – підвищення ефективності у сфері оборони, усунення дублювань в виконанні окремих функцій та більш ефективного використання коштів.

Стосовно регіонального розподілу слід зазначити, що тенденції росту або спаду значно різняться за регіонами. Так, за оцінками SIPRI, в 2016 р. витрати продовжили зростати в Азії і Океанії, Північній Африці, Центральній та Східній Європі. Натомість, в Центральній Америці, країнах Карибського басейну на Близькому Сході, Південній Африці на південь від Сахари витрати скоротились.⁴²²

Так, в Азії і Океанії військові витрати збільшились на 4,6% в 2016 р., що пов'язано з численними конфліктними ситуаціями, що відбуваються в зазначеному регіоні, особливо такими як територіальні спори в Південно – Китайському морі. В зв'язку з цим в країнах зазначеного регіону були збільшені видатки не лише на розширення засобів оборони, а й засобів розгортання військ. Як вже зазначалося, країни з найбільшим відносним збільшенням військових витрат в 2015–2016 рр. належать до Центральної Європи, сукупні витрати яких зросли на 2,4%.

Витрати в Африці знизились за даними SIPRI на 1,3% в 2016 р. і це вже другий рік поспіль після 11 річного постійного зростання. Зазначене падіння обумовлено головним чином скороченням витрат в країнах – експортерах нафти, як, наприклад, в Англії та Південному Судані.

Девальвація національних валют, суттєве зниження цін на сировинні ресурси, доходи від експорту яких для більшості країн Центральної та Південної Америки були та залишаються основними джерелами наповнення бюджету, стали основними причинами зниження військових витрат в цьому регіоні. Військові витрати в Центральній Америці, країнах Карибського басейну та Південної Америки в сукупності скоротились до небаченого з 2007 року рівня – 7,8%.⁴²³

Військові витрати країн зазначеного регіону, з найбільшою часткою витрат (92% від загальних витрат) представлено в таблиці 11.1.4.

Таким чином, військові витрати в регіональному розрізі розподілені досить нерівномірно, а їх динаміка характеризується значними коливаннями як в часі, так і в територіальному зрізі, зазначене визначається як політичними, так і економічними факторами.

⁴²² Мировые военные расходы: рост в США и Европе, снижение в странах – экспортерах нефти. URL: <https://www.sipri.org/sites/default/files/Milex-Press-Release.-2017-RUS.pdf>

⁴²³ Мировые военные расходы: рост в США и Европе, снижение в странах – экспортерах нефти. URL: <https://www.sipri.org/sites/default/files/Milex-Press-Release.-2017-RUS.pdf>

**Військові витрати окремих країн
Центральної та Південної Америки (2016 р.)⁴²⁴**

Країни	Військові витрати, млрд. дол.	Частка від ВВП, %	Частка в витратах держ. Бюджету, %
Бразилія	23,5	1,3	3,1
Колумбія	9,0	3,3	11,4
Аргентина	5,2	1,0	2,4
Мексика	5,1	0,5	1,9
Чілі	3,3	1,4	5,3
Куба	2,6	3,6	3,2
Перу	2,1	1,2	5,2
Еквадор	1,6	1,6	4,3
Венесуела	1,4	0,4	1,0
Інші	4,6		
Всього	58,3	1,1	3,3

Згідно оглядів, що публікуються міжнародними експертними організаціями в секторі оборонного бюджетного планування, 2018 р. продемонструє подальший курс на милітаризацію економіки. Це зумовлено, зокрема, зростанням терористичної загрози, агресивною політикою Росії, загостренням ситуації на Корейському півострові.

За прогнозами британської аналітичної компанії IHS Jane's Markit, світові витрати на оборону в 2018 р. зростуть на максимальну величину і обновлять рекорд з часів холодної війни. Аналіз IHS опублікований в щорічному огляді Jane's Defence Budget показав, що заплановані на 2018 р. оборонні витрати в світі на 3,3% більше, ніж в 2017 р. темпи росту будуть максимальними, а сума – найбільша з моменту закінчення холодної війни. Так, збільшення витрат передбачено 12 грудня 2017 р. в США, країні з найбільшим оборонним бюджетом сьогодні. Д. Трамп підписав оборонний бюджет на 2018 рік, в якому передбачено виділення на оборону 700 млрд. дол., що на 26,1 млрд. доларів більше, ніж було в офіційному запиті президента країни. Характерно, що в бюджеті 2018 р. уперше виокремлено в окрему статтю «протиція російській загрози», відповідно до якої передбачається виділення 4,6 млрд. дол. для протидії російській агресії в межах Європейської ініціативи стримування для підтримки союзників НАТО та посилення оборонного потенціалу США у Європі. Крім того, передбачається збільшення коштів на питання протиракетної оборони, суднобудування та космічні системи.

⁴²⁴ Военные расходы стран Латинской Америки. URL: bactmil.com/publ/obshhee/finansirovanie/voennye_raskhody_stran_latinskoy_ameriki_2017/126-1-0-1227

На тлі ескалації навколо КНДР Японія також планує збільшити свій оборонний бюджет на 1,3% порівняно з 2017 року, що складе 5,19 трлн. ієн (48 млрд. дол.). значна дестабілізація безпекової ситуації на Корейському півострові змушує країн Азіатсько–Тихоокеанського регіону нарощувати свої військові витрати. Так, Національна асамблея Південної Кореї, у відповідь на зростаючу ядерну та ракетну загрозу з боку Північної Кореї збільшила їх у 2018 р. на 7% порівняно з 2017 р., що склало 39,7 млрд.дол.

За прогнозами IHS Jane's Markit, військові витрати Китаю зростуть у 2018 р. на 6% і сягнуть 203,3 млрд. дол. Протягом останніх років Пекін розширює потенціал збройних сил за рахунок нових бойових кораблів, літаків, виконаних за технологією степс, безпілотної авіації, сучасного ракетного озброєння та інших систем зброї.⁴²⁵

Діяльність терористичної організації ІДІЛ, загострення протистояння на Близькому Сході сприятимуть зростанню витрат на оборону і на Близькому Сході. За оцінками експертів, країни Близького Сходу повернуться до зростання оборонних бюджетів у 2018 р., однак, цей ріст буде здійснюватися з врахуванням інших державних видатків. Одним з лідерів зростання передбачається Саудівська Аравія. Військові витрати Ізраїлю та Ірану, за прогнозами, також зростатимуть.

Регіоном, де прогнозується найбільше зростання військових витрат є Східна Європа, що пов'язано з реакцією цих країн на військові дії Росії в Україні. Так, країни Балтії–Латвія, Литва та Естонія передбачають зростання витрат у 2 рази порівняно з 2014 р. – роки агресії Росії. Прогнозується збільшення військових витрат і в країнах Західної Європи.

Таким чином, як свідчить проведений аналіз в цілому в 2018 р. зберігатиметься тенденція до подальшого росту витрат, що пов'язана в першу чергу з існуванням значної кількості військових конфліктів, їх ескалацією, агресивною політикою ряду країн в геополітичному просторі.

⁴²⁵ Світові тенденції в оборонній галузі, що очікувати у 2018 році. URL:<https://defence-ua.com/index.php/statti/4016-svitivi-tendensiyi-v-oboronnii-haluzi-shcho-ochikuvatyi-u-2018-rotsi-2>

11.2. Стан та динаміка військових витрат України в умовах «гібридної війни» з Росією

Сьогодні людство стоїть перед викликом гібридних війн, подобається нам це чи ні. І ми мусимо адекватно відреагувати на цей виклик, описати його не заперечуючи, але приймаючи реальність такою, яка вона є.

Володимир Горбулін

Розпад Радянського Союзу кардинальним чином змінив співвідношення сил на світовій арені та, як зазначають фахівці, зумовив як політичні, так і соціально-економічні перетворення на Євразійському континенті.⁴²⁶

Однак і досі Росія намагається реінтегрувати пострадянський простір, здійснюючи тиск на пострадянські країни всіма можливими засобами, створюючи в тому числі зони «замороженого конфлікту» та невизнані державні утворення на кшталт Абхазії, Південної Осетії та Придністров'я. Підтвердженням імперських амбіцій Росії слугує послання президента Росії В.Путіна Федеральним Зборам РФ у 2005 р., в якому зазначалося, що «крах Радянського Союзу був найбільшою геополітичною катастрофою століття... Епідемія розпаду до того ж перекинулася на саму Росію».⁴²⁷

В намаганні відновити свій вплив та знову зайняти домінуючі позиції в регіоні та світі Росія використовує різні засоби: економічні, політичні, соціальні, гуманітарні, інформаційні та воєнні.

Доктрина відродження Росії після розпаду СРСР базується на трьох основних засадах: праві на возз'єднання «розділеного російського народу», невідповідності або «штучності» нових державних кордонів; необхідності захисту співвітчизників. Амбіційні плани повернення статусу великої держави спонукали Росію та її політичний істебмешмент створити наднаціональний проект «збирання земель Євразійського союзу».

Як зазначив радник Путіна С. Калаганов в інтерв'ю німецькому виданню «Шпігель», «ми хочемо статусу великої держави, хочемо отримати його назад. На жаль, ми просто не можемо від цього відмовитися – 300 років відклали свій слід у наших генах. Ми хочемо стати центром великої Євразії... До цієї Євразії буде належити і континент Європа».⁴²⁸

⁴²⁶ Світова гібридна війна: український фронт: монографія / за заг. Ред. В.П Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017.496с [с.186]

⁴²⁷ Послание президента РФ Федеральному собранию. 2005. 25 апреля. URL: [http:// www.consulant.ru./document/cons_doc_LAW_53088](http://www.consulant.ru./document/cons_doc_LAW_53088)

⁴²⁸ Сергей Караганов: Мы заранее предупреждали НАТО – не нужно приближаться к границам Украины. URL:<http://hvylya.net/interview/eopolitics/2/sergey-karaganov-myi-zarane-preduprezhdali-nato-ne-nyzhno-priblizhatsya-k-granitsam-ukrainyi/html>.

Соціолог та політолог О.Дугін, як послідовний адепт теорії євразійства, виділяє три шари в контексті євразійської інтеграції⁴²⁹:

- ядро інтеграції – сучасна Російська Федерація;
- зона Євразійського Союзу: територія країн СНД, що передбачає входження в єдине політичне утворення, свого роду конфедерацію;
- політичний простір всієї Євразії, структурований навколо інших силових полюсів: Китаю, Індії, Пакистану, Ірану, Туреччини, Афганістану тощо.

Таким чином, Росія, відводячи собі лідерські позиції на значному територіальному просторі, при цьому зазначає, що «у разі, коли партнери не будуть готові до спільних дій, Росія для захисту своїх національних інтересів буде діяти самостійно».⁴³⁰

Незадоволені амбіції та відмова приймати існуючий світовий порядок разом з накопиченими соціально-економічними проблемами в самій Росії стали поштовхом до проведення жорстокої зовнішньої політики по відношенню до сусідніх держав. Легітимізуючи свої дії на території Грузії, Молдавії потребами допомагати співвітчизникам, які потерпають від конфліктів, Росія грубо порушувати норми міжнародного права, ввела свої війська в зазначені країни, визнала новостворені державні утворення попри те, що практично весь світ їх не визнав. Наступною «жертвою» Кремля стала Україна з її європейським вектором розвитку та бажанням вступу до НАТО. При цьому Росія обрала конфронтаційну модель розвитку ситуації, в межах якої використовуються всі засоби «гібридної війни».

Досягти своїх цілей російське керівництво намагається через⁴³¹:

- сприяння федералізації України з подальшим сценарієм проведення референдуму про зміну політичного устрою;
- створення з використанням підконтрольних ЗМІ та агентів впливу морального тиску на українське суспільство, шляхом демонстрації неспроможності нинішніх українських політиків реалізувати державницьку ідею;
- підігрівання протестних настроїв та створення умов для розколу цілісності нації за принципами регіонального егоїзму та в інтересах регіональних еліт (бізнесу та місцевих керівників);
- розбалансування політичної системи держави і деморалізацію державних посадовців та інститутів, аби запобігти належному виконанню ними своїх функцій;
- активізацію прихованої діяльності проросійського лобі в державних структурах та розпалювання з їхньою допомогою різноманітних суперечностей у суспільстві;
- використання агентури впливу для компрометації найдієвіших політиків, які обстоюють державні позиції України.

⁴²⁹ Дугин А. П. Євразійський ренанс Росии. М. : Алгоритм, 2014.

⁴³⁰ Концепция внешней политики Российской Федерации от 2008 года. URL: <http://kremlin.ru/acts/news/785>

⁴³¹ Світова гібридна війна: український фронт: монографія/ за заг. Ред. В.П. Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017. 496с.(с.198)

Не стало винятком в досягненні цілей Росії і військове вторгнення та розв'язання військових дій в Крим та на Сході України.

Повільний перехід Української держави та суспільства в цілому від радянського до демократичного режиму, внутрішні суперечності щодо створення таких інститутів демократії, як вибори, політична конкуренція та свобода думки, декларативність без пекової політики, економічна, фінансова та транзитна залежність України.

Стала основними причинами суспільно-політичної та економічної кризи в Україні, наслідками якої для реваншу свого впливу скористалася Росія, вторгнувшись на територію України, та окупувавши Крим в березні 2014 р., а також розгорнувши військовий конфлікт на Сході в квітні 2014 р.

Як зазначають фахівці, драматичні події в АР Крим і на сході України засвідчили, що система забезпечення національної безпеки України, що існувала на той момент, була неефективною, не враховувала особистостей війни нового типу, зокрема зростання ролі політичних, економічних, інформативних та інших невоєнних засобів боротьби. Система мобілізаційної підготовки та мобілізації держави, була, по суті, дещо видозміненим варіантом такої системи в колишньому Радянському Союзі, тож потребувала модернізації.⁴³² Попри зазначене, з моменту створення Української держави, спостерігалось постійне недофінансування Збройних сил, спеціальних служб та правоохоронних органів. Через недбале ставлення держави до національної безпеки та своїх збройних сил, на початку 2014 р. ми отримали голу-босу-голодну армію, в якій не було чим заправити недорозпродані залишки військової техніки.⁴³³

Станом на початок 2014 р., до моменту окупації Росією Криму та війни на Сході, експерти нарахували в українській армії 4112 танків, 400 одиниць авіатехніки, 1 підводний човен та 22 млн. українців, здатних брати участь у бойових діях. Однак, більшість існуючого озброєння та воєнної техніки, що залишилася були морально застарілими, виробництва 1980-1990 рр.. На арсеналах, центрах, базах, складах було розміщено значну кількість непридатного для подальшого використання озброєння. Критичним також був рівень забезпечення матеріально-технічними запасами, в тому числі і паливно-мастильними матеріалами.

Врахування лише кількісних параметрів при оцінці військового потенціалу давало можливість Україні займати далеко не останні місця, в рейтингу держав світу. Так, за результатами дослідження організації Global Firepower⁴³⁴, яка щорічно оцінює військовий потенціал більш як 100 країн світу, Україна в 2013 р. займала 21 місце в світовому рейтингу найсильніших держав світу. Достатньо високе місце, в рейтингу, як вже зазначалося, пов'язано з використанням лише кількісних параметрів, без врахування якості того ж військового озброєння,

⁴³² Світова гібридна війна: український фронт: монографія / за заг. Ред..В.П. Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017. 496с.

⁴³³ Які наслідки матиме скорочення Україною витрат на оборону. URL:<https://www.depo.ua/ukr/war/yaki-naslidki-matime-skorochenuya-ukrainouyu-vitrat-na-jboronu-20170425561333>.

⁴³⁴ Україна за роки війни стала сильнішою? Рейтинг каже, що навпаки. URL:<https://www.ukrinform.ua/rudric-politics/2116606-ukraina/ua-za-roki-wiyini-stala-silinishou-reyting-kaze-so-navpaki.html>

модернізації військової техніки, Методологія підрахунку рейтингу Global Firepower ґрунтується на підрахунку більше 50 факторів, серед яких витрати на оборону, потужність військово-повітряних і морських сил, обсяги видобутку природних ресурсів та особливості логістики країни, такі як кількість морських портів та діючих аеропортів, протяжність дорожніх шляхів. Важливу роль в розрахунку відіграють і людські ресурси. Ядерний потенціал не враховується в визначенні рейтингу.⁴³⁵

Трійка держав, які займають перші позиції в рейтингу залишається незмінною протягом останніх років і в 2016 році на першому місці знаходилися - США, другому - Росія, третьому – Китай. США забезпечує собі першість за такими показниками як найбільший військовий бюджет, найбільша кількість авіаносців, найбільший авіафлот, Росія є лідером за кількістю танків, Китай – за чисельністю армії.

Неготовність українського війська на початку війни протистояти ворогові, таким чином, в значній мірі була зумовлена прорахунками у формуванні та реалізації воєнно-економічної та військової-технічної політики, особливо в частині фінансування потреб для забезпечення обороноздатності країни. Починаючи з 2007 р. і включно до 2013 р. витрати на оборону в процентному відношенні до ВВП практично щорічно знижувалися, сягнувши в 2013 р. лише 1% від ВВП (див.рис.11.2.1.).

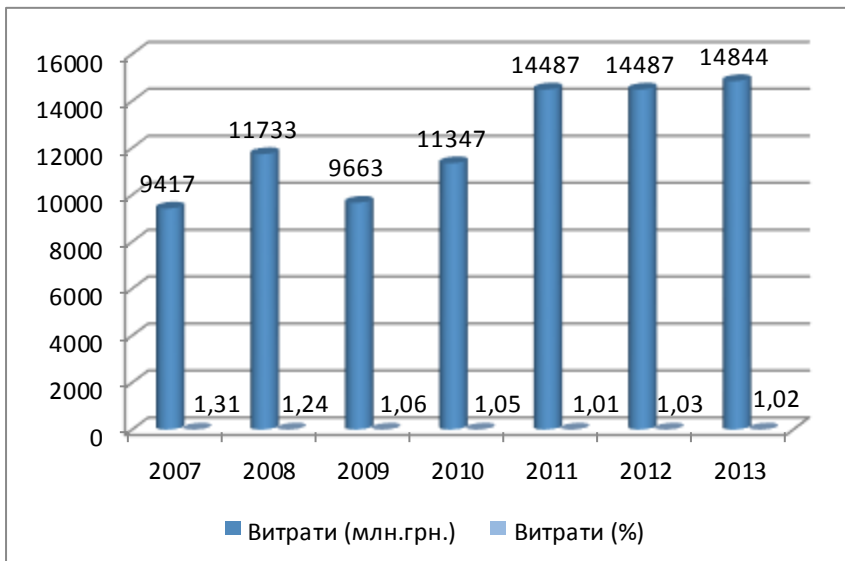


Рис. 11.2.1. Витрати на оборону України в 2007-2013 рр.⁴³⁶

⁴³⁵ Україна за роки війни стала сильнішою? Рейтинг каже, що навпаки. URL: <https://www.ukrinform.ua/rudric-politics/2116606-ukraina/ua-za-roki-wiyeni-stala-silinishou-reyting-kaze-so-navpaki.html>

⁴³⁶ Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin/kmu.gov.ua/news/bjudzhet>

В перерахунку на доларовий еквівалент найбільше падіння фактичних обсягів фінансування обороноздатності України спостерігалось в 2009 р. – темп падіння склав 44,4% (див.рис. 11.2.2.).

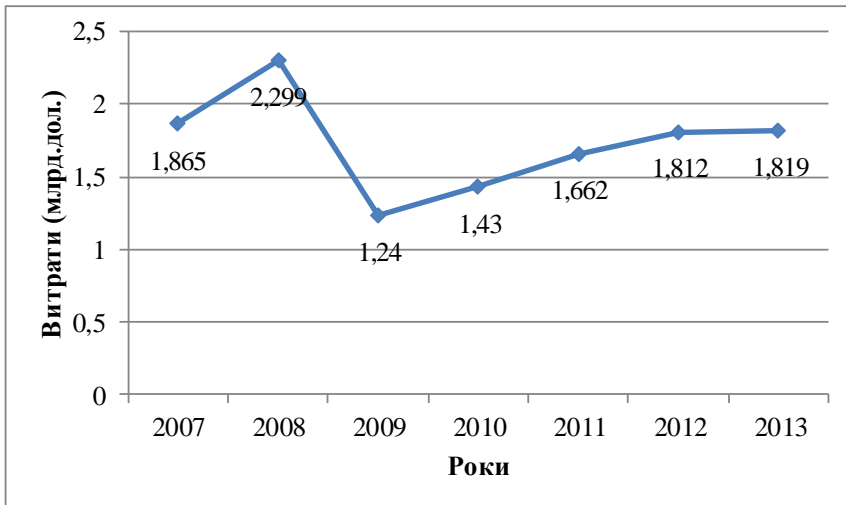


Рис.11.2.2. Витрати на оборону України в доларовому еквіваленті в 2007-2013 рр.⁴³⁷

Таким чином, «пікове» значення витрат на оборону в Україні було досягнуто в 2008 р. - році сталого економічного зростання. В подальші роки, після різкого падіння в 2009 р., хоча і спостерігалось певне зростання витрат, однак в 2013 р. так і не вдалося досягнути не тільки значення 2008 р., а й попереднього 2007 р.

За оцінками експертів, понад 80% від суми оборонних витрат спрямовувалося на утримання Збройних Сил, і лише 20% - на розвиток озброєння та військової техніки, що не дало можливості створити технічно сильну та боєздатну армію, вчасно здійснити модернізацію наявного озброєння та поставити на озброєння нові зразки військової техніки. Не дивлячись на те, що було прийнято низку оборонних програм, основні з них, через відсутність фінансування були зірвані, в тому числі Державна цільова програма підготовки виробництва і створення спеціальних технологій та матеріалів для виготовлення нового і модернізації наявного озброєння і військової техніки, програма створення багатофункціонального ракетного комплексу тощо.

Відсутність достатнього фінансування та державної підтримки технологічної модернізації підприємств оборонної промисловості поряд з рядом інших причин не дала можливість реформувати оборонно-промисловий

⁴³⁷ Міністерство фінансов України. URL: <https://minfin/kmu/gov/ua/news/bjudzhet>

комплекс. Як зазначають експерти «на сьогодні його підприємства спроможні виробляти не більше 8% загальної номенклатури озброєння і військової техніки, необхідних українській армії».⁴³⁸

Таким чином, на момент агресивних дій в Криму Україна опинилася з ряду як об'єктивних, так і суб'єктивних обставин, в стані неготовності до збройної відсічі агресора. Російська анексія Криму та окупація окремих районів Донецької та Луганської областей засвідчила наявність системної кризи сфери безпеки та оборони України та необхідність нагального реформування цього сектору, включаючи і зміни щодо фінансування військових витрат.

Вже, починаючи з 2015 р. Україна здійснила оновлення ряду концептуальних документів, що містять положення щодо реформування оборонного комплексу. Серед основних, Указ Президента України від 26 травня 2015 р. №287, яким затверджено нову редакцію Стратегії національної безпеки України, Воєнна доктрина, Стратегічний оборонний бюлетень України, Концепція розвитку сектору безпеки і оборони України.

Ситуація на Сході також докорінно змінила підхід до фінансування обороноздатності країни як з позицій обсягів, так і розподілу по окремих статтях. Стан фінансування Збройних сил України за період з 2014 р. по 2017 р. представлено на рис. 11.2.3.

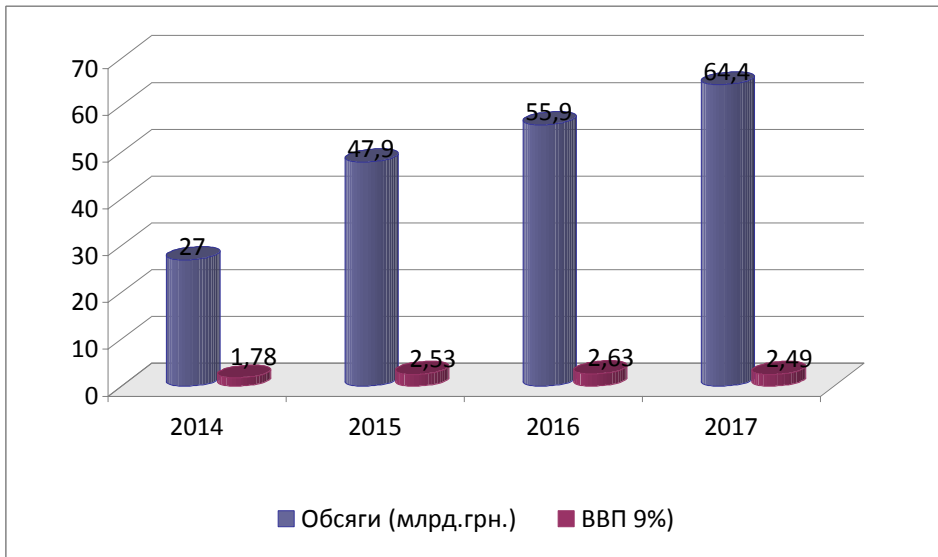


Рис. 11.2.3. Фінансування ЗСУ за період 2014-2017 рр.⁴³⁹

⁴³⁸ Світова гібридна війна: український фронт: монографія/ за заг. Ред..В.П. Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017. 496с.

⁴³⁹ Бюджет Міноборони – 2017: на технічне підсилення війська спрямують 18% коштів, а ‘бойові’ доплати зростуть до 6 тисяч. URL: [na/mail.gov.ua/43410-na-tehniche-pidsylennya-viy/](mailto:na@mail.gov.ua/43410-na-tehniche-pidsylennya-viy/)

На 2018 р. бюджет Міноборони складав розмірі 83,3 млрд.грн (2,56%ВВП).

Можна стверджувати, що практично за чотири роки ведення “гібридної війни” відбулися достатньо суттєві зміни в обороноздатності країни. Суттєво змінилися Збройні Сили, їх кількість збільшилася до 255тисяч осіб станом на 2017 р. Загальна військова повинність, яка була скасована в 2013 р., в 2014 р. була відновлена. Протягом шести хвиль мобілізації в 2014-2015 рр. на військову службу було призвано 210 тис. осіб. Відповідно сьогодні українська армія виглядає сильнішою та більш боєздатною.

Завдяки збільшенню фінансування, допомозі Заходу та НАТО сучасна українська армія є добре укомплектованою, з сучасним озброєнням та спорядженням. Так, за словами одного з спецпризначенців 3-го полку в зоні АТО, держава за останні три роки суттєва збільшила фінансування Збройних сил. «До війни, і навіть на початку війни ми мали зброю і засоби лише радянського зразку. Навіть з бронезилетами були накладки, не кажучи вже про розвантажувальні системи. Останні два роки ми поступово відходимо від радянського озброєння та обладнання, снайперам та іншим фахівцями довелося проходити навчання, щоб оволодіти сучасним озброєнням».⁴⁴⁰ Сьогодні наші військові використовують декілька варіантів сучасної військової форми, кевпарові каски з пристроями нічого бачення, сучасні розвантажувальні жилети CamelBak, якісну оптику, безпілотні пристрої спостереження, навігаційне обладнання та засоби зв'язку. Так, на службі вояків-американські радіостанції, які пеленгують частоту 8,8 разів у секунду, що дає можливість безпечно передавати інформацію. Значно змінилося і озброєння військових сил спеціальних операцій. На заміну радянських зразків зброї приходять більше якісні іноземні або модернізовані українські зразки. Так, до прикладу, радянський крупнокаліберний кулемет «НСВ» був модернізований завдяки волонтерам новим станком і тепловізійним прицілом, що значно покращило його якісні характеристики.

Значно покращилося озброєння українських оборонних підприємств. Так, в арсеналі бійців АТО – Українські автомати ШТ «Форт 21» та «Форт 224» калібром набоїв 5,45мм, автомат «Вулкан-М» українська снайперська гвинтівка «Зброяр» Z-10 виробництва ТОВ «Зброяр». У 2015-2016 роках в українських підрозділах з'явилися і новітні американські гвинтівки, такі як «Savage 110 ВА 26», Barrett M82A1, британська Accuracy International AX-MC.

Прийняття ряду важливих законодавчих актів дозволило значно покращити українську оборонну промисловість. Так, до прикладу, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України, “Про внесення зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 23 квітня 2014 року №104”⁴⁴¹ урядом дозволено

⁴⁴⁰ Хочеш миру - готуйся до війни. Як за час АТО змінилося озброєння кропивницький спец призначенців URL: <https://persha.hr.ua/article/139733-hochesh-myr-gotuj-sya-do-vijny-yak-za-chas-ato-zminilosya-ozbrojennya-kropivnytskykh-spltspryznatch>

⁴⁴¹ Постанова Кабінету Міністрів України ‘Про внесення змін до постанови КМ України від 23 квітня 2014 року. №117’ від 09.12.2015 р. № 1041. URL: <https://zakon3/rada.gov.ua/laws/show/1041-2015-%D0%BF>

здійснювати передоплату спеціального обладнання та устаткування, необхідного для виготовлення озброєння, військової та спеціальної техніки для потреб Збройних Сил України й інших військових формувань терміном до одного року. Зміни у Податковому та Митному кодексах України дали змогу звільнити від мита та податків товари (запчастини, вузли та агрегати), необхідні для виробництва ОВТ для Збройних Сил.⁴⁴²

Однак, недостатнє фінансування оборонної галузі не дає, все ж можливості українським підприємствам здійснювати роботи в необхідних об'ємах та відповідно випускати зразки продукції за світовими стандартами. За оцінками фахівців, зношеність обладнання на підприємствах Укроборонпрому сягає від 60% до 80%. Водночас із держбюджету на підготовку потужностей до виробництва в 2017 р. було заплановано виділити менше 0,4 млрд.грн. Ще 1-1,3 млрд.грн, за оцінками, може забезпечити рішення уряду про зменшення обов'язкових відрахувань концерну до бюджету (які сплачують усі держпідприємства) із 75% до 30%.⁴⁴³

Державний концерн «Укроборонпром» створений в 2010 р. (включає 133 підприємства) та Державне космічне агентство України становлять основу національного ОПК. Левову частину робіт ДК «Укроборонпрому» виконують підприємства авіабудівного та суднобудівного кластеру. Значно менші обсяги забезпечують кластери бронетехніки та артилерійського озброєння, високоточного озброєння та боєприпасів, а також кластер радіолокації, радіозв'язку та ППО.

Основні види робіт, що виконуються підприємствами концерну «Укроборонпром» є роботи з модернізації та капітального ремонту існуючої техніки та озброєння. Як зазначив П. Порошенко «перед нами постає вибір: або один «Оплот», або десять глибоко модернізованих та капітально відремонтованих Т-64 чи Т-80. Причому «Оплот» будуватиметься щонайшвидше за 18 місяців, а цикл глибокої модернізації Т-80 становить 2,5 місяця. Таким чином, у нас постає питання: або танкова рота в повному складі, або один танк. І поки в нас є ресурс терміново треба провести глибоку модернізацію зазначених танків, забезпечити танкові підрозділи в повному обсязі стовідсотковою комплектацією глибоко модернізованими, капітально відремонтованими машинами в надзвичайно короткий термін».⁴⁴⁴ За умов обмежених державних замовлень, така стратегія в умовах ведення «гібридної війни» видається найбільш оптимальною, що дає можливість забезпечувати українське військо необхідною технікою, озброєнням та боєприпасами.

⁴⁴² Світова гібридна війна: український фронт: монографія/ за заг. Ред..В.П. Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017. 496с

⁴⁴³ Сучасний український оборонно-промисловий комплекс. Нагальні потреби. URL: <https://veterano.com.ua/analitika/5854-suchasnij-ukrainskij-oboronno-promislovij-kompleks-nagalni-potrebi>

⁴⁴⁴ Сучасний український оборонно-промисловий комплекс. Нагальні потреби. URL: <https://veterano.com.ua/analitika/5854-suchasnij-ukrainskij-oboronno-promislovij-kompleks-nagalni-potrebi>

В цілому, аналіз видатків загального фонду на розвиток озброєння та військової техніки по лінії Міноборони свідчить про їх зростання відповідно до загального росту військових витрат, про що свідчать дані рис.11.2.4.

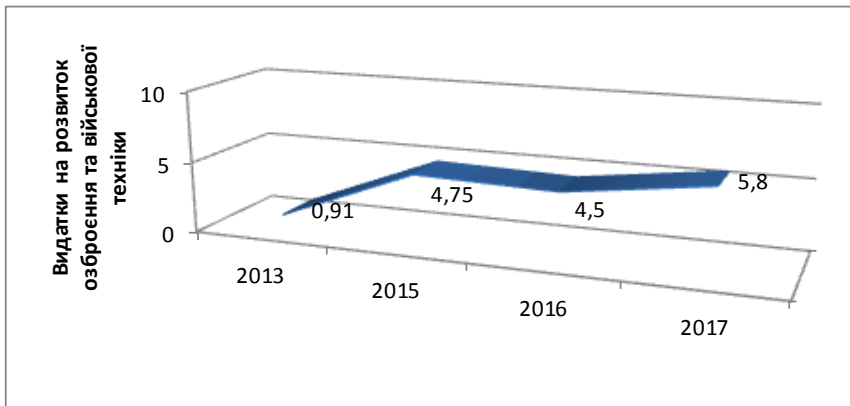


Рис. 11.2.4. Видатки на розвиток озброєння та військової техніки (млрд.грн.)

Таким чином, після агресії Росії, Україна суттєво збільшила свої видатки на військову техніку. Навіть в перерахунку на доларовий еквівалент витрати зросли більш як у 2-а рази в порівнянні з 2013 р. Однак з врахуванням зношеності обладнання дані кошти далеко не в повній мірі відповідають вимогам щодо забезпечення обороноздатності країни.

Визначені законодавством України 0,5% ВВП на розвиток оборонно-промислового комплексу не дають можливість розробляти та закупляти сучасні види озброєнь і техніки.

У країні – агресорі РФ на виконання державного замовлення у 2016-2017 роках було виділено 1,6-1,7% ВВП. Причому 63% коштів спрямовано на серійні закупівлі сучасних видів озброєнь і техніки.⁴⁴⁵

Суттєву допомогу в фінансуванні техніки та озброєння надали Україні ряд країн світу в тому числі і США. Так, заступник Департаменту оборони США Майкл Карпентер у травні 2016 р. заявив, що військова допомога США Україні у 2014-2015 рр. становила 600млн.дол., тобто близько 300млн.дол. за рік. Були надані контрбатареїнні радары, тактичні безпілотні літальні апарати та польові шпиталі, здійснена передача 30-метрових патрульних катерів класу Island зі складу берегової охорони США, броньовані й санітарні автомобілі. В лютому 2018 р. США було передано також ЗСУ 2,5 тисяч приладів нічного бачення на

⁴⁴⁵ Сучасний український оборонно-промисловий комплекс. Нагальні потреби. URL: <https://veterano.com.ua/analitika/5854-suchasnij-ukrainskij-oboronno-promislovij-kompleks-nagalni-potrebi>

загальну суму 5,8 млн.дол. Посол США в Україні Марі Йованович також повідомила, що з 2014 р. США надали Україні допомогу на оборону на загальну суму 850 млн. дол. Оборонний бюджет США на фінансовий 2018 р. також передбачає 350 млн. дол. на оборону України. За період військової агресії Україні була надана також допомога і зі сторони інших країн – Канади, Європейських країн, Ізраїлю тощо. В цілому і в подальшому планується збільшення витрат як на технічне переозброєння, так і на забезпечення обороноздатності країни. Враховуючи гібридний характер сучасної війни в 2018 р. Україна посилила фінансування не лише Міністерства оборони, а й інших силових структур – МВС, до складу якого входять Нацгвардія та Нацполіція, ДПСУ, СБУ, ГУР, РНБО та ГПУ. Загальний обсяг фінансування оборонних витрат перевищив 6% ВВП, про що було наголошено Президентом України П.Порошенком під час виступу у Військовій академії США «Вест – Пойнт».⁴⁴⁶

Як зазначалося, у Державному бюджеті на 2018 р. Міністерству оборони виділено 83,3 млрд. грн. (2,56% ВВП). Не дивлячись на те, що за словами Міністра Оборони Степана Полторака, міністерству необхідно 141,2 млрд. грн., однак в порівнянні з 2017 р. цей бюджет збільшено на 20,7%.

В структурі видатків планується в процентному відношенні дещо зменшення витрат на утримання ЗСУ, підвищення витрат на розвиток озброєння та військової техніки та покращення інфраструктури. Структура видатків бюджету Міністерства Оборони в процентному відношенні представлена на рис. 11.2. 5.

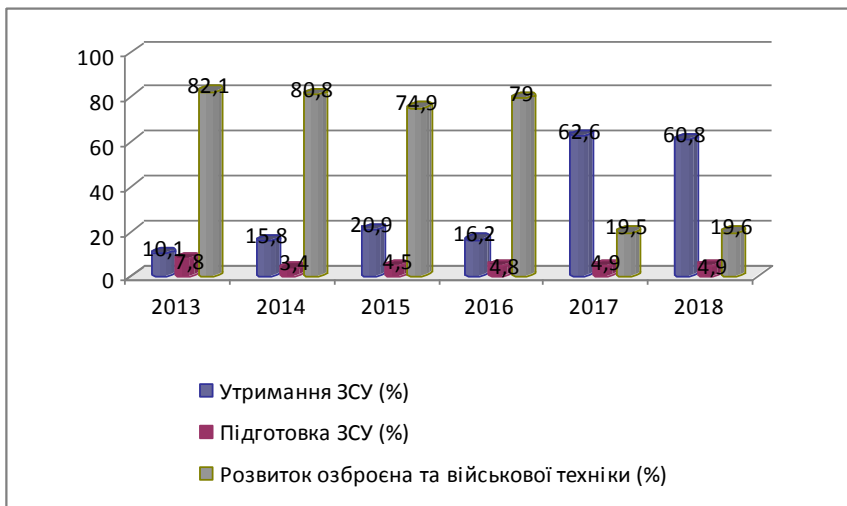


Рис.11.2.5. Структура видатків МО України за 2013-2018 рр.⁴⁴⁷

⁴⁴⁶ Військові витрати України суттєво перевищують зобов'язання для країн НАТО - Порошенко. URL: <https://unian.ua/politics/2141969-viyzkovs-vitrati-ukrajini-suttevo-perevischuyut-zobovyazannya-dlya-krajn-nato-poroshenko>

⁴⁴⁷ 83.3 млрд. грн., на армію. Як Міноборони витратить свій бюджет на 2018 рік? URL: <https://ua.112.ua/stanij/833-miliazdy-hryven-na-armiju-jak-minoborony-rozpodylo-svii-biudzet-na-2018-rik-413970.html>

Як видно, в 2017 р. та 2018 р. значно зросли витрати на утримання ЗСУ, до яких належать виплати грошового забезпечення, заробітної плати, одноразової допомоги із загибелі, поранення та інвалідності, харчування особового складу та закупівля речового майна. Так, якщо в 2017 р. на ці цілі було спрямовано 62,6 млрд. грн., то в 2018 р. на ці цілі заплановано 60,8 млрд. грн.

Слід зазначити, що практика НАТО передбачає розподіл видатків на оборону в наступних пропорціях: 50% - утримання Збройних сил, 30% - розвиток озброєння та військової техніки, 20% - підготовка Збройних сил.

Достатньо великою статтею витрат бюджету Міністерства оборони є витрати на обладнання військ сучасними зразками озброєння та військової техніки, які дещо збільшені в 2018 р. порівняно з 2017 р. Як зазначається в проекті бюджету Міноборони, зазначені видатки передбачається виділити на відновлення боєздатності, технічне обслуговування та ремонт озброєння, засобів автоматизації та спеціального обладнання, а також проведення науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт. В зазначеній статті передбачається суттєве, на 141 млн. грн. збільшення витрат на утилізацію озброєння, військової техніки, знищення боєприпасів, які непридатні для подальшого використання і зберігання. Сума витрат на ці нужди передбачена в 2018 р. в розмірі 334 млн. грн.

«На підготовку офіцерських та науково-педагогічних кадрів, ліцеїстів, студентів за програмою підготовки офіцерів запасу, перепідготовки та підвищення кваліфікації офіцерських кадрів та державних службовців» – зазначається в проекті бюджету Міністерства оборони заплановано використати в 2018 р 2 млрд. 847млн. грн., що більше суми 2017 на 692 млн. грн.

Суттєво збільшено витрати і на такі статті як інфраструктура, до якої відноситься відновлення непорушних запасів, створення сучасної мережі військових баз та відновлення інфраструктури; статей експлуатаційні витрати, що включають затрати на закупівлю паливно-мастильних матеріалів та енергоносіїв, медичне лікування та реабілітацію складу Збройних Сил України, ветеранів військової служби та членів їх сімей, ветеранів війни.

Так, видатки на інфраструктуру в 2018 р. збільшено в порівнянні з 2017 р. на 39,5% з 3 млрд. грн. до 4,2 млрд. грн., експлуатаційні витрати – на 29,5% з 9,4 млрд. грн. до 12,1 млрд. грн. Напрями фінансування витрат Міністерства оборони України в 2018 р. представлено на рис.11.2.6.

Таким чином, імперські амбіції Росії та її агресія проти України показала, що в умовах «гібридної війни», що її розв'язала Росія, використовуються як різноманітні несилові засоби, так і силові. Причому саме силовим, воєнним засобам Росія надає достатньо важливу роль. Необхідність протидії Росії поставила перед Україною нагальне завдання формування ефективного сектору безпеки і оборони з використанням євроатлантичних стандартів. Одним з чільних питань повино стати питання планування бюджету оборони, раціонального розподілу видатків

на забезпечення утримання Збройних Сил, їх потреб, на оперативну та бойову підготовку, розвиток і закупівлю озброєння, військової та спеціальної техніки.

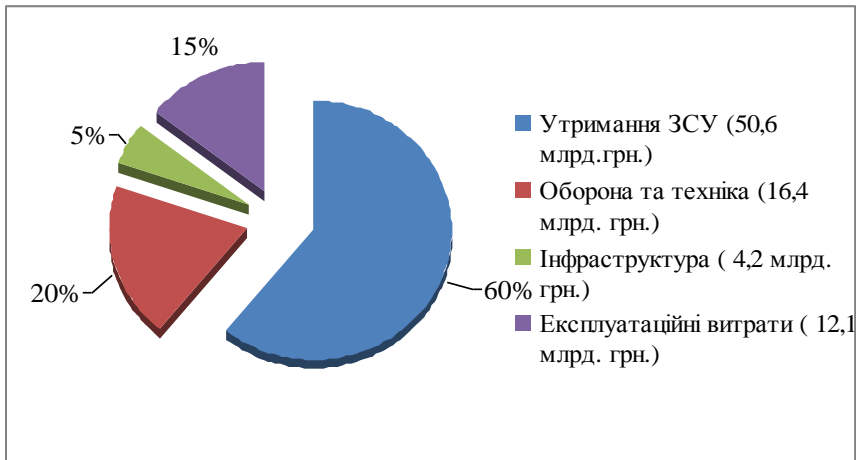


Рис.11.2.6. Напрями фінансування ЗСУ у 2018 році ⁴⁴⁸

В умовах Четвертої промислової революції надзвичайно важливим питанням залишається модернізація, технологічне переозброєння оборонної промисловості; фінансування, розробка найновіших видів зброї та військової техніки, про що буде сказано в наступному параграфі, розвитку науково-дослідницьких проектів в галузі військової справи.

11.3. «Індустрія 4.0» як нова парадигма інвестування у військовій справі

У 1999 році два офіцери Народно-визвольної армії Китаю опублікували книгу під назвою «Необмежена війна» («Unrestricted Warfare»). На їхню думку, три необхідних «матеріальних елемента будь-якої війни» - а саме солдати, зброя і поле битви - зараз змінилися до невпізнання

Початок XXI століття характеризується переходом до такого типу збройного протистояння, в якому вирішальна роль належить високоточній зброї та іншим нетрадиційним для війн п'ятого покоління⁴⁴⁹ засобам, зокрема так

⁴⁴⁸ 83.3 млрд. грн.. на армію. Як Міноборони витратить свій бюджет на 2018 рік? URL: <https://ua.112.ua/stanij/833-miliazdy-hryven-na-armiju-jak-minoborony-rozpodiylo-svii-biudzet-na-2018-rik-413970.html>

⁴⁴⁹ Війна п'ятого покоління характеризується наявністю атомної зброї. Основною метою цієї війни є гонка озброєнь

званим ССО – Силам спеціальних операцій. Варто погодитися з Д.Веденєєвим та А.Слюсаренком, що створення ССО зумовлено особливостями історичного розвитку євроатлантичної цивілізації.⁴⁵⁰ Високі стандарти життя, болісне ставлення до жертв і випробувань, неможливість нести тягар військових витрат у попередніх обсягах, сприяли процесам створення ССО – обмежених по кількості, високомобільних, відмінно оснащених, добре навчених сухопутних, аеромобільних та амфібійно-десантних сил. Однак це лише одна із нових реалій військового протистояння.

Винесені в епіграф слова китайських військових щодо кардинальної зміни матеріальних елементів сучасної війни використав у своїй статті, опублікованій у *Financial Times*, Джон Торнхілл (John Thornhill), справедливо зазначаючи той факт, що у останні п'ять років (2012-2017 роки) цифрової ери, що отримала назву Четвертої промислової революції, поле битви не обмежується традиційним протистоянням військових та техніки. Всі атрибути військової справи змінюються суттєво. Такі війни називають війнами шостого покоління або переважно неконтактними війнами у звичайному розумінні цього слова, з масованим використанням високоточної неядерної зброї, інформаційних методів протиборства з перетворенням на інтегроване поле бою землі, повітря, води, космосу.

Натомість більшість військових доктрин країн світу досі традиційно планують значні за обсягами бюджети на традиційні види озброєнь та відповідно значні за кількістю солдат збройні сили. Це відбувається через недостатню увагу до наукових досліджень технологій майбутнього, використання яких може кардинально змінити сам характер військових протистоянь.

Війни майбутнього уже активно досліджують науковці, військові, політики, державні та громадські організації. Паралельно у мережі Інтернет формуються спільноти блогерів, що займаються перекладом та систематизацією інформації з цієї проблематики з різних країн, аналіз якої дозволяє оцінити масштаб проблеми, її складність та актуальність.⁴⁵¹

У даному параграфі ставиться за мету здійснити оцінку публікацій з даної проблематики у відкритих джерелах для підтвердження або спростування гіпотези щодо зміни парадигми інвестування у військовій справі у умовах Індустрії 4.0.

Як було показано у попередніх параграфах, США, що витрачає на оборону найбільше у світі, досі має перевагу від володіння ядерною зброєю та високоточними ракетами, однак ця перевага здобувається через використання астрономічних обсягів грошових, матеріальних та людських ресурсів.

⁴⁵⁰ Дмитро Веденєєв, Андрій Слюсаренко Сили Спеціальних Операцій. Як це виглядає у провідних країнах НАТО. URL: <http://opk.com.ua/сили-спеціальних-операцій-як-це-виглядає/> (дата звернення: 18.01 2018 року.).

⁴⁵¹ F-Secure: Человечество стоит на пороге развития гонки кибервооружения. URL: <http://www.securitylab.ru/news/428659.php>

Створений компанією Northrop Grumman стелс-бомбардувальник B-2 Spirit не може не вражати. Він здатний непоміченим пролетіти тисячі миль і скинути термоядерну бомбу на будь-яку з безлічі цілей на нашій планеті. За деякими оцінками уряду, кожен екземпляр B-2 з урахуванням вартості розробки коштував американським ВПС 2,1 мільярда доларів.⁴⁵²

Аналогічно, у країнах НАТО значні кошти досі використовуються на закупівлю неймовірно дорогого наземного озброєння, літаків, есмінців тощо. Після агресії Росії проти України, що проявилася у анексії Криму та розпалювання війни у окремих районах Донецької та Луганської областей, країни НАТО переглядають свої військові доктрини на предмет зростання обсягів військових витрат.

Так, у законопроекті бюджету Пентагону на 2018-й фінансовий рік, схваленого обома палатами Конгресу США, заплановано виділення \$4,6 млрд. на Європейську ініціативу стримування. Закон про національну оборону (NDAA) санкціонує виділення \$4,6 млрд. на Європейську ініціативу стримування загроз (EDI), щоб покращити позиції США в Європі щодо стримування та оборони. Критика НАТО з боку США щодо невиконання їхніх зобов'язань виділення витрат на оборону у розмірі не менше 2% ВВП на фоні зростання нестабільності в цілому на європейському континенті призвели до нових ініціатив.

В середині листопада 2017 року 23 країни Євросоюзу заклали фундамент європейського оборонного союзу, підписавши офіційне повідомлення про розширення співпраці у військовій та оборонній сфері. Пізніше до PESCO (Permanent Structured Cooperation, організації постійного структурного співробітництва) приєдналися ще дві країни - Ірландія і Португалія. Не беруть участі у цьому союзі лише Великобританія, Мальта та Данія.

PESCO містить принципи, що лежать в основі співробітництва, а також список двадцяти зобов'язань його учасників. Серед них - регулярне збільшення оборонного бюджету «для досягнення обумовлених цілей», а також участь у спільних оборонних проєктах. Названі країни почали активно оновлювати парк озброєння.

Зокрема, за інформацією Міністерства оборони Литви для литовської армії впродовж кількох років, починаючи з 2018 буде придбано не менше 200 броньованих позашляховиків виробництва США (суму поки що не публікується у матеріалах відкритого доступу). За інформацією інформаційної агенції Reuters на початку 2018 року Швеція розпочне переговори щодо придбання систем протиракетної оборони Patriot на суму не менше \$1,2 млрд на тлі напруженості в регіоні і необхідності глобального посилення протиракетної оборони.

Американська компанія Raytheon уже побудувала понад 220 систем Patriot, доставивши їх замовникам у 13 країнах світу, в тому числі в Німеччину і

⁴⁵² Три матеріальних елемента будь-якої війни змінилися до невпізнання. URL: <https://www.ar25.org/article/try-materialnyh-elementa-bud-yakoyi-viynu-soldaty-zbroya-i-pole-bytvvy-zaraz-zminylysyia-do> (Блог Оксани Колосовської 27.07.2017)

Нідерланди. Аналогічні комплекси будуть поставлені у Польщу (сума може складати \$7,5 млрд.), Румунію (відповідно (\$3,9 млрд.) Як бачимо, європейські держави, як ті, що знаходяться на східних кордонах ЄС, так і ті, що знаходяться на Півночі та Заході впродовж наступних років будуть витрачати значні кошти на традиційне озброєння, виготовлене з використанням нових технологій.⁴⁵³

Однак, як свідчать події останніх десяти років, військова міць зміщується з області реального світу у віртуальний, від техніки до програмного забезпечення, використання штучного інтелекту, автономних роботів тощо. І це кардинально змінює інвестиційну політику міністерств оборони країн та в цілому військових витрат і тому, що стосується вартості, і в тому що стосується можливостей і вразливих місць. Після глобальної фінансової кризи 2007-2008 років у розвинутих країнах відбувся процес заміни військових доктрин, що враховували вплив нових глобальних факторів, зокрема поглибленої інформатизації світу.

Сьогодні війна дійсно йде всюди. Жодна країна світу не захищена від терористичної та кібернетичної загроз. Наслідки від дій терористів, фінансування яких є взагалі не можна порівнювати із вартістю названих вище озброєнь, є жахливими не лише через фізичне знищення цивільних осіб. Найбільшої шкоди у цьому випадку завдається підриву стабільності у регіоні, країні, що не дає їм спокійно розвиватися. Фінансований державою хакер може призвести до колапсу основних сфер суспільного життя набагато швидше, ніж традиційні військові дії. Вартість таких хакерів також на порядки нижче від вартості бронетранспортерів.

Глава Національного центру з кібербезпеки Великої Британії Кірен Мартін заявив, що протягом 2016 року російські хакери здійснили атаки на британські ЗМІ, телекомунікації та енергетичний сектор. У ЗМІ Британії достатньо інформації про вплив хакерів Росії на результати референдуму щодо Brexit.⁴⁵⁴

Технологічний прогрес дозволяє військовим розробляти нові форми ведення війни, впроваджувати штучний інтелект, створювати нову зброю, екіпіровку і засоби зв'язку, оптимізувати дії і покращувати фізичні здібності військовослужбовців, підвищувати ефективність військової логістики та медичного обслуговування і т.п.

В цілому сучасні інформаційні технології створюють новітні комунікаційні можливості у військовій сфері. Ігнорувати їх і відгороджуватися заборонами означає відстати технологічно та втратити перспективи. Технологічний прогрес зупинити неможливо, саме тому нерозуміння природи і суті новітніх можливостей генерує помилки і промахи при прийнятті рішень, а це у свою чергу загострює проблеми безпеки і оборони (що вище рівень - то більш болучі).

⁴⁵³ За матеріалами сайту Європейська правда за 2017 рік. URL: <http://www.euointegration.com.ua/news>

⁴⁵⁴ Російські хакери атакували британські ЗМІ та енергетичні компанії. URL: <https://tsn.ua/video/video-novini/rosiyski-hakeri-atakuvali-britanski-zmi-ta-energetichni-kompaniyi.html>

Важливість зазначених загроз поступово визнають як у розвинутих країнах, так і в країнах, де не припиняються збройні протистояння. Велика небезпека застосування військових інновацій інформаційної епохи полягає у їх відносно невисокій вартості та можливості швидкого отримання ворогуючими сторонами.

Зокрема у США ще в 2014 році намітили контури так званої третьої стратегії противаги, задекларувавши необхідність зберегти перевагу не лише від володіння атомною зброєю та сучасною армією, але й у технологіях третього покоління, в першу чергу робототехніці та штучному інтелекті. Єдина країна, здатна на рівних конкурувати з США у цих сферах це - Китай, що активно інвестує у військові інновації значні кошти.

Зокрема США переглядає свої пріоритетні напрямки модернізації військово-морських сил з метою збереження панування на поверхні води у світі, з яким активно конкурують Китай та Росія. Одним із основних таких напрямків є орієнтація на дешеві автономні дрони без людей. Департамент військово-морських досліджень США (Office of Naval Research, ONR), що займається розробкою передових технологій в сфері безпілотних підводних апаратів, уже у 2016 році оголосив план розміщення «магістральної мережі Ейзенхауера» на морському дні у всіх районах Світового океану. Ці апарати матимуть змогу виходити на завдання один раз і діяти на глибині морів та океанів впродовж десятиліть

Британія розробила кіберзброю високої складності, здатну зруйнувати ворожу державу, повідомив GCHQ (Центр урядового зв'язку Великобританії) на фоні застережень відносно зростання агресивних атак Росії в Інтернеті» передає The Times. У доповіді парламентському комітету з розвідки та безпеки (ISC) було зазначено, що атаки на центральне командування США, акаунти у Twitter, французьку телемережу, які виглядали як ісламські, очевидно були російською «показовою демонстрацією м'язів»... Технології, що розробляються, включають здатність влаштовувати збій у роботі військових літаків та ракет іншої країни, вносити віруси у телефони для отримання інформації та стирання пам'яті.⁴⁵⁵

У глобальному інформаційному середовищі майже щодня з'являються повідомлення про нові технологічні досягнення у військовій сфері. Дослідження відбуваються у різних аспектах. Зокрема, у США крім створення інформаційної зброї, штучного інтелекту, роботів тощо, активно займаються вивченням біофізичної інформації для оцінки поведінки людини у екстремальних ситуаціях. Мова уже йде про військову епігенетику. Вся зібрана і проаналізована інформація повинна допомогти оцінити схильність солдатів до ризику і героїзму, оптимізувати застосування військовослужбовця в тих чи інших завданнях, його тренування, його сумісність з кібер-фізичними системами, екзоскелетом,

⁴⁵⁵ Британская спецслужба сообщила о создании мощного киборужия. URL: <https://ghall.com.ua/2017/12/21/britanskaya-specsluzhba-soobshhila-o-sozdanii-moshnogo-kiberoruzhiya/> (дата звернення: 21.12.2017)

особистою зброєю, що дозволить, наприклад, індивідуалізувати шолом кожного пілота під його розумові та психофізичні здатності.

У США широко реалізуються дослідницькі проекти щодо використання штучної крові, телепатії, що включає постановку завдань управління роботизованими системами за допомогою імплантатів або силою думки, розробка методів впливу на солдатів, щоб вони не потребували сну тривалий час, не відчували болю тощо.

Для цього у 1958 році було створено спеціальне управління Міністерства оборони США, що відповідає за розробку нових технологій для збройних сил DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency)⁴⁵⁶. Це управління подарувало світу багато інноваційних винаходів, до найвизначніших із них варто віднести всесвітню мережу Internet та глобальну систему позиціонування (GPS), що широко використовуються людьми, які отримали доступ до глобального інформаційного простору. У DARPA працюють талановиті дослідники, що мають достатньо значне фінансування, а також виробничу базу, де проходять апробацію фантастичні на перший погляд ідеї. Ця організація працює революційним шляхом, дослідники не бояться помилок, оскільки не ризикують втратити все. Саме такий підхід дає можливість працювати на майбутнє.

Основними підрозділами цього управління є: підрозділ біологічних технологій, підрозділ оборонних досліджень, підрозділ інновацій у інформаційних технологіях, управління мікросистемних технологій, управління стратегічних технологій та управління тактичних технологій.

Управління стратегічних технологій займається розробкою систем зв'язку, засобів захисту інформаційних мереж, засобів радіоелектронної боротьби, стійкості систем до кібератак, систем виявлення замаскованих цілей на нових фізичних принципах, енергозбереження та альтернативних джерел енергії. Управління тактичних технологій відповідає за розробку високоточних систем озброєння, лазерної зброї, безпілотних апаратів на базі повітряних, космічних, наземних, морських (надводних і підводних) платформ, перспективних космічних систем моніторингу та управління⁴⁵⁷.

Серед 12 неймовірних, але реальних проектів відмічають розробки:

1) синтетичної крові, що вирішить питання її виробництва у необхідних кількостях та потрібної якості;

⁴⁵⁶ DARPA – Управління перспективних дослідницьких проектів Міністерства оборони США було створено у 1958 році. Перед *DARPA* було поставлено завдання збереження передових позицій військових технологій США. *DARPA* незалежна від звичайних військових науково-дослідних установ і підпорядковується безпосередньо вищому керівництву Міністерства оборони. *DARPA* налічує близько 240 співробітників. Бюджет організації на 2017 рік складає 2,97 млрд. доларів, на 2018 р. він визначений у розмірі 3,17 млрд. доларів.

⁴⁵⁷ DARPA – наука на службі національної безпеки. URL: http://opk.com.ua/darpa-%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0-%D0%BD%D0%B0-%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B1%D1%96-%D0%BD%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%97-%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5/#_ftnref24

2) сенсорів, здатних з літальних апаратів бачити підземні сховища, що зводить нанівещь саму ідею їх побудови;

3) екзоскелетів, що дозволять солдатам не тільки піднімати вагу, що перевищує власну, але й успішно допомагати пораненим при їх лікуванні та реабілітації;

4) виробництво кіберкомах на 3D принтерах, що зможуть виконувати різні завдання, як у військовій розвідці, так і сільському господарстві;

5) дистанційне управління бомбардувальником A-10 Warthog, що допоможе високласному пілоту спокійно вирішувати військове завдання, знаходячись у безпечному місці;

6) керування штучними кінцівками силою думки, що не тільки підвищить їх ефективність, але й допоможе вирішувати військові завдання ;

7) автомобілі для незрячих, повністю безпілотні автомобілі, автомобілі-роботи, здатні пересуватися на великі відстані і при поганих дорожніх умовах. Найближчим часом Пентагон планує замінити такими машинами третину свого автомобільного парку з метою мінімізації ризиків людських втрат у небезпечних умовах;

8) літаюча субмарина;

9) програмування матерії, що змінює форму;

10) роботи, що пересуваються і тримають баланс як тварини;

11) кулі з лазерними системами коригування траєкторії польоту;

12) інтерфейси нового покоління⁴⁵⁸.

Вищезазначене свідчить про значні суми інвестицій США у забезпечення технологічної переваги армії у світі, що в свою чергу підтверджує гіпотезу; щодо зміни напрямів інвестиційних потоків у інновації Індустрії 4.0 у військовій справі. Історія діяльності DARPA свідчить, що ця переорієнтація відбулася досить давно. І найновіші досягнення у технологіях, отримані за кошти оборонного відомства, широко використовуються і у мирних цілях.

Особливо варто наголосити на тому факті, що DARPA не займається прямим обслуговування Міністерства оборони США. Воно знаходить та доводить до стадії промислового виробництва найновіші технології. Агенція немає власної інфраструктури, лабораторій, вона працює з уже існуючими науковими та інженерними колективами або створює нові.

Саме така організація роботи дозволяє агенції створити те, що не може створюватися у самому Міністерстві та його закритих науково-дослідних інститутах. DARPA не дивлячись на високу секретність результатів діяльності є досить відкритою організацією зацікавленою у нових ідеях, в тому числі перетворенні успіхів фундаментальної науки у нові технології, як DRDO 4.0. зумовлюють становлення якісно нової військової діяльності, що підвищує роль військової теорії у перебудові збройних сил. Досвід США свідчить, що без

⁴⁵⁸ Олег Румынин 12 невероятных, но существующих проектов. DARPA. URL:https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/government/darpa/darpa-articles/a_4u5mf0.php

військово-наукового забезпечення зусилля спрямовані на нарощування військової потужності усіх родів військ не були б такі успішними. Американські військові спеціалісти зазначають, що економія, отримана в результаті переорієнтація програм розвитку збройних сил, що здійснювалась в останні роки на основі рекомендацій та висновків наукових досліджень, у кілька разів перевищила витрати на них.⁴⁵⁹

Навесні 2017 року сили спеціального призначення США захотіли поглянути, що їм може запропонувати комерційний світ в плані використання фармацевтичних препаратів для підвищення ефективності дій військовослужбовців. Спецназ цікавило підвищення метаболізму, постачання кисню в мускулатуру, поліпшення розумових здібностей, скорочення необхідності тривалого сну, підвищення терпимості до болю, геноміка, епігенетика тощо. При цьому замовники відзначали, що їх цікавить не програмне забезпечення або прилади, а саме конкретні фізичні можливості поліпшення солдатів. Ще в 2016 році в DARPA була запущена програма NESD (Neural Engineering System Design) з метою розробки бездротових нейроінтерфейсів нового покоління, що імплантуються, які могли б працювати з сигналами одного мільйона нейронів. Аналогів такого інтерфейсу немає. Днями DARPA вибрало шість дослідних команд, які поділять між собою грант на 65 мільйонів доларів. Випробування нейроінтерфейсів повинні початися в 2021 році, розміри приладу не повинні перевищувати одного кубічного сантиметра. І хоча в DARPA заявляють, що такі інтерфейси створюються в терапевтичних цілях і для більш глибокого розуміння роботи мозку, на практиці Пентагон цікавить можливість управління військовими роботизованими системами за допомогою сигналів мозку.⁴⁶⁰

Успіхи DARPA визнавалися навіть у конкуруючій Росії. У 2009 році провідні фахівці російських військових наукових відомств відзначали, що Росія втратила технологічну перевагу та пропонували створити управління при Міністерстві оборони, аналогічне DARPA.⁴⁶¹ В цілому результати дослідження процесів взаємозв'язку між обсягами загальних військових витрат в цілому та витрат на фундаментальні наукові дослідження російських науковців А Варшавського та Ю.Макарової, отримані ними у 2014 році на прикладі США та СРСР за період холодної війни та її завершення, свідчать, що при зростанні військових витрат в цілому відбувалося випереджувальне зростання військових НДДКР. Натомість при скороченні військових витрат ними визначені інші тенденції. У СРСР, а потім у Росії різко, до нуля у 2010 році скоротилися витрати на дослідження, тоді як у США не відбувалося скорочення інвестицій у НДДКР, що і дозволило цій країні закріпити за собою технологічне лідерство.⁴⁶²

⁴⁵⁹ Сохранить фундамент оборонной науки: Необходимо скорейшее создание российского агентства по перспективным оборонным исследованиям и разработкам. URL: https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/government/darpa/darpa-articles/a_4u5x1b.php

⁴⁶⁰ Плеханов Илья Військова справа: в пошуку оновлених солдатів і технологій майбутнього. URL: <https://www.ar25.org/node/37164>.

⁴⁶¹ Фортов Владимир., Каляев Игорь. Сохранить фундамент оборонной науки. URL: <http://old.nationaldefense.ru/110/754/index.shtml?id=5901>

⁴⁶² А.Е.Варшавский, Ю.А.Макарова Анализ особенностей финансирования сферы НИОКР оборонно-промышленного комплекса на этапах роста и снижения военных расходов. Приоритеты России.2014.

Уже в листопаді 2014 року Міністерство оборони США оголосило про започаткування нової Оборонної інноваційної ініціативи (Defense Innovation Initiative) як головної складової Третьої стратегії компенсації, або як її ще називають Третього офсету (Third Offset Strategy)⁴⁶³. Реалізація даної стратегії повинна забезпечити технологічну перевагу США у військовій сфері у XXI столітті через здійснення революційних перетворень у військовій сфері на противагу логіці бюджетної економії.⁴⁶⁴ Сьогодні основним пріоритетом Міністерства оборони США є забезпечення процесу передачі нових технологій як великим корпораціям, так і малому та середньому бізнесу, які в свою чергу випускають товари подвійного призначення.

Особливо варто підкреслити використання США нових форм державно-приватного партнерства, до яких можна віднести організацію Експериментальний підрозділ оборонних інновацій (Defense Innovation Unit Experimental - DIUX) – партнерства Міністерства оборони США та компаніями Силіконової долини. Це партнерство ставить завданням стимулювання інноваційних компаній в процесах створення зброї та армії нового покоління та утримання технологічних переваг у світі.

Ще одним моментом, на який варто звернути увагу є відкриття Програми дослідження війн майбутнього у Центрі нової американської безпеки. Цей факт засвідчує комплексність постановки завдань у сфері створення армії нового покоління та залучення до їх вирішення інноваційного та креативного потенціалу всього суспільства. В якості прикладу ґрунтовних досліджень війн майбутнього можна навести статтю директора Програми дослідження воєн майбутнього Пола Скарре (Paul Scharre), опубліковану 27 листопада 2017 року на сайті цього Центру під промовистою назвою «Як Пентагон готується до пришествия війни дронів?»⁴⁶⁵

У розвинутих країнах світу Америки, Європи та Азії роль фундаментальних, прогнозних та пошукових досліджень у вирішенні проблем створення перспективних видів озброєнь, підвищення обороноспроможності та безпеки зростає суттєво.

В цілому варто зазначити, що використання результатів Індустрії 4.0 при розробці сучасних взірців озброєнь можна вважати базовою тенденцією світового розвитку. Саме завдяки інвестиціям у складові цієї індустрії з'явилися такі нові види озброєнь, як лазерне високоточне, біологічне, електромагнітне,

№18(255).С.1-15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-osobennostey-finansirovaniya-sfery-niokr-oboronno-promyshlennogo-kompleksa-na-etapah-rosta-i-snizheniya-voennyh-rashodov>

⁴⁶³ Перший офсет було прийнято при Президенті Ейзенхауері у 1954 році, коли США намагалися протистояти СРСР у ядерній сфері. Другий офсет було прийнято у для якісно нового силового протистояння з СРСР на новому технологічному рівні. Так були створені високоточне озброєння, літаки-невидимки, GPS навігація, що призвели до становлення концепції мережочентричних систем та війн.

⁴⁶⁴ Кокошин А.А., Бартнев А.И., Веселов В.А. Подготовка революции в военном деле в условиях бюджетных ограничений: нове инициативы министерства обороны США. США и Канада: экономика, политика и культура. 2015. №11(551). С.3-22.

⁴⁶⁵ Paul Scharre How the Pentagon is preparing for the coming drone wars? URL: <https://www.cnas.org/press/in-the-news/how-the-pentagon-is-preparing-for-the-coming-drone-wars>

інформаційне, що докорінно змінює вигляд сучасних армій світу. Особливо варто наголосити на тому факті, що оборонні фундаментальні наукові дослідження розглядаються не тільки для забезпечення військової переваги, але й технологічної переваги держави в цілому. Структури, аналогічні DARPA крім Індії створено в Німеччині (DRL) та інших країнах.

В останні роки у військово-технологічне суперництво потужно втрутився Китай. В останні роки ця держава нарощує свої військові витрати з темпами у 10% в рік. За роки реформ китайський ВПК вийшов на якісно новий рівень розвитку. Він здатний виробляти значну кількість бойової техніки, вийшовши на перше місце у світі з виробництва техніки і озброєння всіх класів. Сьогодні в Китаї на рік виробляється понад 300 бойових літаків і гелікоптерів (приблизно по 150 того й іншого), не менша кількість танків, до 30 підводних човнів і надводних бойових кораблів і катерів.

По виробництву майже всіх класів і видів техніки Китай сьогодні випереджає всі країни НАТО разом узяті, а за деякими (зокрема, по танкам) - всі країни світу загалом. У складі ВПК Китаю 24 підприємства атомної галузі, 12 підприємств кінцевої зборки ракетно-космічної галузі, дев'ять авіазаводів кінцевої зборки, 14 заводів з виробництва бронетехніки (три танкових), 20 підприємств по збірці артилерійської техніки, понад 200 підприємств промисловості боєприпасів, 23 великі верфі на 736 ремонтно-будівельних місць. Загальне число підприємств становить кілька тисяч.⁴⁶⁶

У Китаї розробляють системи керування роботами за допомогою мозкової активності людини. Оператор роботизованих комплексів зможе силою думки управляти роботою таких роботів. На військовому параді, що відбувся після масштабних літніх навчань в середині літа 2017 року було продемонстровано велику кількість новинок, навіть таких, яких не має Росія та навіть США. Зокрема, це розробка новітньої радіолокаційної станції в рамках розгортання китайської системи протиракетної оборони, що включає цілий комплекс систем розвідки та протидії ракетному нападу. В цілому Китай демонструє системність у процесах модернізації своєї армії.

Ще у 2010 році уряд Індії розпочав реформування Організації оборонних досліджень та розробок (DRDO). Реформування стосувалося як самої структури організації, так і отримання дозволу на співробітництво з бізнесом. Крім того, було створено Комісію оборонних технологій на чолі з міністром оборони Індії та здійснено децентралізацію DRDO.⁴⁶⁷ Найголовнішим підсумком реформи є створення комерційного підрозділу з стартовим капіталом у 430 тисяч доларів, якому було надано право здійснення продаж військової технології для цивільного застосування, зокрема обладнання для пошуку вибухових речовин, систем для очистки води, барокамер, електрохромних вікон тощо.

⁴⁶⁶ Китайська армія: міфи і реальність. URL: <https://wartime.org.ua/9083-kitayska-armiya-mfi-realnst.html>

⁴⁶⁷ Индия реформирует главную организацию оборонных исследований. URL: https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/government/darpa/darpa-articles/a_4u5sld.php

Ще в 2010 році DRDO мала у своєму підпорядкуванні 50 лабораторій, що вели 440 проектів загальною вартістю у чотири млрд. доларів. У дослідженнях та виробництві працювали майже тридцять тисяч співробітників, що займалися розробками протитанкових та балістичних ракет, безпілотників, літаків-винищувачів та системами протиракетної оборони. Успіхи Індії у модернізації своєї армії в останні роки стають досить вагомими.

Пошук ефективності інструментів військових НІОКР триває і в країнах ЄС. Зокрема у Франції Міністерство оборони вважає своїм головним завданням пошук інновацій. Будучи головним підрядником для військових інновацій, воно опікується проблемою акумуляції наукового доробку (англ. Touched). До наукового доробку в широкому розумінні відносять створення умов для появи інноваційних ідей для майбутнього розвитку держави в цілому та її армії зокрема.

Створення достатнього наукового доробку є неодмінною умовою появи військових інновацій нового покоління. На створення достатнього обсягу такого доробку у розвинутих країнах світу виділяється до 10% загальних бюджетних витрат, що спрямовується на розвиток військових озброєнь та військової техніки. В період Індустрії 4.0. до такого доробку відносять накопичення нових обсягів знань, технологій, взірців, напівфабрикатів, іншої продукції поверх потреб сьогодення. Такий доробок дозволяє підтримувати технологічне лідерство і концентрувати зусилля на взірцях, що поступають у виробництво.

Варто відзначити системність підходів до інноваційного розвитку в цілому у країнах та чітке позиціонування військової справи у центрі, що дає можливість забезпечувати інноваційних розвиток в цілому. Так, у Франції з 2005 року виконується Перспективний план розвитку збройних сил, розрахований на період до 2035 року. План - прогноз на кожен конкретний рік переглядається із залученням фахівців у режимі широкої дискусії. Цей документ містить аналіз нових технологій, сценарії виникнення локальних конфліктів, можливих загроз, нові пріоритетні напрями наукових досліджень, пропонується оптимальна модель національних збройних сил.

У Франції існують так звані Білі книги оборони та національної безпеки, розраховані на тридцятилітній період, на основі яких формуються Стратегічні плани розвитку науково-технічного доробку у сфері оборони та безпеки носять відкритий характер, оскільки їх завданням є залучення до ефективної кооперації науки, підприємств, малого та середнього бізнесу, державних та європейських органів, обмін ідеями щодо того, що необхідно виробити для збройних сил сьогодні і над чим продовжувати працювати на перспективу. За 2016 рік на дослідження та розробки (R&D) витрачено суму 3, 805 млрд. євро, що співставимо із обсягами на аналогічні цілі DARPA США.

У попередніх параграфах уже зазначалося, що Великобританія витрачає на військові потреби значні кошти, будучи одним із потужних експортерів світу, зокрема авіаційної техніки. Ця країна має виважену довгострокову підтримку

фундаментальних та прикладних досліджень технологічних розробок для Міністерства оборони. Обсяги фінансування вражають. За 2014 рік вони досягли суми 30,6 мільярдів фунтів стерлінгів.⁴⁶⁸

У Великобританії Біла книга, прийнята у 2012 році називається «Технології для національної безпеки: технології, спорядження та матеріальне забезпечення для оборони та безпеки Великобританії». Починаючи з 90-х років ХХ-го століття і особливо впродовж 17 років ХХІ го ця країна суттєво скоротила відстань між військовим та цивільним секторами, які увесь попередній період розвивалися паралельно. Головною причиною зміни такого стану справ було неефективне використання військових технологій у економіці країни. Сьогодні багато технологічних новинок у суспільному секторі успішно почали застосовувати військові. Саме цей феномен сприяв реорганізації сфери фінансування військових досліджень.

Ще у 1991 році було створено Агенцію оборонних досліджень, яка об'єднала існуючі до тих пір державні дослідницькі організації з різних сфер військової справи. З тих пір відбулося кілька реорганізацій, а у 2001 році на її основі створено Лабораторію з оборонної науки та технологій (Defence Science and Technology Laboratory - Dstl). ЛОНТ включає 11 департаментів: 1) по повітряним та збройним системам; 2) біомедичним наукам; 3) науки про оточуюче середовище; 4) управління інформацією; 5) сумісних систем; 6) наземним ракетно-сумісним системам; 7) навігаційним системам; 8) фізичним наукам; 9) вивченням політики та аналізу технічних можливостей; 10) наук у сфері безпеки; 11) сенсорних досліджень та вимірювальних систем. Як бачимо, що і Великобританії чітко прослідковується тенденція зростання широти наукових досліджень та залучення до них широкого кола як військових так і цивільних дослідників, зокрема і представників фундаментальної науки, зокрема університетів. Саме така широка кооперація дозволяє активно генерувати нові ідеї, доводити їх до пробних взірців та вирішувати питання постановки на виробництво чи озброєння сьогодні або у недалекому майбутньому.

Унікальним по-своєму є досвід ФРН, де на відміну від Великобританії суспільні та військові дослідження є досить інтегрованими не тільки через можливість обміну результатами, але через процес управління цими дослідженнями. Військово-орієнтованими дослідженнями у Німеччині займається Міністерство оборони в особі Федерального відомства з обладнання, організаційно - технічного забезпечення та експлуатації, підвідомчими МО науково-дослідними організаціями, цивільними науково-дослідними організаціями, що здійснюють ці дослідження по спеціальним грантам. Специфікою Німеччини є те, що ґрунтовні дослідження проводять і відомі у світі виробники зброї, а також об'єднання оборонних підприємств.

⁴⁶⁸ UK Gross Domestic Expenditure on Research and Development 2014 Statistical Bulletin Office National Statistic, 16 March 2016.

У 2014 році за ініціативою нового інспектора Бундесверу Катрін Зудер, що відповідає за оснащення армії найновішими зірцями озброєнь та технологій, у ФРН було прийнято Програму «Озброєння 4.0.», ключовий документ «Технології безпеки майбутнього» та ініційовано розробку концепції «Бундесвер 2040 – відповідь на нові виклики». Основними напрямками досліджень визначено: вплив технологій майбутнього на вигляд Бундесверу; розробка штучного інтелекту та робототехніки; застосування інформаційно-комунікаційних технологій у військовій справі; вигляд майбутнього операційного середовища; систем кіберзахисту та кібербезпеки тощо.

Особливо варто наголосити на тому, ЄС тільки 5 грудня 2007 року було прийнято спільне Комюніке щодо кооперації країн-членів у сфері оборонних досліджень, але тільки у 2013 році нове Комюніке під назвою «До більш конкурентоспроможного та ефективного оборонного сектору та сектору безпеки»⁴⁶⁹ уже включало конкретні напрями взаємодії у цій сфері. У доповіді Єврокомісії «Новий курс для європейської оборони» від 24 червня 2014 року зазначено про наміри підтримувати спільні оборонні дослідження у трьох аспектах: 1) дослідження у сфері технологій подвійного призначення; 2) виконанні Програми підготовчих заходів (Preparatory Action/PA), що включає наукові напрями та наукові системи оборонних досліджень, права на інтелектуальну власність, забезпечення конфіденційності, визначення внеску держав-членів тощо; 3) виробленню методики передпродажних закупівель продукції подвійного призначення.

Загалом варто зазначити, що спільні дослідження у рамках ЄС спрямовуються не на традиційні НДДКР, а власне на НДДТР (науково-дослідних та дослідно-технологічних роботах, або на ранніх стадіях розвитку технологій). Саме цей аспект дозволяє інвестувати у нові ідеї, реалізація яких може створити дійсно проривні технології, що можуть бути використані як у військовій так і цивільній справі. Для цього відкриваються програми типу «Горизонт 2020», в яких можуть брати участь всі зацікавлені особи. За рахунок того, що на дослідження у цивільних справах спрямовується значно більше коштів, ЄС має намір розвивати нові технології, що можуть мати подвійне застосування. Починаючи з 2021 року у наступній рамочній Програмі FP9 уже враховано пріоритети розвитку військової справи.

Унікальний досвід становлення потужного сучасного військово-промислового комплексу має Ізраїль. З першого дня свого існування ця держава перебуває у стані гібридної війни, що не завадило їй здійснити справжній технологічний та військово-технічний прорив. Не тільки необхідність виживання під час постійних військових конфліктів, ворожого оточення та складності отримання озброєнь мали визначальний ефект. Як було зазначено у попередніх параграфах, Ізраїль використовує на потреби оборони більше 4,5% ВВП, однак

⁴⁶⁹ Towards a more competitive and efficient defence and security sector European Commission. URL: http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/defence/130724/cjmmunication_en.pdf

найбільшого успіху досягнуто за рахунок ефективного використання інтелектуального ресурсу.

Вважаючи Ізраїль своїм форпостом на Азійському континенті, значну допомогу у військовому співробітництві надають США. Виконання спільних програм із США дозволило досягнути значних успіхів у цій сфері. До 80-х років 65% загальних витрат на наукові дослідження спрямовувалися на військові потреби. Але саме цей факт, дозволив державі в цілому стати високотехнологічною. Військові технології з успіхом використовуються у економіці країни. Зокрема ІТ – сектор дає до 2, 5% ВВП, активно здійснюється проект «Цифрова армія» тощо.

Ізраїль активно фінансує фундаментальну науку, сприяючи передачі результатів досліджень у промисловість, а також здійснюючи законодавчу підтримку дослідників. За рік фінансується до 500 компаній, реалізуються 1000 проектів. Використовуються механізми бюджетної підтримки університетів, дослідницьких інститутів, лабораторій у формі фінансування, грантів, розміщення державних замовлень. Особливої уваги заслуговує створена на базі університетів система технологічних трансфертів, замовлення поступають і від Міністерства оборони, що дозволяє новим технологіям через трансферти застосовуватися і у інших сферах. У кожному вузі створено компанії технологічного трансферу, що отримують прибутки. Саме за допомогою цих компаній і здійснюється комерціалізація результатів наукових досліджень, що і є одним із ключових факторів інноваційної моделі держави Ізраїль.

Україна до 2014 року не надавала великого значення розвитку свого оборонного потенціалу. Навпаки за роки незалежності було втрачено технологічні переваги у космічній, авіаційній галузях тощо. Підтримуємо позицію Ю.Даника, що відсутність в Україні єдиного державного органу, відповідального за формування та реалізацію політики пошуку, здійснення відбору, фінансування та реалізації розробок в сфері високих та проривних технологій негативно впливає на підвищення рівня обороноздатності держави.⁴⁷⁰

Від себе додамо, що такий стан справ призвів до катастрофічного зниження спроможності наукових шкіл, впровадження нових технологій на виробничих підприємства і, загалом, до відставання вітчизняної науки та економіки країни у порівнянні з розвинутими країнами світу.

До початку 2018 року військові дослідження здійснювалися

На фоні створення в Україні Державного інституту випробувань і сертифікації озброєння та військової техніки і Лабораторії підводного зварювання та різання металів доволі цікавим є інший науковий проект, що скоро буде реалізовано в Україні – аналог американської DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency – Агентство передових оборонних дослідних

⁴⁷⁰ Юрій Даник Особливості створення системи для розвитку передових розробок для безпеки та оборони Викилики та ризики. Безпековий огляд Центру дослідження армії, конверсії та озброєнь. №23(86) 15.12.2017. URL: <http://www.slideshare.net> (дата звернення:22.01.2017)

проектів) яка відома широкому загалу тим, що винайшла інтернет та технологію “Стелс”.

Керівник агенції DARPA з 2001 по 2009 роки доктор Ентоні Тетер в інтерв'ю LIGA.net розповів, що в найближчі місяці в Україні запрацює аналог цієї організації під назвою GARDA (Government Advant Research Development Agency – Держагенція передових дослідницьких проектів).

В серпні 2016 року Тетер став першим іноземним радником “Укроборонпром”, він курує створення українського аналогу агенції DARPA, який має запрацювати на початку 2018 року.

За його словами, організація має працювати над тим, аби передбачати майбутнє, а також розробляти ідеї, які дозволять вирішувати проблеми далекого майбутнього, наприклад, катастрофам. З іншого боку, ця організація шукатиме проривні можливості у різноманітних сферах життя. Впровадження таких технологій дозволить Україні випереджати у розвитку інші країни та захоплювати нові ринки”.

GARDA буде працювати окремо від “Укроборонпрому” та буде підзвітна парламенту і уряду. Про фінансування організації Ентоні Тетер сказав таке: “Агенція буде шукати проблему, шляхи її вирішення, і потім надаватиме інформацію про це президенту України і Кабміну... Бюджет DARPA дорівнює кількості проектів, які вона веде. В США ці проекти затверджуються Конгресом, у вашому випадку – парламентом, президентом, міністром оборони та міністром економіки”.

Ентоні Тетер був директором DARPA з 2001 по 2009 рік. Зараз він є засновником та виконавчим директором компанії “Ентоні Тетер і партнери”, яка консультує компанії та уряди. У серпні 2016 року став першим закордонним радником державного концерну “Укроборонпром”. <http://mil.in.ua/z-pochatku-2018-roku-v-ukrayini-zaprasyuye-analoh-amerykanskoyi-systemy-darpa/>

Підсумовуючи, зазначимо, що превалюючими тенденціями у переорієнтації інвестиційних потоків у військовій справі епохи Індустрії 4.0 є наступні:

– армія із закритої організації перетворюється на відкриту домінуючу інституцію безпекового сектору держави, що має постійно акумулювати достатній науковий доробок для перемоги у технологічному суперництві сьогодні та в майбутньому, переорієнтовуючи інвестиційні потоки з традиційного військової зброї та техніки на новітню, що відповідає реаліям Індустрії 4.0;

– випереджального рівня кадрового та технологічного оснащення, коли інфраструктура на театрі військових дій дорівнює за функціональним значенням самим інструментам військової діяльності, що практично автономно вже не застосовуються не тільки тому, що це неможливо у національному вимірі, а й внаслідок наявних технологічних можливостей реальних супротивників;

– розвиваються випереджальні технологічні рішення в сфері космосу, нанотехнологій, біотехнологічного синтезу, штучного інтелекту тощо.

– комунікативні системи мають достатній рівень доступності навіть до найзакритіших сегментів військової організації. Існують шляхи витоку інформації у масовий доступ, а високотехнологічна інформаційна відкритість (як зброя), навпаки, дає можливість сховати цілі технологічні системи від систем чи структур ворога.

– висока технологічність сучасних армій війська вимагає залучення цивільних спеціальностей і фахівців, що покращує зв'язок військових з громадськістю і забезпечує більш широку перспективу його розвитку та сприйняття у суспільстві; Нових відповідальних лідерів уже готують розвинуті країни світу.

– геополітичні інтереси та конфлікти отримали важелі стримування у вигляді міжкордонних чинників безпеки; (АЕС є об'єктами не тільки надзвичайної небезпеки для країни розташування, магістральні енерго- та трубопроводи, гідросистеми виступають факторами захисту і чинниками для створення військових союзів для виживання в період локальних військових дій);

– орієнтація національних військ на оборону кордонів буде здійснюватися паралельно участю з у повномасштабному мілітарному захисті разом з іншими партнерами від небезпек глобального характеру: пожеж, інфраструктурно-технологічних, кліматичних катастроф, ментально-ідеологічних анексій територій) тощо.

РОЗДІЛ XII

ФЕНОМЕН АЛЬТЕРНАТИВНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У «ВІЧНІ ЦІННОСТІ» РИНКУ ТВОРІВ МИСТЕЦТВА В ЕПОХУ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

12.1. Зростання інвестицій на арт-ринку як сучасна тенденція світового розвитку

12.2. Становлення інституційного середовища та інфраструктури міжнародного інвестування у твори мистецтва

12.3. Трансформація світового арт-ринку в умовах Індустрії 4.0.

*«Що ви мені говорите про нафту і газ?
Гроші потрібно вкладати у мистецтво,
капіталізація робіт П.Пікассо – 80 млрд. дол.
«Газпром» стільки не коштує.»*

*Марат Гельман, галерист, колекціонер,
куратор*

«Купуй дешево, продавай дорого».

*Амбруз Воллар (1865-1939),
колекціонер, арт-дилер*

12.1. Зростання інвестицій на арт-ринку як сучасна тенденція світового розвитку

Однією із сучасних тенденцій світового розвитку, викликаних головним чином економічною кризою, є зміна пріоритетів міжнародної інвестиційної діяльності. В умовах обвалу фондових ринків, падіння довіри до традиційних фінансових інструментів виникає потреба у надійних об'єктах інвестування, які б давали можливість зберегти та примножити вкладений капітал. Серед зарубіжних інвесторів одним з найприбутковіших вважається міжнародний ринок творів мистецтва (арт-ринок, *art market*), який сьогодні розглядають як ринок альтернативних інвестицій.

Ринок творів мистецтва є одним із найстаріших інвестиційних ринків у світі. В останні роки на ньому активізувалася діяльність професійних інвесторів, що розглядають його як сферу вкладення капіталів. Міжнародні експерти уже давно відзначили тенденцію: коли падають котирування акцій провідних міжнародних корпорацій, західні інвестори спрямовують увагу на ринок творів мистецтва. Це закономірно, оскільки в умовах економічної нестабільності традиційні об'єкти

інвестування не гарантують отримання доходу і є надто ризикованими, особливо враховуючи досвід попередньої фінансової кризи (банкрутства великих корпорацій, рейтингових агенцій і транснаціональних банків).

Проблемам інвестування на міжнародному ринку творів мистецтва присвячені праці низки зарубіжних вчених, зокрема, С.Скатуричова, В. Корінювського, О. Яковенка, К. Піхлера, Т. Цимке, Н. Хансена⁴⁷¹, Дж. Мея, М. Моузеса⁴⁷², Б. Фрея, В. Поммерена⁴⁷³, Р. Кемпбелл⁴⁷⁴, Р. Агнелло⁴⁷⁵, К. Боровські⁴⁷⁶, Р. Кройсла⁴⁷⁷, дослідження низки фінансових установ, консалтингових та аудиторських компаній (Deutsche Bank, Deloitte, Hiscox, TEFAF та інших). У вітчизняній науці такі проблеми розглядаються окремими авторами у галузі мистецтвознавства та соціології, а серед економістів ґрунтовні наукові дослідження відсутні. Слід зауважити, що вивчення проблем інвестицій у твори мистецтва потребує міждисциплінарного підходу, із врахуванням досягнень економічної теорії, теорії інвестицій, міжнародної економіки, економіки культури, мистецтвознавства, соціології тощо.

Актуальність інвестування на ринку творів мистецтва можна підтвердити низкою аргументів:

– це ефективний механізм диверсифікації ризиків на традиційних інвестиційних ринках (нерухомості, цінних паперів, фондових індексів). Завдяки низькій кореляції з іншими фінансовими активами, твори мистецтва займають все більшу частку у сучасних портфельних стратегіях інвесторів та менеджерів з управління активами (табл.12.1.1).

– прибутковість інвестицій на ринку дуже висока, залежно від об'єкту і періоду інвестування). Порівняння середньої річної дохідності різних видів інвестицій свідчить, що найвищою вона є саме у предметів мистецтва. Якщо такі альтернативні активи, як срібло і колекційні вина, приносять 12-14% річних, то окремі твори мистецтва та антикваріат можуть забезпечити до 40-50% річних⁴⁷⁸.

⁴⁷¹ Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скатуричова, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 224 с.

⁴⁷² Mei J., Moses M. Art as investment and the underperformance of masterpieces: evidence from 1875-2002. *American Economic Review*. 2003. №92.

⁴⁷³ Frey B., Pommerehne W. Art investment: An empirical inquiry. *Southern Economic Journal*. 1998. № 56.

⁴⁷⁴ Campbell R.I.J. Art as a financial investment. *The journal of alternative investments*. Spring 2008. P.64-81.

⁴⁷⁵ Agnello R. Investment returns and risk for art: evidence from auctions of American paintings. *Eastern Economic Journal*. Fall 2002. Vol.28. No.4. P.443-463.

⁴⁷⁶ Borowski K. Sztuka inwestowania w sztukę. Warszawa: Difin, 2013. 231 s.

⁴⁷⁷ Kräussl R., Nasser Edine A. Art as an Investment: A New Perspective. URL: http://economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2017/papers/Art_as_an_Investment_May2017.pdf.

⁴⁷⁸ Evans R. Is it time for investors to bag some swag? *The Telegraph*. 26.08.2012 URL: <http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/gold/9497714/Is-it-time-for-investors-to-bag-some-swag.html>; Stewart V. How SWAG can help you build wealth and become a better investor. *My Bank Tracker*. 26.08.2014. URL: <http://www.mybanktracker.com/news/pros-cons-alternative-investments-swag-silver-wine-art-gold>; Melnyk Y., Bolkvadze N. The advantages and drawbacks of SWAG investments for portfolio diversification. *Economic and social development of Ukraine in XXI century: national vision and globalization challenges*: collection of scientific articles. Oklahoma City: Dradt2Digital Publishing House, 2017. P.21-23.

За даними Knight Frank, протягом останніх 10 років дохідність інвестицій у твори мистецтва, здійснених професійними учасниками ринку, склала 226%⁴⁷⁹;

– ціни на твори мистецтва не схильні до коливань, викликаних подіями, які зумовлюють обвали на фондових ринках (таких, як війна в Іраку, Сирії, теракти у США та країнах ЄС, Brexit), що підтвердив світовий досвід;

– річний обсяг продажів світового ринку творів мистецтва склав 45 млрд. дол. у 2016 році, і зріс на 1,7% порівняно з 2015 р.⁴⁸⁰;

– інвестиції у цей сегмент з кожним роком зростають на 20-30%. Як показує Artprice Global Index, за останні 20 років вартість творів мистецтва на глобальному арт-ринку в середньому зросла на 58% (рис.12.1.1).

– ринок має великий потенціал для подальшого зростання завдяки динамічному сегменту сучасного мистецтва. За даними Artprice, протягом останніх 17 років оборот в сегменті сучасного мистецтва зріс на 1400%⁴⁸¹, а сам сегмент називають основним локомотивом розвитку світового арт-ринку.

У сучасний період міжнародний ринок творів мистецтва набуває нових рис, із простого об'єкту інтересу колекціонерів він перетворюється на повноцінний інвестиційний ринок, із власною інфраструктурою, посередниками, видами доходу, специфічними ризиками, особливістю ціноутворення, методами оцінки.

Найбільшу проблему на арт-ринку складає ціноутворення. Як зауважив президент аукціонного дому Philips de Pury С. де Пюрі, «Встановлювати вартість твору мистецтва – теж мистецтво, і ніякої науки». Ціни на предмети мистецтва не базуються на собівартості, і цінова політика – одна з головних труднощів, з якими стикаються інвестори на цьому ринку. І хоча арт-ринок є одним із найстаріших інвестиційних ринків, який виник задовго до ринку тюльпанових цибулин в Голландії, як вчені, так і практики досі не визначили єдиних чітких критеріїв для оцінки художніх активів. Як відзначає В.Шарп, на відміну від ринкових фінансових активів, твори мистецтва не мають «істинної вартості», яка могла б служити відправною точкою для формування ціни⁴⁸². Єдиним більш-менш об'єктивним інститутом ціноутворення завжди вважались аукціони, де визначалась ціна, за якою та чи інша картина була продана («ціна молотка», *hammer price*).

Задовго до В.Шарпа А.Сміт стверджував, що художні твори є унікальними і не мають товарів-замінників, а тому їх оцінити неможливо⁴⁸³. Це пов'язано з тим, що культурна цінність деяких творів може виявитися нееквівалентною їх економічній цінності (прикладом є порівняння дорогого обладнання, що має високу економічну цінність, та картини К.Моне, що відображає цінність

⁴⁷⁹ Седлов Д. Вложиться в роскошь. РБК Деньги. 12.08.2016. URL: <http://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/15/57ac8b099a794722eba18afd>.

⁴⁸⁰ TEFAF Art Market Report 2017. The European Fine Art Foundation, 2017. P.12.

⁴⁸¹ The Contemporary Art Market Worldwide. URL: <https://www.artprice.com/artprice-reports/the-contemporary-art-market-report-2017/the-contemporary-art-market-report-2017>.

⁴⁸² Шарп У.Ф., Александр Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997. 1024с.

⁴⁸³ Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. К.: Port-Royal, 2001. 739 с.

культурну). Якщо взяти до уваги звичайний товар, то кожен споживач готовий заплатити за нього не більше, ніж ту цінність, на яку він розраховує від цього блага.

Таблиця 12.1.1

Кореляція творів мистецтва з іншими класами фінансових активів⁴⁸⁴

	S&P 500 Equity Index	MSCI EAFE All Equity ETF	FTSE NARBT All Equity REIT	Barclays Aggregate Bond	S&P GSCI Commodity Index	Mei Moses World All Art
S&P 500 Equity Index	1					
MSCI EAFE All Equity ETF	0.7367	1				
FTSE NARBT All Equity REIT	0.4909	0.4898	1			
Barclays Aggregate Bond	0.2137	-0.1783	0.0884	1		
S&P GSCI Commodity Index	0.1157	0.3593	0.1609	-0.2271	1	
Mei Moses World All Art	0.027	0.0882	-0.1365	-0.0902	0.2440	1

Але, споживаючи твір мистецтва, він отримує додаткові вигоди від входження у певне культурне середовище, належність до кола цінителів цього твору (так звана «ціна статусу»). Таким чином, концепція індивідуальної корисності не може пояснити природу ціноутворення на ринку творів мистецтва.

В даному контексті важливим на міжнародному арт-ринку є врахування премії за ірраціональність (ціни сприйняття, іrrational premium, IP), що відображає емоційні особливості ціноутворення на даному ринку, не пов'язані з власне інвестиційними якостями предмета мистецтва. Яскравим прикладом цього явища є випадок, коли японський колекціонер Р.Сайто заплатив у 1990 р. 82,5 млн. дол. за портрет доктора Гаше, написаний В.Ван Гогом.

⁴⁸⁴ Why Invest in Art Now? JP Morgan. ECJ Capital Research URL: https://www.huffingtonpost.com/madelaine-dangelo/why-invest-in-art-now_b_10948984.html.

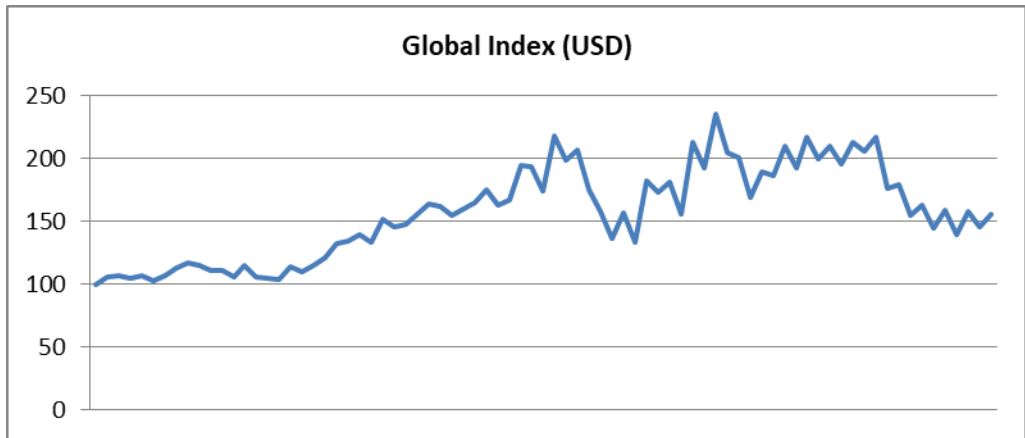


Рис.12.1.1. Artprice Global Index, динаміка індексу цін на твори мистецтва за період з січня 1998 р. по липень 2017 р.

Джерело: побудовано за ⁴⁸⁵.

Сайто придбав картину просто тому, що «імідж доктора сподобався йому, у ньому він побачив себе»⁴⁸⁶. Спеціалісти компанії Kunst Asset Management GmbH оцінили сплачену колекціонером премію за ірраціональність у розмірі майже 30% від справедливої вартості шедевру.

Премія за ірраціональність пояснює, яку додаткову суму готовий заплатити споживач понад справедливу ціну твору. В її основі лежить низка психологічних мотивів ірраціональної поведінки:

– «Радість володіння» – повністю емоційний мотив, що складається з естетичних властивостей предметів мистецтва і загального світосприйняття покупця на даний момент. Моделювання цієї складової ірраціональної премії не має сенсу, її розмір визначається суб'єктивно у процесі торгівлі.

– «PR-ефект» – це прагматичний мотив, вплив якого можна пояснити на прикладі публічної передачі великим підприємцем шедевру в подарунок державному музею. Іншими словами, це оцінена у вартість подарованої картини додаткова репутація соціальної відповідальності мецената. Вміння вловити можливий PR-ефект і його ціну для контрагента та вміння його експлуатувати у власних інтересах служить важливим елементом торгової стратегії на ринку творів мистецтва.

– «Патріотичний або сентиментальний мотив» – це найбільш поширена причина купівлі шедеврів з великою премією колекціонерами, які керуються необхідністю витратити частину свого капіталу заради високих цілей. Для таких покупців PR-ефект може не мати жодного значення, а радість володіння у їхньому розумінні часто обмежена відчуттям близького кінця їхнього життя.

⁴⁸⁵ Artprice Indices – Quartely data. Artprice, 2017. URL: <http://imgpublic.artprice.com/pdf/agi.xls>.

⁴⁸⁶ Saltzman C. Portrait of Dr. Gachet, the Story of a Van Gogh Masterpiece. Penguin Books, 1999. P.324.

Розмір цієї складової премії за ірраціональність також визначається суб'єктивно у процесі торгівлі.

– «Ціна доступу або ціна статусу» – класична компонента премії за ірраціональність для нових покупців на ринку творів мистецтва, що не мають сімейних традицій колекціонування. Як правило, такі споживачі нагромадили капітал відносно недавно, у першому поколінні. Це свого роду один з випадків описаного вище PR-ефекту, результатом якого, за розрахунками покупця, має стати отримання певного визнання в суспільстві або в окремих осіб, наприклад продавця – контрагента за угодою. Як і у випадку з PR-ефектом, успішна стратегія інвестування на арт-ринку передбачає вміння виокремити в середовищі покупців тих, хто готовий доплачувати за статус, а також оцінити розмір ірраціональної премії, яку такий покупець може сплатити⁴⁸⁷.

Ринок творів мистецтва є яскраво вираженим ринком з асиметричною інформацією. Більшість предметів мистецтва належать до благ, що оцінюються експертним шляхом, на відміну від благ, якість яких можна визначити до моменту споживання, орієнтуючись на ринкові ціни. Це пояснюється не лише тим, що арт-активи не належать до стандартних біржових товарів, а й тим, що ринок творів мистецтва настільки неліквідний і непрозорий, що не в змозі виконувати свою головну роль: формувати публічно відому ціну на шедеври. Саме тому в основі загальноприйнятого на практиці підходу до розрахунку справедливої вартості арт-активу лежить думка експерта.

Однак експертні оцінки з багатьох причин є недосконалим методом визначення вартості. По-перше, експерти часто суб'єктивні; по-друге, оскільки більшість з них працює в аукціонних домах і галереях, бізнес-модель яких побудована на стягненні комісійних із операцій з культурними цінностями, то у таких фахівців часто виникають конфлікти інтересів, що зумовлюють викривлення оцінки предмета мистецтва через комерційні інтереси їхніх роботодавців. Таким чином, у результаті не зовсім об'єктивної експертизи роботи залишаються непроданими на аукціонних торгах. Інші ж експерти взагалі не мають економічної освіти, а проведена ними оцінка ґрунтується лише на знаннях з мистецтвознавства та цінах попередніх продажів.

Водночас слід зауважити, що проблема не в самому експерті, а в підходах, які він використовує. Для оцінки більшості шедеврів у сучасній експертній практиці використовується метод порівняння цін за квадратний метр предметів мистецтва окремого автора. Щоб полегшити цю роботу, створені та постійно оновлюються спеціалізовані бази даних, які охоплюють десятки тисяч авторів та інформацію про угоди з їхніми роботами. Вперше раціональний підхід до цінових тенденцій на арт-ринку почали застосовувати компанії Artnet та Artprice, «піонери» в обробці статистичної інформації з аукціонної торгівлі. Artnet надає дані про угоди на художньому ринку ще з 1989 р. Її основним конкурентом стала

⁴⁸⁷ Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скаторщиков, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 144-146.

компанія Artprice S.A., а пізніше ArtSales, Art Market, ArtTactic, ArtInvestment та інші.

В цілому ці бази даних зручні для використання, однак достовірність даних і практична корисність статистики знижуються у міру віддалення від першої сотні найдорожчих авторів. Такий спосіб визначення справедливої вартості твору мистецтва побудований на розрахунку середнього значення ціни за попередніми угодами і не враховує багатьох суб'єктивних, психологічних, поведінкових факторів, а також тенденцій на ринку. Тому отримані дані приблизні й містять значну похибку в обчисленні ціни.

Попри неоднозначність підходів до оцінки, на сучасному етапі розвитку арт-ринку спостерігається позитивна тенденція до активного розвитку інструментів визначення вартості творів мистецтва. Так, у країнах Заходу ціна на живопис та антикваріат формується на основі індексів доходності мистецтва. Водночас, протягом останніх років розроблено кілька оціночних моделей художніх активів.

Поширеним серед оцінщиків на арт-ринку пострадянських країн з кінця ХХ ст. є «Визначник вартості живопису» В.Соловйова⁴⁸⁸. Це книжкова версія комп'ютерної програми, що базується на реальних даних (за останні 15 років), призначеної для оперативної оцінки творів понад 12 тисяч художників світу, і містить таблиці з готовими оціночними коефіцієнтами. Традиційний процес оцінки ґрунтується на базі даних прецедентних продажів. Тобто серед останніх аукціонних угод знаходять аналоги роботи (наскільки це можливо в живописі) – за автором, технікою чи періодом створення – і на основі цих даних розраховується середня вартість квадратного сантиметра живопису певного митця. Потім експерт враховує такі фактори, як інформація про прецедентні продажі, думка експертів, оціночний коефіцієнт з «Визначника вартості живопису» Соловйова, після чого ціна корегується на основі інформації про провенанс, стан роботи, її «привабливість» для колекціонера. На базі цих розрахунків і визначається середній варіант вартості роботи.

Однак така модель дає досить грубу оцінку твору мистецтва. Навряд чи можна вважати коректним визначення вартості картини простим множенням її площі на питому вагу одного квадратного сантиметра, яка, в свою чергу, залежить від імені художника. Зрозуміло, що в автора може бути невелика за розміром робота, але виконана набагато майстерніше, що і вплине в кінцевому рахунку на її вартість.

Більш обґрунтованою для умов арт-ринку вважаємо модель оцінки художніх активів (МОХА), розроблену компанією Kunst Asset Management GmbH за аналогією до моделі оцінки капітальних активів (МОКА). Принципова відмінність підходу до оцінки компанії Kunst AM від Artnet та Artprice, а також методу В.Соловйова полягає у тому, що цінові тенденції ринку змінюються за окремими роботами, а не за авторами. Тобто отримані висновки не

⁴⁸⁸ Соловьев В.Д. Определитель стоимости живописи. М.: Эксперт-клуб, 2005. 1437 с.

поширюються на всі роботи художника, як це зроблено у «Визначнику вартості живопису».

Згідно з моделлю МОХА, справедлива ціна твору мистецтва включає 8 критеріїв, кожен з яких вимірюється певним коефіцієнтом:

1) ціна твору мистецтва. У моделі використовується одне значення ціни для кожної роботи, а за наявності повторних продажів приймається ціна останньої угоди. Наприклад, картину К.Моне «Руанський собор. Портал», придбану в 1985 р. за 4750 дол., було продано у 2000 р. за 15 млн. дол.⁴⁸⁹, і для визначення справедливої вартості слід враховувати саме останню ціну. Причому чим більше було повторних продажів роботи на аукціонах, тим дорожче вона цінуватиметься;

2) ім'я та національність автора. Даний фактор передбачає ототожнення предмета мистецтва з іменем та національністю його автора. Модель МОХА містить коефіцієнти оцінки для 16 різних національних груп художників, а також 17-й коефіцієнт для категорії «нова національність» за умови появи в рейтингу 500 найдорожчих арт-активів Top-500 авторів з інших країн (наразі там представлено лише 19 національностей) (табл. 12.1.2).

Таблиця 12.1.2

Рейтинг 10 «найдорожчих» національностей художників за середньою ринковою капіталізацією авторів окремих національностей

№ з/п	Національність/ країна основного проживання	Кількість митців у рейтингу Top-500	Кількість робіт у рейтингу Top-500	Сукупна вартість робіт, тис. дол. США	Середня ринкова капіталізація художника, тис. дол. США
1	Іспанці	8	82	1266763,577	158345,447
2	Французи	24	209	2474321,891	103096,745
3	Румуни	1	7	85278,500	85278,500
4	Австрійці	2	10	143479,629	71739,815
5	Швейцарці	1	6	66155,820	66155,820
6	Голландці	12	45	731917,193	60993,099
7	Фламандці	2	3	90618,432	45309,216
8	Ірландці	1	6	43011,549	43011,549
9	Італійці	13	43	498379,787	38336,907
10	Американці	20	57	585921,750	29296,088

Джерело: наведено за⁴⁹⁰.

⁴⁸⁹ Галицька О. Мистецтво не вмирає, а росте в ціні. *Статус. Економічні відомості*. 2009. 10 лютого. URL: <http://status.net.ua>.

⁴⁹⁰ Artprice Global Indices. Quarterly Data. URL: <http://www.artprice.com>.

Дані табл. 12.1.2 свідчать, що французька національність є лідером в рейтингу як за кількістю художників, так і за кількістю та сукупною вартістю написаних ними картин. Це свідчить про домінування французької культури на міжнародному ринку творів мистецтва. Слід зауважити, що до «французів» віднесено також і деяких білоруських, українських та російських художників, що тривалий час проживали на території Франції (наприклад, М.Шагала);

3) ліквідність і ширина ринку робіт автора. За аналогією до ринку цінних паперів, модель МОХА передбачає шість категорій ліквідності та ширини ринку робіт автора. Належність митця до певної групи визначається кількістю його творів у рейтингу 500 найдорожчих картин, що можуть бути предметом торгівлі на міжнародному арт-ринку. Зокрема, «блакитні фішки» – це художники, понад 20 робіт яких перебувають у вільному обігу (Моне, Пікассо, Ван Гог, Сезанн, Ренуар, Модільяні); «другий ешелон» – передбачає від 8 до 19 робіт у продажі (Матісс, Дега, Гоген, Каналетто, Ворхол); «третій ешелон» – 4–7 робіт (Мане, Джакометті, Бекон, Рембрандт); «рідкісні продажі» – 2–3 роботи у вільному продажі (Тулуз-Лотрек, Рубенс, Поллок, Кандінський); «випадкові продажі» – лише 1 робота (Вермеєр, Тиціан, Леонардо да Вінчі); «нове ім'я» – відсутність творів у рейтингу Top-500.

Слід зауважити, що даний критерій має особливе значення при інвестуванні на арт-ринку. Наявність регулярної пропозиції картин одного автора на відкритому публічному ринку сприятливо впливає на оцінку його робіт на міжнародному ринку та підвищує прибутковість капіталовкладень;

4) контекстна вартість (пов'язана з історією створення твору мистецтва та його популярністю в суспільстві). Для її визначення у моделі МОХА використовується так званий індекс цитування назви роботи у найбільшій пошуковій системі Google. Залежно від частоти та якості згадувань назви творів мистецтва виділяється 7 категорій контекстної вартості: світовий шедевр; національна гордість; історична знаменитість; чіткий і цікавий контекст; відома робота; відомий період; нова історія;

5) розмір картини. За даним критерієм виокремлено 7 категорій картин, індекс «популярності розмірів» яких визначається як сукупна ринкова вартість робіт, написаних в межах певного стандартного розміру (табл. 12.1.3).

З табл. 12.1.3 видно, що найбільший інтерес інвестори проявляють до картин розміром від 0,75 до 1 м². При цьому важливо звернути увагу на таку властивість цих робіт, як їх «портативність», тобто високу мобільність на міжнародному ринку творів мистецтва. Ще однією перевагою картин відносно невеликих розмірів є нижча вартість їх обслуговування (страхування, реставрація, експертна оцінка);

Індекс популярності розмірів творів мистецтва⁴⁹¹

Розмірна група	Площа твору, м ²	Кількість робіт	Сукупна вартість, дол. США	Середня вартість роботи в розмірній групі, дол. США
A	0-0,25	37	471 606 575	12 764 124
B	0,25-0,50	121	1 438 551 940	11 888 859
C	0,50-0,75	107	1 323 485 586	12 369 024
D	0,75-1	54	886 231 084	16 411 687
E	1-2	86	1 114 123 785	12 954 928
F	2-4	59	717 591 177	12 162 562
G	>4	13	116 597 500	8 969 038

6) період створення картини. За даним критерієм розрізняють 7 періодів історії образотворчого мистецтва, в розрізі яких проводиться статистичний аналіз аукціонних цін 500 найдорожчих робіт (табл. 12.1.4).

Періоди створення картин у моделі МОХА⁴⁹²

Назва періоду	Роки	Кількість робіт	Сукупна вартість робіт, дол. США	Середня для періоду ціна роботи, дол. США
Неоімпресіонізм, віденське Відродження, набізм, фовізм і модерн	1888-1903	100	1 529 383 235	15 293 832
Зародження і розквіт імпресіонізму	1867-1887	57	739 271 209	12 969 670
Сюрреалізм і абстракціонізм	1922-1946	61	788 576 770	12 927 488
Кубізм, експресіонізм, супрематизм і дадаїзм	1904-1921	137	1 686 506 069	12 310 263
Від епохи Відродження до класицизму	1487-1866	31	376 861 673	12 156 828
Action-painting і поп-арт	1947-1968	72	716 816 242	9 955 781
Постмодернізм	1973-2002	7	51 898 819	7 414 117

Таблиця 12.1.4 свідчить, що найдорожчими є роботи періоду неоімпресіонізму, віденського відродження та модерну. Відносно нижчу вартість найстаріших робіт у рейтингу (1487-1866 рр.) можна пояснити високою імовірністю підробки або заборони щодо вільного їх обігу на ринку. Періодизація творів мистецтва у моделі МОХА дещо відрізняється від періодів, за якими проводиться оцінка іншими експертними компаніями, зокрема, Artprice.

⁴⁹¹ Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скатерщиков, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 224 с.

⁴⁹² Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скатерщиков, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С.86.

Для розрахунку індексу Global Artprice остання виокремлює «старих майстрів», «XIX століття», «мистецтво модерну», «післявоєнний період» та «сучасне мистецтво»⁴⁹³;

7) вік автора у момент створення картини. Даний критерій має вагоме статистичне значення при аналізі історичних цін на твори мистецтва. З цією метою виокремлено 5 вікових категорій (табл. 12.1.5).

Дані табл. 12.1.5 дозволяють зробити висновок, що з метою досягнення високої прибутковості та надійного збереження капіталу інвесторам найдоцільніше вкладати кошти у роботи, створені в період академічної зрілості чи розквіту митця. Про це свідчить найбільша кількість шедеврів інвестиційної якості, написаних у цьому віці;

Таблиця 12.1.5

Вікові категорії створення предметів мистецтва у рейтингу Top-500

Назва категорії	Вік написання роботи	Кількість робіт у рейтингу
Розквіт митця	35-39, 50-54	131
Академічна зрілість	30-34, 40-49	150
Період активної творчості	25-29, 55-59	78
Творчий період	60-79, 20-24	98
Окремі експерименти	До 20, після 80	7

Джерело: складено за⁴⁹⁴.

8) сюжет картини. За даним критерієм використовують сюжетні категорії, кожна з яких оцінюється певним коефіцієнтом: пейзаж; абстракція; жіночий портрет; оголена натура; чоловічий портрет; натюрморт; скульптура; інші портрети; автопортрет; жіночий портрет з дитиною; інші. Найбільше серед інвесторів цінуються пейзажі (135 робіт з 500 найдорожчих), абстракція (72 роботи) та жіночий портрет (64 роботи).

На основі наведених факторів за МОХА розраховується справедлива вартість твору мистецтва, яка, в свою чергу, служить основою для обґрунтування його ціни (12.1.1):

$$P = (FV + IP) \times PF \quad (12.1.1),$$

де P (*price*) – розрахункова ціна твору мистецтва, FV (*fair value*) – справедлива вартість твору мистецтва, IP (*irrational premium*) – премія за ірраціональність, PF (*provenance factor*) – провенанс-мультиплікатор⁴⁹⁵.

Провенанс-мультиплікатор у даній формулі – це показник, що відображає спроможність ринку відстежити автентичність та історію створення картини і дає змогу оцінити ризик її підробки. Саме поняття «провенанс» (з англ. *provenance* – походження) означає історію володіння художнім твором, предметом антикваріату, його походження, і служить підтвердженням достовірності.

⁴⁹³ Artprice Global Indices. Quarterly Data. URL: <http://www.artprice.com>.

⁴⁹⁴ Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скатерщиков, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С.99, 139.

⁴⁹⁵ Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства / С.Скатерщиков, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С.129.

Виходячи з цього, зрозуміло, чому ціна антикварних картин на світових аукціонах є дещо нижчою, ніж картин пізніших періодів (імпресіонізм, епоха модерну тощо) – важко знайти письмові свідчення щодо автентичності полотен, така інформація часто буває втрачена назавжди.

Недоліком моделі оцінки художніх активів Kunst AM є те, що вона поширюється лише на твори мистецтва вартістю не менше 1 млн. дол. США, тобто зорієнтована на найбільших інвесторів, таких як банки, власники великих приватних капіталів, куратори музейних колекцій. Для вітчизняного ринку творів мистецтва її використання обмежене з двох причин: по-перше, арт-активи на ньому здебільшого недооцінені, лише поодинокі роботи найдорожчих художників сягають цієї граничної ціни (О.Богомазов, К.Білокур, М.Пимоненко, М.Глушенко, А.Криволап); по-друге, практично відсутня публічна інформація щодо операцій на вітчизняному ринку творів мистецтва, що перешкоджає включенню робіт українських митців до міжнародних баз даних та цінкових індексів.

Ще один недолік моделі полягає в тому, що вона поширюється лише на живопис, хоча протягом останньої декади деякі цінні рекорди на світових аукціонах були встановлені скульптурами («Бронзова балерина» Е.Дега, «Крокуюча людина І» А.Джакометті).

Третім недоліком моделі МОХА є те, що вона не враховує таких особливостей оцінки твору мистецтва, як фізичний стан роботи та вартість володіння нею. Витрати на реставрацію, страхування та охорону шедевру є індивідуальними витратами кожного покупця і можуть значно знизити прибутковість такої інвестиції.

Важливим для арт-ринку є розроблений М.Тамойкіним та Д.Тамойкіним Міжнародний стандарт оцінки предмета культурної цінності і предмета колекціонування⁴⁹⁶. Визначені в ньому критерії досить чітко обґрунтовані й деталізовані, завдяки чому перспективним є широке використання цієї оціночної моделі на практиці.

Перш за все підхід Тамойкіних передбачає визначення базової вартості арт-активу, яка включає вартість матеріалів та праці, затрачених на його створення. Отримана сума коригується на основі 24 критеріїв, кожен з яких оцінюється певним коефіцієнтом, а потім за допомогою математичної формули визначається розрахункова вартість твору мистецтва (12.1.2).

$$MV = BC + (BC \times Y_1 - BC) + (BC \times Y_{\dots} - BC) + (BC \times Y_{24} - BC) + LC + SC \quad (12.1.2),$$

де MV - розрахункова вартість твору мистецтва, BC – базова вартість твору, $Y_1 \dots 24$ - обрані експертом коефіцієнти кожного з 24 критеріїв; LC - витрати на легалізацію твору; SC - витрати на зберігання твору⁴⁹⁷.

Усі критерії оцінки об'єднані в 3 великі групи:

I. Критерії, які відображають фізичні характеристики художнього активу

⁴⁹⁶ Тамойкин М.Ю., Тамойкин Д.М. Международный стандарт оценки предмета культурной ценности и предмета коллекционирования. URL: <http://www.tamoikin.com/uploads/4/3/0/8/4308917/28.pdf>.

⁴⁹⁷ Там само.

- ступінь цілісності, фізичний стан роботи;
- наявність знаків, клейм, відміток, підписів;
- розміри роботи;
- складність технології виготовлення;
- функціональність споживчих якостей;
- наявність додаткових частин чи нових деталей;
- зміни предмета іншими майстрами, які не вплинули негативно на його стан.

II. Критерії, які відображають особливості реставрації предмета (за її наявності)

- наявність реставрації і рівень професіоналізму реставратора;
- якість реставрації;
- площа реставрації.

III. Критерії, що відображають нефізичні характеристики предмета

- легкість зберігання;
- підтвердження історії походження, провенанс;
- художня цінність роботи;
- наукова цінність;
- право переміщення й розпорядження;
- предмет входить до складу тематичної колекції, яка була представлена публічно;
- розміщення на території ризику (війни, пожежі, теракти і т.п.);
- приналежність до культурних, релігійних, громадських, корпоративних та інших традицій;
- приналежність до конкретної історичної особи;
- приналежність до конкретної історичної події;
- належність до відомих шкіл, майстерень, мануфактур і т.п.;
- приналежність до іншого об'єкта, який має історичне чи культурне значення;
- популяризація предмета мистецтва.

У самому стандарті вказано, що він базується на «науково обґрунтованих теоретичних концепціях оцінки, максимальному виключенні суб'єктивних факторів, універсальності його використання у зв'язку з необхідністю застосування для різних предметно-тематичних груп усього різноманіття культурних цінностей»⁴⁹⁸. Не дивлячись на низку переваг, методика Тамойкіних також піддається критиці. Як справедливо зазначила С.Смольникова, дана модель базується лише на витратному підході до оцінки⁴⁹⁹. Таким чином проблема єдиного методологічного підходу до оцінки творів мистецтва для потреб інвестування залишається відкритою як з наукової, так і з практичної точки зору, та є перспективною для подальших досліджень.

Отже, виходячи з проведеного аналізу, можна спростувати наведене вище твердження С. де Пюрі стосовно того, що у визначенні вартості твору мистецтва немає «ніякої науки».

⁴⁹⁸ Тамойкин М.Ю., Тамойкин Д.М. Международный стандарт оценки предмета культурной ценности и предмета коллекционирования. URL: <http://www.tamoikin.com/uploads/4/3/0/8/4308917/28.pdf>.

⁴⁹⁹ Смольникова С. О методологиях оценки предметов искусства и антиквариата. *Антиквар*. 2011. №1-2. URL: <http://www.antikvar.ua/metodologiya-otsenki>.

На міжнародному ринку творів мистецтва, на відміну від інших інвестиційних ринків, можна виділити три види доходу:

1) особистий дохід у формі споживання. До інвесторів, що купують шедеври з метою одержання даного виду доходу, належать головним чином колекціонери, які отримують задоволення від його споглядання чи забезпечують таким чином престиж і підтверджують свій соціальний статус. Серед 200 найбільших колекціонерів творів мистецтва за версією видання ArtNews⁵⁰⁰ 91% віддають перевагу творам сучасного мистецтва, 46% – колекціонують мистецтво модерну, 19% – твори так званого «незахідного» мистецтва (азійське, африканське, східноєвропейське, австралійське), 7% – роботи старих майстрів (антикварний живопис);

2) спекулятивний дохід, який отримує інвестор у випадку продажу твору на аукціоні. При цьому слід враховувати, що традиційний горизонт інвестування на арт-ринку – від 3 до 30 років. Так, наприклад, картина Жана-Мішеля Баскія «Ганнібал», придбана інвестором у 1993 р. за 84700 дол. США, була продана через 23 роки за 13 411211 дол., при цьому дохід склав 13326511 дол. (табл.12.1.6);

Таблиця 12.1.6

Повторні продажі окремих творів на міжнародних аукціонах та дохід інвесторів, 2016-2017 рр.

Автор і робота	Ціна попереднього продажу, дол.	Дата і місце попереднього продажу	Ціна повторного продажу, дол.	Дата і місце повторного продажу	Інвестиційний горизонт, років	Дохід інвестора, дол.*
Жан-Мішель Баскія «Ганнібал» (1982)	84 700	5.05.1993 Christie's Нью-Йорк	13 411 211	7.10.2016 Sotheby's Лондон	23	13 326 511
Кіт Херінг «Без назви» (1985)	5051	29.09.1993 Sotheby's Нью-Йорк	316 680	9.03.2017 Sotheby's Лондон	24	311 629
Франц Вест «Стіна» (1972)	500	30.11.1993 Dorotheum Відень	9435	23.03.2017 Dorotheum Відень	24	8935
Роберт Гобер «Без назви» (1957)	6050	6.05.1992 Christie's Нью-Йорк	112 500	18.05.2017 Christie's Нью-Йорк	25	106 450
Джим Лембі «Psychedelicso ulstick No. 9» (1999)	750	17.04.2016 Sotheby's Нью-Йорк	8750	20.09.2016 Philips Нью-Йорк	0,4	8000

*Примітка. Дохід інвестора без врахування комісійних аукціонного дому та витрат, пов'язаних з утриманням і продажем твору
Джерело: складено автором за ⁵⁰¹

⁵⁰⁰ The Top 200 Art Collectors. ArtNews, 2017. URL: <http://www.artnews.com/top200year/2017/>.

⁵⁰¹ The Contemporary Art Market Report 2017. The financial appeal of contemporary art. Artprice, 2017. URL: <https://www.artprice.com/artprice-reports/the-contemporary-art-market-report-2017/the-financial-appeal-of-contemporary-art?from=search>.

3) дохід у формі орендної плати, яку одержує власник шедевр за експонування його у державних чи приватних галереях і музеях. В такому випадку єдиною втратою інвестора може бути передача частини споживчої вартості суспільству.

Відомий економіст Джон Мейнард Кейнс був завзятим колекціонером творів мистецтва. Завдяки багатьом знайомствам на арт-ринку та друзям-художникам йому вдалося зібрати досить велику колекцію (135 одиниць) за вигідними цінами. На той час вартість колекції становила близько 13000 фунтів стерлінгів (або 16000 дол.). У 2013 р. колекцію було оцінено в 70 млн. фунтів стерлінгів, що відповідає сукупній дохідності 10,9%⁵⁰².

Міжнародному ринку творів мистецтва притаманні також специфічні ризики, відсутні на інших інвестиційних ринках. До них слід віднести:

– ризик, пов'язаний із довгостроковістю інвестиції. За оцінками експертів, значний приріст вартості слід очікувати лише через 8-10 років;

– ризик придбання творів сучасного мистецтва. Таке вкладення капіталу можна порівняти із венчурними інвестиціями: імовірність надвисокої дохідності поєднується із ризиком падіння інтересу до художника. Так, за період з 1990 по 2008 р. ціни на твори сучасного мистецтва зросли на 68,2%, в той час як на шедеври XIX ст. лише на 20,4%⁵⁰³. В той же час, і падіння цін на сучасне мистецтво в умовах останньої світової фінансової кризи було значним (на 30% за перший квартал 2009 р.⁵⁰⁴). Як видно з рис.12.1.2, сегмент сучасного мистецтва характеризується значною волатильністю в довгостроковому періоді, що створює передумови для інвестиційних спекуляцій;

– стилістичний ризик, пов'язаний із тим, що придбання предметів мистецтва часто пов'язане із примхою покупця чи певними трендами в суспільстві. Коли мода на якогось художника чи напрямок мистецтва пройде, ціни на їх твори можуть значно знизитись (як це було із творами так званого салонного живопису у Франції кінця XIX, коли їх витіснила з ринку зростаюча популярність художників-імпресіоністів);

– ризик викрадення твору мистецтва. Щорічно у світі викрадається близько 10 тис. шедеврів. Даний ризик можна зменшити, звернувшись до послуг спеціалізованих страхових компаній. З цією метою також розроблені та функціонують низка міжнародних та національних баз даних та реєстрів викрадених і втрачених предметів мистецтва (база даних Інтерполу⁵⁰⁵ - понад 34 тис. викрадених предметів; The Art Loss Register⁵⁰⁶ – понад 400 тис. робіт; Artive Inc.⁵⁰⁷ – близько 5 тис. робіт щотижня);

⁵⁰² Pomeranz S. Why investing in art is like playing for the MBA, May 10, 2017. URL: <https://www.stevepomeranz.com/investing-in-art>.

⁵⁰³ Artprice Global Indices. Quarterly Data. URL: <http://www.artprice.com>.

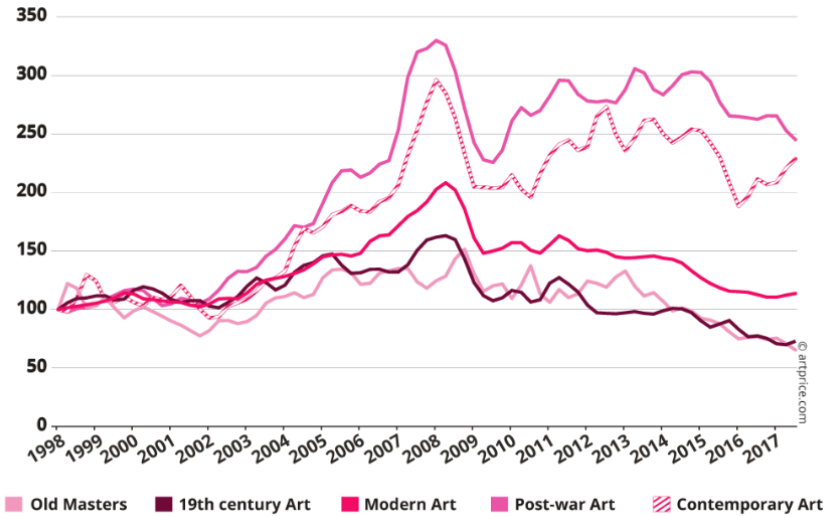
⁵⁰⁴ Lanzaova E., Bosi S. The art market: an analysis of the crisis. *Art Magazine Arcadja*. URL: www.arcadja.com/artmagazine/en_

⁵⁰⁵ International Criminal Police Organization. URL: <https://www.interpol.int/Crime-areas/Works-of-art/Works-of-art>.

⁵⁰⁶ The Art Loss Register. URL: <http://www.artloss.com>.

⁵⁰⁷ Artive Inc. URL: <https://artive.org>.

ризик підробки. Враховуючи його, при оцінці предметів мистецтва використовують так званий провенанс-мультиплікатор, що відображає імовірність підробки твору. Із його зростанням ціна шедевру зменшується. Важливу роль при цьому відіграє і наявність сертифікату автентичності, що надається покупцю під час придбання роботи. З метою уникнення ризику підробки міжнародні команди експертів працюють над розробкою стандартів автентифікації робіт окремих авторів.



*Old Masters – старі майстри; 19th century Art – мистецтво XIX ст.; Modern Art – модерне мистецтво; Post-war Art – новітнє мистецтво; Contemporary Art – сучасне мистецтво.

Рис.12.1.2. Динаміка індексів цін на світовому ринку творів мистецтва за окремими сегментами (1998-2017)⁵⁰⁸

Поряд із названими ризиками, важливо враховувати також деякі недоліки арт-ринку: волатильність (ціни на предмети мистецтва зазнають впливу багатьох чинників, таких як тренди і смаки, і можуть частіше коливатись, ніж ціни на акції); неліквідність (приплив коштів на ринок з інших джерел, окрім призначених для придбання творів мистецтва, обмежений); непрозорість (більшість угод відбувається через дилерів, які не розкривають інформацію про них).

Зменшити перелічені вище ризики можна, дотримуючись трьох загальних правил: а) об'єктивне встановлення ціни на твір мистецтва; б) прогноз інвестиційної ємності (перспективи зростання ціни) твору, який продавець має надати покупцеві; в) ліквідність придбаного арт-активу. Враховуючи дослідження фахівців, зарубіжний досвід інвестування на ринках творів

⁵⁰⁸ The Contemporary Art Market Report 2017. The financial appeal of contemporary art. Artprice, 2017. URL: <https://www.artprice.com/artprice-reports/the-contemporary-art-market-report-2017/the-financial-appeal-of-contemporary-art?from=search>.

мистецтва, а також особливості вітчизняного арт-ринку, можна запропонувати наступні інструменти управління ризиками на арт-ринку (табл.12.1.7).

У березні 2017 р. в Палаццо Дукале (м.Генуя, Італія) було заплановане відкриття виставки картин італійського експресіоніста Амедео Модільяні. За кілька днів до події частина картин була передана на експертизу, яка виявила 20 майстерних підробок. Лише одна картина мала сертифікат достовірності, виданий італійським урядом. На думку французького експерта з творів Модільяні М. Рестелліні, у світі існує як мінімум тисяча підробок його картин. Основна причина такого масового фальшування цих творів – той факт, що одна з його картин («Лежача оголена», 170,4 млн. дол.) входить до п'ятірки найдорожчих картин у світі, а також відсутність повного систематичного каталогу його робіт⁵⁰⁹.

Для пом'якшення ризиків на міжнародному ринку творів мистецтва найдоцільніше інвестувати в портфель арт-активів (колекцію творів мистецтва). Диверсифікувати ризики в портфелі можна на основі відмінностей між аукціонними ринками (аукціони Китаю, Великобританії, США), періодами створення робіт (імпресіонізм, сюрреалізм, поп-арт, соцреалізм тощо), сюжетами (портрет, пейзаж, оголена натура) та іншими критеріями.

Що стосується України, то її ринок творів мистецтва перебуває на стадії формування, лише близько 1% її населення займається такими капіталовкладеннями. За аналогією з традиційними інвестиційними ринками, для того, щоб арт-ринок став ефективним, необхідно, щоб він був прозорим, ліквідним, доступним і надійним. Однак саме у цих сферах вітчизняний арт-ринок має певні недоліки. Інвестиційна діяльність на ньому характеризується високими ризиками, пов'язаними із визначенням справедливої ціни твору мистецтва і його ліквідністю. До основних проблем українського арт-ринку слід віднести:

- неструктурованість ринку. Для її вирішення можна взяти за основу поділ міжнародного арт-ринку на сегменти, що використовується компанією Artprice при розрахунку індексів прибутковості мистецтва, враховуючи також історичні періоди розвитку українського мистецтва;

- нестача необхідної інфраструктури (аукціонних домів, фахівців з консультування, оцінки і страхування на арт-ринку, асоціацій арт-дилерів, художніх пайових інвестиційних фондів тощо). В Україні бракує кваліфікованих експертів з оцінки – близько 30 з антикваріату і набагато менше тих, що спеціалізуються на сучасному мистецтві. Для порівняння, експертизу культурних цінностей для однієї лише страхової компанії AXA Art здійснюють 19 окремих філій по всьому світу⁵¹⁰. З проблем оцінки впливає проблема страхування предметів мистецтва, на якому в Україні спеціалізується лише одна компанія

⁵⁰⁹ Modigliani paintings once thought to be worth tens of millions now denounced as fakes. *The Telegraph*, 10 January 2018. URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/2018/01/10/modigliani-paintings-thought-worth-tens-millions-denounced-fakes>.

⁵¹⁰ AXA Art. URL: <https://www.axa-art.com/>.

(«Фінанс Сервіс»). Недоліком є також відсутність єдиної бази даних музейних цінностей, що знаходяться в розшуку;

– тінізація ринку, закритість інформації щодо здійснених операцій з купівлі та продажу творів мистецтва. Певний крок у детінізації ринку було зроблено прийняттям Закону України «Про внесення змін у деякі закони України щодо оподаткування творів мистецтва, предметів колекціонування чи антикваріату», яким звільнено приватних колекціонерів від сплати ПДВ при ввезенні на територію України культурних цінностей. Водночас це дозволить розширити пропозицію предметів мистецтва на вітчизняному арт-ринку;

– відсутність чітких правил гри, недосконалість законодавства. Суперечливими між собою є окремі нормативно-правові акти стосовно ввезення та вивезення творів мистецтва з території України (зокрема, Наказ міністерства культури і мистецтв України «Про затвердження Інструкції про порядок оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей та контролю за їх переміщенням через державний кордон України» та Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення державної експертизи культурних цінностей та розмірів плати за її проведення»). Не встановлено основних принципів, правил, вимог та чітких критеріїв проведення комерційної експертизи твору мистецтва, експертного висновку.

Таблиця 12.1.7

Інструменти управління ризиками на ринку творів мистецтва

Ризик	Інструменти мінімізації	Особливості застосування в Україні
1. Ризик викрадення	- страхування; – бази даних викрадених цінностей	- існує лише одна страхова компанія, що спеціалізується на арт-активах
2. Ризик підробки	- мистецтвознавча і технологічна експертиза; – юридичне оформлення угоди з придбання активу; – встановлення атрибуції твору; – використання провенанс-мультиплікатора при розрахунку вартості роботи	- відсутність надійних методик об'єктивної оцінки роботи; – експерт не несе юридичної відповідальності за достовірність твору
3. Стилiстичний ризик	- прогноз інвестиційної ємності твору; – індекси прибутковості творів мистецтва (AMCI, AMR, Mei-Moses All Art Index, Art Investment Market Index та ін.)	- твори на вітчизняному арт-ринку не включені до міжнародних баз даних та індексів вартості творів мистецтва, що перешкоджає їх застосуванню; – необхідність розробки аналогічного індексу для вітчизняного арт-ринку
4. Ризик інвестицій у сучасне мистецтво	- «продюсування» творів мистецтва; – арт-банкінг	- названі інструменти недостатньо розвинуті в Україні

Джерело: складено автором.

З метою перетворення предметів мистецтва в Україні на ефективний і привабливий інвестиційний інструмент та успішної інтеграції її до міжнародного арт-ринку необхідно здійснити низку важливих заходів:

1) запровадити ліцензування послуг з оцінки та експертизи творів мистецтва для усіх фахівців у цій сфері (не лише державних, а й приватних), що дозволить підвищити надійність інвестицій та ліквідність ринку. Певний крок у цьому напрямку здійснив Фонд державного майна України, який почав проводити сертифікацію спеціалістів з оцінки музейних цінностей;

2) визначити чіткий порядок ввезення і вивезення творів мистецтва, зробивши акцент на спрощенні їх ввезення на територію вітчизняного арт-ринку з метою розширення пропозиції на ньому;

3) сформувавши чіткі єдині критерії, за якими можна було б професійно оцінювати твори мистецтва. За основу можна взяти розроблені зарубіжними фахівцями оціночні моделі арт-ринку (такі, як модель оцінки художніх активів, МОХА);

4) створити державний реєстр творів, особливо цінних для національного арт-ринку, щоб обмежити тіньові операції та контрабанду; сформувавши базу даних щодо операцій з купівлі та продажу творів мистецтва на аукціонах України з метою підвищення інформаційної прозорості на ринку та можливості більш об'єктивно встановлювати ціни на твори мистецтва на основі повторних продажів;

5) розвивати інфраструктуру та інструменти аналізу вітчизняного ринку творів мистецтва, що дозволить підвищити його доступність для інвесторів та ймовірність прийняття правильних інвестиційних рішень.

Отже, в сучасних умовах міжнародний ринок творів мистецтва є одним із найнадійніших об'єктів інвестицій, інституційне забезпечення якого зазнає активного розвитку протягом останнього десятиліття.

12.2. Становлення інституційного середовища та інфраструктури міжнародного інвестування у твори мистецтва

*«Демієн Херст мав би управляти
Lehmann Brothers».*

Альберто Муґрабі, колекціонер

Запорукою ефективного функціонування глобального ринку творів мистецтва є послідовне формування інституційного середовища, сприятливого для розвитку усіх його учасників та взаємодії між ними. І хоча арт-ринок є одним з найстаріших інвестиційних ринків у світі, інституційне забезпечення його функціонування все ще перебуває на етапі зародження та формування у багатьох країнах світу.

У загальному розумінні інститути – це сукупність створених людьми формальних та неформальних правил, які встановлюють межі діяльності економічних суб'єктів⁵¹¹. Існуючі дослідження у сфері інституційної економіки поділяють інститути в економічній сфері на три групи:

1) офіційні та неофіційні правила поведінки економічних суб'єктів, зокрема нормативно-правові акти;

2) організаційні структури і форми;

3) інституційні конфігурації, що містять офіційні та неофіційні правила, групи установ, що забезпечують їх організацію (зокрема, інститути ринку, власності, підприємництва, конкуренції, державного регулювання)⁵¹².

Слід зауважити, що інституційне середовище міжнародного інвестування у твори мистецтва, крім традиційно економічних, враховує також інститути культурного сектору.

Інституційне середовище світового арт-ринку можна охарактеризувати як систему формальних законів, регуляторів та процедур, а також неформальних угод, звичаїв та норм, що окреслюють межі соціально-економічної діяльності та поведінки учасників цього ринку у міжнародному масштабі.

Важливість інституційних детермінант в економічному розвитку була виявлена у процесі досліджень, проведених Дж.Каммонзом⁵¹³ та Р.Коузом⁵¹⁴. Ключове значення інституційного та законодавчого середовища як фундаментальних рис ефективних ринків було підтверджено після останньої світової економічної кризи (Р.Познер⁵¹⁵, 2009 р.).

Основною проблемою формування інституційного середовища арт-ринку є той факт, що сам витвір мистецтва – непростий інвестиційний інструмент. Він є унікальним, важко піддається порівнянню, складний для відстеження тенденцій та суб'єктивний з точки зору оцінювання. У 1986 р. В.Баумоль визначив основні характеристики, що відрізняють твори мистецтва від фінансових активів. Це унікальність, структура власності, доступність цінової інформації (інформаційна прозорість) та ринкова ефективність⁵¹⁶. Специфічні риси арт-активів безпосередньо впливають на високий рівень трансакційних витрат на світовому ринку творів мистецтва. Зважаючи на це, дослідження інституційних детермінант інвестування на арт-ринку має базуватись на трансакційному підході.

Трансакційні витрати на світовому ринку творів мистецтва є суттєво вищими, ніж на традиційних інвестиційних ринках. Такі витрати насамперед пов'язані з: асиметрією інформації на арт-ринку (арт-дилери, власники

⁵¹¹ North D.C. *Institutions, institutional change and economic performance* Cambridge university press, 1994.

⁵¹² Мельник Ю.В., Сохацька О.М. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. С.198.

⁵¹³ Commons, J.-R. *Legal Foundations of Capitalism*. Transaction Publishers, 1924. 394 p.

⁵¹⁴ Coase, R.-H. The nature of the firm. *Economica*.1937. №4. P.386-405.

⁵¹⁵ Posner, R.A. *A Failure of Capitalism*. Harvard University Press, 2009. 368 p.

⁵¹⁶ Baumol, W. Unnatural Value: Or Art Investment as Floating Crap Game. *American Economic Review*, 1986. №76:10. P. 10-11.

аукціонних домів, експерти зазвичай володіють більшою інформацією стосовно інвестиційних якостей творів, ніж покупці-колекціонери); монопольним становищем окремих учасників арт-ринку (наприклад, аукціонних домів Sotheby's та Christies'); юридичними бар'єрами для купівлі та продажу творів мистецтва в окремих країнах; невідповідністю міжнародних стандартів щодо професійної кваліфікації експертів та підходів до оцінки творів мистецтва; недорозвиненістю інфраструктури арт-ринку у багатьох країнах світу тощо.

Трансакційні витрати на ринку творів мистецтва включають передусім усі комісійні та інші пов'язані з виходом на ринок витрати, а також податки, пов'язані з переміщенням арт-активу від продавця до покупця. До найвищих трансакційних витрат належать премії покупця та комісії продавця (до 30% від вартості роботи⁵¹⁷). Комісійна винагорода аукціонних домів коливається від 5% (в онлайн-аукціонів) до 20% від вартості угоди (в провідних аукціонних домів). Арт-галереї (арт-дилери) зазвичай отримують від інвесторів за свої посередницькі послуги до 50% від вартості роботи. Крім того, слід врахувати логістичні витрати (на перевезення та зберігання творів мистецтва), а також вартість арт-страхування, яке зазвичай покривають продавці. Страхові премії можуть коливатися від 0,2% до 0,3% від вартості твору, що є досить великою сумою, зважаючи на вартість арт-активів інвестиційної якості (від 1000 дол. до 100 млн. дол. і більше).

Третій тип трансакційних витрат – це різного роду податки та платежі. До них належать податок на прибуток від продажу капітальних активів (*capital gains tax*); так зване «право слідування» або «право дольової участі» (*droit de suite, resale right*), тобто право, відповідно до якого автор твору мистецтва або його нащадки отримують певний відсоток (роялті) від суми перепродажу свого твору (табл.12.2.1); податок на додану вартість та митні платежі при перетині кордону. Відповідно усі зазначені платежі суттєво збільшують вартість твору мистецтва на світовому арт-ринку.

Таблиця 12.2.1

Методика розрахунку «права слідування» (*droit de suite*) у країнах Європейського Союзу відповідно до Директиви ЕС 2001/84⁵¹⁸

Вартість твору мистецтва, €	Відсоток від вартості твору, що сплачується при перепродажу*
Від 0 до 50 000	4%
Від 50 000,01 до 200 000	3%
Від 200 000,01 до 350 000	1%
Від 350 000,01 до 500 000	0,5%
Понад 500 000	0,25%

* Примітка. Загальна сума роялті не може перевищувати 12 500 євро.

⁵¹⁷ Art investing and art market transaction costs. Art Market Analysis, 2017. URL: <https://www.artmarketanalyses.com/blog/art-investing-and-art-market-transaction-costs>.

⁵¹⁸ Directive 2001/84/CE du Parlement Européen et du Conseil du 27 septembre 2001 relative au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre d'art originale. URL: <http://www.wipo.int/wipolex/fr/details.jsp?id=5937>.

На відміну від країн ЄС (табл. 12.2.1), де до уваги беруть твори, вартість яких становить 3000 євро і більше, в Україні не встановлено мінімальної ціни перепродажу твору мистецтва при застосуванні права слідування⁵¹⁹ (Закон України «Про авторське право і суміжні права»). При цьому розмір винагороди є фіксованим, а саме 5% від ціни кожного наступного публічного продажу твору через аукціон, арт-галерею чи іншу інституцію. І хоча даний тип трансакційних витрат на українському арт-ринку є вищим, ніж в Євросоюзі, у вітчизняному законодавстві не регламентовано механізм реалізації права слідування на практиці.

При ввезенні твору мистецтва на митну територію України передбачена сплата двох видів платежів: імпортного мита та ПДВ. Починаючи з 01.01.2014 р., ставка ввізного мита для картин та інших предметів мистецтва, виконаних вручну, становить 0%, що є сприятливим фактором для розвитку вітчизняного арт-ринку. Окремі предмети мистецтва звільнені і від сплати ПДВ (твори, виготовлені 50 років і більше тому), починаючи з 01.01.2011 р. Водночас імпорт творів сучасного мистецтва все ще передбачає сплату ПДВ у розмірі 20% від вартості твору, що створює перешкоди для розвитку цього динамічного сегменту арт-ринку в Україні. Так, наприклад, придбавши картину на одному з європейських аукціонів за 10000 євро та ввозячи її в Україну, колекціонер чи інвестор буде змушений сплатити ПДВ у сумі 2000 євро, або 63784,92 грн. (за курсом НБУ станом на 13.03.2018 р.). При цьому вивезення творів мистецтва з митної території України не передбачає сплати жодних митних платежів, лише оформлення свідоцтва на право вивезення культурних цінностей. З одного боку, це сприяє інтеграції українського арт-ринку до світового та збільшення пропозиції творів українських митців на світовому ринку. З іншого боку, існує загроза масового вивезення за межі України культурних цінностей.

Основні функції інституційного середовища для ефективного інвестування на арт-ринку – координаційна та розподільча. Загальновідомі правила на національному та глобальному ринках творів мистецтва зменшують рівень невизначеності під час здійснення трансакцій, а також збільшують рівень обізнаності щодо майбутніх змін у зовнішньому середовищі, таким чином скорочуючи інформаційну асиметрію на ринку.

Координаційна функція забезпечується державним регулюванням або саморегулюванням ринку творів мистецтва, а також інституціями, що надають необхідну інформацію (державні або приватні статистичні служби, аналітичні агенції та бази даних на арт-ринку). Згідно з результатами досліджень, проведених Deloitte Luxembourg спільно з ArtTactic, більшість учасників арт-ринку віддають перевагу його саморегулюванню як основному інструменту координації на противагу регулюванню з боку держави. 77% фахівців з арт-інвестицій та 76% колекціонерів переконані, що саме саморегулювання

⁵¹⁹ Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993. Дата оновлення: 22.07.2018. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.

забезпечить довіру до арт-ринку та його надійність⁵²⁰. Координаційна функція інституційного забезпечення у розвинутих країнах світу дає змогу учасникам ринку предметів мистецтва здійснювати операції з купівлі-продажу з мінімальними ризиками та високим рівнем обізнаності, скорочуючи таким чином трансакційні витрати.

Останнє дослідження Deloitte Luxembourg та ArtTactic підтвердило, що основною проблемою на сучасному ринку творів мистецтва є низький рівень його прозорості та слабе регулювання. Дану проблему вважають ключовою 79% фахівців з управління арт-активами та 62% колекціонерів.

Проблема низької прозорості ринку безпосередньо пов'язана із ризиками інвестування в арт-активи, оцінкою творів мистецтва та ціноутворенням на цьому ринку, національними та міжнародними вимогами до навичок та кваліфікацій фахівців з арт-інвестицій, трансакціями на ринку. Виходячи з цього, можна визначити основні пріоритети у регулюванні світового ринку творів мистецтва (табл.12.2.2).

Таблиця 12.2.2

Пріоритетні напрямки регулювання світового арт-ринку

Пріоритети регулювання			
Прозорість стосовно інвестиційних ризиків	Прозорість в оцінці та ціноутворенні	Прозорість стосовно знань та навичок фахівців	Прозорість трансакцій
Автентичність	Маніпулювання цінами	Відсутність міжнародних стандартів стосовно кваліфікації фахівців	Відмивання «брудних грошей»
Відсутність провенансу	Приховані інтереси		Відсутність реєстрів
Підробки та атрибуція	Інсайдерська торгівля		Приховані комісійні
	Аукціонні гарантії	Конфіденційність особи продавця чи покупця	

Джерело: складено автором за⁵²¹.

Регулювання світового ринку творів мистецтва здійснюється у двох напрямках – державне регулювання та саморегулювання. Опитування фахівців арт-ринку підтвердило, що сучасною тенденцією розвитку його інституційного середовища є переважання саморегулювання над державним регулюванням як пріоритетного для усіх учасників ринку. Йому віддають перевагу 77% фахівців та 76% колекціонерів⁵²². Саме даний спосіб забезпечує вищий рівень довіри на ринку, оскільки його інсайдери набагато краще розуміють проблеми, ризики та

⁵²⁰ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.236.

⁵²¹ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.238.

⁵²² Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.243.

загрози арт-індустрії, ніж уряд та інші органи влади. До того ж, державне регулювання часто призводить до зростання витрат учасників ринку (таких, наприклад, як різні податки, збори, мито тощо), що набагато важче сприймається невеликими компаніями. Разом з тим, державне регулювання необхідне для створення відповідного законодавчого середовища у вирішенні таких глобальних проблем, як відмивання брудних грошей через арт-ринок, викрадення творів мистецтва і торгівля ними, монополізм та маніпулювання цінами.

Саморегулювання ринку творів мистецтва має різні прояви, зокрема, встановлення певних стандартів в арт-індустрії, розробка та застосування правил професійної етики, правил аукціонних торгів, процедури встановлення автентичності та інші. До переваг саморегулювання варто віднести:

- гнучкість та швидкість застосування. Запровадження галузевих стандартів та правил на арт-ринку здійснюється набагато швидше, ніж введення в дію регулятивних актів на рівні держави, а тому забезпечує вищу гнучкість прийняття рівень при арт-інвестуванні;

- краща адаптація завдяки вищій обізнаності з проблемами арт-ринку з боку інсайдерів, залучених до саморегулювання;

- високий рівень співпраці між учасниками ринку в процесі розробки регуляторних документів, що забезпечує досягнення взаємовигоди та взаємний обмін інформацією;

- глобальний характер саморегулювання. На відміну від національного законодавства, правила та стандарти на світовому арт-ринку, розроблені його учасниками, діють за межами національних кордонів та є універсальними для усіх.

Окрім державного впливу та саморегулювання арт-ринку, проблему низької прозорості можна вирішити за допомогою сучасних технологічних досягнень епохи Четвертої промислової революції (див. п.10.3). На особливу увагу заслуговують наукові розробки у сфері баз даних цін на арт-активи, арт-індексів, аналізу первинного арт-ринку, аналізу ризиків, оцінки творів мистецтва, звітності про функціонування арт-ринку та окремих його секторів, блокчейн-технології, управління арт-колекціями, встановлення автентичності робіт та логістики на ринку, детальніше розглянуті у наступному параграфі.

Система інститутів впливає на розподіл економічних ресурсів на арт-ринку (розподільча функція). Мова йде про появу формальних інституцій, що забезпечують потік ресурсів за чітко встановленими правилами (мистецькі аукціони, арт-фонди, арт-галереї, арт-дилери, інститути арт-банкінгу та інші). Саме тому важливою передумовою ефективного функціонування ринку творів мистецтва є формування та розвиток його інфраструктури. У процесі становлення арт-ринку незмінними залишились лише початковий та кінцевий елементи його структури – виробник художнього продукту (митець, художник) та його покупець (колекціонер, інвестор, музей), а усі проміжні ланки (канали

розподілу та просування) постійно розширюються, видозмінюються та удосконалюються.

Серед основних функцій інфраструктури ринку предметів мистецтва слід виділити такі як комерційно-посередницька, яка полягає у доведенні мистецького продукту від його творця до кінцевого покупця і втілює основну ідею арт-ринку – обмін арт-активами. Саме дана ланка ринку є найстарішою і водночас найбільш динамічною у сучасний період. До неї належать такі інституції, як арт-галереї, арт-дилери та їх асоціації, аукціони творів мистецтва, бієнале, інші арт-ярмарки та виставки, антикварні магазини тощо.

Консалтингова функція дає змогу частково вирішити проблему асиметрії інформації на ринку та допомагає інвестору прийняти рішення щодо вкладення коштів в арт-актив чи формування портфеля інвестицій за участю творів мистецтва. Дана функція реалізується через експертизу творів мистецтва, їх реєстрацію, оцінку, страхування, охорону, транспортування і зберігання (логістику). Такі послуги надаються або окремими спеціалізованими компаніями, або в комплексі в рамках програм *art advisory* (комодитизація послуг з управління арт-активами). Внаслідок зростання інвестиційних мотивів покупців творів мистецтва зросла популярність так званих *freeports* – масштабних логістичних центрів для зберігання предметів мистецтва без стягнення податків і зборів.

Міжнародна торгівля творами мистецтва передбачає сплату митних платежів, а тому більшість інвесторів намагаються цього уникнути, що й стало основною причиною появи фріпорту як спеціальної економічної зони на арт-ринку. Фріпорт – це свого роду величезне за площею безмитне сховище творів мистецтва, що формально існує за межами територіальної юрисдикції будь-якої країни, що гарантує зберігання цінностей, їх імпорт, експорт, а також продаж всередині країни без сплати мита та інших податків. Найбільшими з них є сховища в Женеві, Цюріху, Люксембургу, Монако, Сингапурі, Пекіні та Делавері. Як правило, зберігання творів мистецтва та предметів антикваріату в таких портах довгострокове або необмежене за терміном. Так, наприклад, Luxembourg Freeport (Люксембург), площею 22 м², надає своїм клієнтам послуги безмитного зберігання творів мистецтва терміном до 29 років. Як було зазначено вище, такий період є достатнім для суттєвого зростання вартості твору. Саме тому основними клієнтами фріпортів є не колекціонери, а інвестори, для яких спекулятивний мотив переважає над мотивом володіння твором мистецтва. За оцінками журналу *The Economist*, лише два швейцарські фріпорти (у Женеві та в Цюріху) зберігають творів мистецтва та предметів антикваріату на суму понад 10 млрд. дол., а площа самого лише Женевського фріпорту прирівнюється до 22 футбольних полів⁵²³.

⁵²³ Zarobell J. The role of freeports in the global art market. URL: <https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-freeports-operate-margins-global-art-market>.

Фінансову функцію забезпечують послуги арт-банкінгу, кредитування під заставу арт-активів (*art secured lending*), діяльність арт-фондів тощо. Зокрема, однією з сучасних тенденцій розвитку ринку творів мистецтва є зростання на ньому ролі інституційних інвесторів (арт-ПФів) як альтернативи класичним інвестиційним фондам. Вкладення коштів у мистецтво при цьому зіставляється із операціями з цінними паперами, за аналогією художник розглядається як емітент, виставка – як емісія, а предмет мистецтва – як пакет акцій. Першим таким фондом став лондонський Fine Art Fund. Запланований річний дохід від капіталовкладень мав скласти 10-12%, натомість уже за перший рік прибуток інвесторів сягнув понад 50%⁵²⁴.

Після світової економічної кризи 2008-2009 рр. ключовим завданням кожного інвестора стала диверсифікація інвестиційного портфеля і пошук так званих *shelter assets*, до яких належать твори мистецтва. За даними звіту компаній Deloitte Luxembourg та ArtTactic „Art and Finance Report 2017”, 88% експертів арт-ринку вказують на те, що їхні клієнти диверсифікують свої портфелі за рахунок альтернативних капіталовкладень у твори мистецтва.

Прибутковість інвестиційних фондів на арт-ринку доведена історично. Так, ще у 1904 р. французький юрист та фінансист А.Левель переконав 11 інших інвесторів вкласти 212 франків у його інвестиційний фонд La Peau de l'Ours (з франц. «Шкура ведмедя»). Свою назву фонд отримав завдяки відомій байці Жана де ла Фонтена. Протягом наступних 10 років придбав понад 100 цінних арт-активів, включно з полотнами Пабло Пікассо, Анрі Матісса, Поля Гогена, Поля Серюзьє.

Протягом 1904-1914 років дохідність інвестицій фонду склала 14,5%. Після продажу усіх цих робіт на паризькому аукціоні Hôtel Drouot за цінами, що перевищували початкові майже у 10 разів, фонд забезпечив інвесторам приріст їхніх капіталовкладень у 4-кратному розмірі. Найприбутковішою інвестицією фонду виявилось полотно Пабло Пікассо «Сім'я акробатів»: придбане за 1000 франків, воно було продане за 11500 франків. Загальний обсяг інвестицій у фонд становив 27500 франків протягом 10-річного періоду. При цьому валовий дохід від продажу картин на аукціоні у 1914 р. склав 116545 франків⁵²⁵.

Основна проблема інвестування на ринку творів мистецтва полягає у високому порозі доступу на цей ринок, пов'язаному з вартістю арт-активів. Завдяки появі інвестиційних арт-фондів брати участь у транзакціях на цьому ринку можуть особи, які не володіють значним початковим капіталом для придбання твору мистецтва на ринку, за аналогією до традиційних пайових інвестиційних фондів.

На даний час у світі налічується понад 70 інвестиційних фондів даного типу. Найбільшими з них є The Fine Art Fund, Anthea, The Collectors Fund, Day Star Art

⁵²⁴ Гончаров А. Прикладные инвестиции. *Инвест газета*. 2008. 25-31 августа. №33. С. 41.

⁵²⁵ Press C. Artful Art Investment: “The skin of the bear”. URL: <https://www.forbes.com/sites/claytonpress/2017/10/24/artful-art-investment-the-skin-of-the-bear/#28699a3e6988>.

Fund, низка арт-фондів від інвестиційної компанії Arthena⁵²⁶. Слід звернути увагу на те, що арт-фонди з'являються як у традиційних для цього сектора країнах (США, Люксембург, Швейцарія), так і в країнах, де арт-ринок перебуває на стадії розвитку (Бразилія, Гібралтар) (табл. 12.2.3).

Таблиця 12.2.3

Найбільші інвестиційні фонди на ринку творів мистецтва

№ з/п	Назва арт-фонду	Країна	Основні арт-активи	Вартість активів (портфель)	Дата/рік відкриття	Дохідність
1	The Collectors Fund	США	Сучасне американське мистецтво	20 млн.дол.	Травень 2007	28,5%
2	Anthea – Contemporary Art Investment Fund SICAV FIS	Швейцарія	Повоєнне та сучасне мистецтво (35% молоді митці, 65% - вже відомі митці)	36 робіт; 13 митців	Квітень 2013	23,4%
3	Artemundi Globul Fund	Кайманові острови	Мистецтво від XV ст. до сучасного	150-200 робіт	2008	81,8% (16,4% річних)
4	Art Fonds 21	Німеччина	Сучасне мистецтво	28 митців	Квітень 2007	10% + річних
5	Art Partners	Тель Авів, Ізраїль	Сучасні митці у розквіті кар'єри	невідомо	Вересень 2007	50% +
6	BGA Private Equity Investment Fund	Бразилія	Сучасне бразильське мистецтво	невідомо	Січень 2011	9,8%
7	The Fine Art Fund	Люксембург	Антикварне мистецтво, імпресіонізм, модерн, сучасне мистецтво, мистецтво Близького Сходу, арабське мистецтво, каліграфія, китайське мистецтво	80 робіт, 65 митців; 10 млн дол. (китайське мистецтво) 25 млн дол. (мистецтво Близького Сходу)	2004	14,23% (в середньому у 10% на кожну роботу)
8	Day Star Art Fund	Гібралтар	Мистецтво від XIX ст. до сучасного	60 млн.дол.	Червень 2014	20%
9	Fine Art Invest Fund	Швейцарія	Фотографія після 1970 р.	17,8 млн.дол., 58 митців	2010	32,69%
10	Tiroche Deleon Collection	Гібралтар	Сучасне мистецтво (переважно з ринків, що розвиваються)	20 млн. дол., 290 робіт з 30 країн	Січень 2011	30,92%

Джерело: складено автором за ⁵²⁷

У I півріччі 2017 р. вартість міжнародного ринку арт-фондів склала 834 млн. дол. (за вартістю активів, що перебувають під управління фондами) і суттєво

⁵²⁶ Arthena. URL: <https://arthena.com/funds>.

⁵²⁷ Hawkins R. Art Funds Survey 2015. URL: <http://www.privateartinvestor.com/art-finance/art-funds-survey-2015>.

зменшилась порівняно з попередніми роками (1,03 млрд.дол. у 2016 р. та 1,2 млрд. дол. у 2015 р. відповідно)⁵²⁸. Після піку свого зростання у 2012 році, обсяг світового ринку арт-фондів почав знижуватись, головним чином за рахунок падіння цього ринку в Китаї (Chinese Art Investment Fund) (рис. 12.2.1). Водночас, за оцінками фахівців, фактичний розмір цього ринку суттєво перевищує офіційні дані щодо його масштабів.

До основних перешкод подальшого розвитку ринку арт-фондів у світі можна віднести:

- труднощі в обґрунтуванні можливості й ефективності створення арт-фонду;
- низький рівень прозорості та довіри;
- низька ліквідність його активів;
- довгостроковий характер інвестицій в твори мистецтва;
- проблема ринкової оцінки активів;
- недостатня кількість арт-фондів на ринку, нерозвинутий ринок інвестиційних фондів даного типу;
- нестача попередніх даних щодо норми прибутку фондів такого типу;
- недостатня обізнаність потенційних інвесторів про особливості арт-ринку;
- недоліки (у низці країн – відсутність) правового регулювання ринків творів мистецтва.

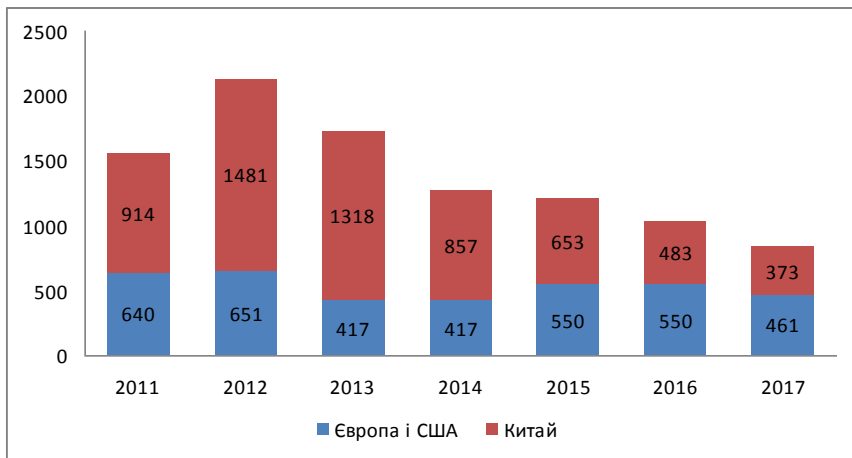


Рис.12.2.1. Світовий ринок арт-фондів, млн. дол. США, 2011-І полов.2017 рр.⁵²⁹

Окрім інституційних інвесторів, до міжнародного ринку творів мистецтва почали проявляти інтерес фінансові посередники. Зокрема, зарубіжні кредитні

⁵²⁸ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.182.

⁵²⁹ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. p.182.

установи (транснаціональні банки Citigroup, Deutsche Bank) відкрили у своїх підрозділах спеціалізовані відділи *art advisory* для роботи з клієнтами, інвестиційні портфелі яких складають понад 500 тис. євро. Поряд із ними, на арт-ринок виходять міжнародні страхові компанії (AXA Art, Chubb, Hiscox), а світовий ринок страхування культурних цінностей щорічно зростає на 15%. Активний розвиток посередницьких послуг у цій сфері інвестування можна пояснити наявністю значних ризиків. Не маючи досвіду, інвестор-початківець може зазнати великих втрат, враховуючи те, що поріг виходу на міжнародний ринок творів мистецтва інвестиційної якості дуже високий;

Інформаційна функція інфраструктури арт-ринку є необхідною для кожного інвестора у твори мистецтва. Саме наявність інформації про арт-активи, їхні ціни, провенанс, можливість їх порівнювати між собою стали рушієм розвитку інвестиційних процесів на ринку предметів мистецтва. Реалізацію даної функції забезпечують спеціалізовані бази даних, провайдери цінової інформації на ринку, аналітичні агенції, ЗМІ, соціальні мережі).

Особливої уваги заслуговує розробка низки індексів прибутковості мистецтва: Mei-Moses Fine Art Index (Нью-Йорк), Gabrius Art Index (Мілан), Art Market Confidence Index (Ліон), Zurich Art and Antique Index (Лондон-Цюріх) та інших, які дозволяють виявляти певні тренди на ринку. Важливу роль відіграють також спеціалізовані бази даних Artprice, ArtNet, ArtSales, Art Market. Розвиток названих інструментів збільшує можливість прийняття правильного інвестиційного рішення на ринку та відповідно зменшує потенційний ризик. Про важливість цих індексів в інституційному забезпеченні інвестиційних процесів свідчить той факт, що у 2016 році найбільший аукціонний дім Sotheby's викупив з метою диверсифікації своїх послуг групу індексів Mei-Moses Fine Art Index.

Слід зауважити, що інституційне середовище інвестування на арт-ринку перебуває у процесі постійних змін та розвитку завдяки появі нових тенденцій на ринку та його трансформації. Як влучно зауважив ще теоретик інституціоналізму Т.Веблен, «Інститути – це результат процесів, що відбувалися в минулому, вони пристосовані до обставин минулого, і, відповідно, не до кінця відповідають вимогам сучасності⁵³⁰». Виходячи з цього, невідповідність між уже сформованими інститутами та новими умовами на ринку, зовнішнім середовищем, роблять необхідним зміну вже існуючих інститутів, заміну застарілих інститутів на нові.

⁵³⁰ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С.13.

12.3. Трансформація світового арт-ринку в умовах Індустрії 4.0

«Арт-ринок став глобальним, і розуміння того, що ж таке хороше мистецтво, все більше потребує міжнародного консенсусу».

Ларрі Гагосян, галерист, Gagosyan Gallery

Поняття трансформації останнім часом все частіше використовується науковцями у контексті тих явищ, які відбуваються на ринках постіндустріального суспільства. З одного боку, його вживають як синонім еволюційних процесів, з іншого – як зміни системи загалом, перехід від одного якісного стану до іншого. Трансформацію ринку при цьому можна розглядати як перетворення ринкової структури, форм і функцій ринку, які в сукупності призводять до зміни цілей учасників ринку. В сучасних умовах актуальність проблеми трансформації ринку предметів мистецтва зумовлена посиленням процесів глобалізації та діджиталізації світової економіки.

Вплив промислових революцій на арт-ринок, а саме на взаємовідносини між продавцем та покупцем твору мистецтва, можна вперше простежити у працях Т.Веблена⁵³¹, який запропонував термін «демонстративне споживання», що відображає мотиви придбання таких творів окремим прошарком населення. Веблен звернув увагу на особливості купівельної поведінки заможних людей, які отримали статки завдяки промисловій революції. Придбання предметів розкоші для них (у тому числі творів мистецтва) стало способом продемонструвати належність до певної соціальної групи та економічну владу. Ще у 1899 році цей науковець дійшов висновку, що в кожному епоху існує так званий клас «хижаків», які різними способами повідомляють суспільство про свої успіхи⁵³².

Як підтвердив досвід усіх попередніх промислових революцій, кожна з них призводила до формування нового типу колекціонерів, що отримали левову частку доходу внаслідок тієї чи іншої промислової революції. Усі ці групи відрізняються мотивами купівлі творів мистецтва, віком, видом основної діяльності тощо.

Фактично саме колекціонери почали відігравати вирішальну роль на арт-ринку у XVIII – XIX ст., після першої промислової революції у Європі, де сформувалась яскраво виражена традиція колекціонувати прекрасне, що передається від покоління до покоління. Дана традиція була перенесена до США, де основними колекціонерами стали великі американські промисловці (друга промислова революція). У другій половині XIX століття американці вважались

⁵³¹ Veblen T. The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York, 1934.

⁵³² Арутюнова А. Арт-рынок в XXI веке. Пространство художественного эксперимента. М.: ИД ВШЭ, 2015. 310 с.

найкрупнішими покупцями творів мистецтва у світі (родини Рокфеллерів, Гантінгтонів, Гетті та інші).

Третя промислова революція зробила найбільшими колекціонерами ІТ-мільйонерів, а основним сегментом арт-ринку – сучасне мистецтво. Набуло популярності формування корпоративних арт-колекцій (Microsoft, Deutsche Bank, UBS, UniCredit, JP Morgan). Саме в цей період почали з'являтися колекціонери, мистецтво для яких перш за все розглядалося як чудовий інвестиційний капітал.

У ХХІ ст. розпочалася цифрова трансформація арт-ринку, що супроводжувалась впровадженням сучасних технологій в усіх сферах арт-ринку. У загальному розумінні цифрова трансформація – це трансформація бізнесу шляхом перегляду бізнес-стратегії або цифрової стратегії, моделей, продуктів, операцій, маркетингових підходів, цілей та ін. шляхом застосування цифрових технологій. На етапі трансформації використання даних технологій забезпечує нові види інновацій та розвиток творчості загалом у певній сфері діяльності, на відміну від простого вдосконалення, і в кінцевому рахунку призводить до зростання бізнесу.

Особливості четвертої промислової революції на арт-ринку – це всебічна його віртуалізація, переведення у онлайн-простір не лише роботи аукціонних домів, але й арт-галерей, арт-дилерів та виставок. Завдяки появі нових технологій торгівля відбувається в режимі реального часу, а різниця в часових поясах втрачає своє значення. 3-D технології мають суттєвий вплив і на пропозицію на арт-ринку. Зокрема, сучасні художники почали застосовувати 3-D принтери для створення своїх робіт (скульптори, майстри граффіті), що значно полегшує їхню працю.

«Діджиталізація» світового арт-ринку як феномен останньої промислової революції активно досліджується зарубіжними науковцями та практиками. Зокрема, П.Аврора та Ф. Вермейлен підкреслюють такі ознаки цифрової трансформації, як зміна способів торгівлі (у напрямку онлайн), споживання (можливість купівлі без фізичного контакту з продавцем чи самим твором мистецтва) та оцінки творів мистецтва (за допомогою цифрових алгоритмів, без суб'єктивного впливу експерта). На особливу увагу в даному контексті слід також звернути на роль діджиталізації арт-ринку у підвищенні його прозорості та зростанні довіри між учасниками ринку⁵³³.

Цифрова трансформація світового арт-ринку здійснюється за кількома напрямками.

1. Зростання ролі технологій у розвитку арт-ринку. Характерною особливістю четвертої промислової революції на ринку предметів мистецтва є поява так званих арт-технологічних стартапів (*ArtTechs*), в основі яких лежать нові цифрові бізнес-моделі, як самостійні, так і спрямовані на підтримку

⁵³³ Aurora P., Vermeulen F. Art markets. *Handbook of the Digital Creative Economy. Cultural Economics* / Ed. R.Towse and C. Hanke. Edward Elgar Pub, 2003. URL: https://www.academia.edu/5401898/Digitization_of_art_markets.

традиційного арт-бізнесу. Найбільш популярними серед учасників арт-ринку стали стартапи у наступних сферах:

– оцінка творів мистецтва (наприклад, ValueMyStaff – аутсорсингова компанія, що здійснює оцінку творів мистецтва завдяки сучасному програмному забезпеченню для крупних аукціонних домів, підвищуючи таким чином їх ефективність, скорочує витрати та дає змогу сфокусуватися на основній діяльності; ArtForecaster – електронна ігрова платформа для ринкового прогнозування цін на твори мистецтва);

– блокчейн-стартапи (наприклад, amArtchain – неприбуткова ініціатива для привернення уваги до можливостей блокчейн-технологій на основі кейсів; ArtTracktive – технологічна альтернатива паперовим документам, що підтверджують провенанс творів мистецтва; Blockai – займається процедурами захисту авторських прав);

– ідентифікація та встановлення автентичності робіт (наприклад, Tagsmart – використання ДНК-технології для встановлення достовірності твору та видача сертифікатів автентичності);

– управління колекціями творів мистецтва (електронні платформи Artbinder, Collectrium, ArtCloud);

– логістичні послуги на арт-ринку (наприклад, Arta – електронна логістична платформа для пошуку оптимального маршруту перевезення та зберігання творів мистецтва, порівняння цін на логістичні послуги, здійснення трансакцій та їх оплата в режимі онлайн)⁵³⁴.

2. Активізація онлайн-торгівлі на арт-ринку. Електронна торгівля має низку переваг порівняно з традиційною торгівлею творами мистецтва на аукціонах та в галереях: 1) прискорює поширення інформації на арт-ринку, його учасників та художні активи; 2) є потужним інструментом для маркетингових комунікацій (перш за все у соціальних мережах мистецького спрямування); 3) можливість встановлення контактів між продавцями та покупцями предметів мистецтва в трансконтинентальному масштабі; 4) дешевий та ефективний інструмент доступу художників до потенційних клієнтів; 5) можливість порівнювати ціни на художні активи в різних регіонах світу за допомогою електронних баз даних аукціонних торгів.

Починаючи з 2013 року, обсяги онлайн-торгівлі на світовому арт-ринку динамічно зростають. Якщо у 2013 р. цей показник становив 1,51 млн. дол., то у 2017 р. 4,22 млн.дол. (рис.12.3.1), тобто зріс на 180%, що є яскравим проявом впливу четвертої промислової революції на ринок предметів мистецтва та антикваріату у глобальному масштабі. За прогнозами експертів, до 2020 року глобальні обсяги продажів арт-активів в мережі онлайн можуть сягнути 9,58 млрд. дол.⁵³⁵.

⁵³⁴ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.218-219.

⁵³⁵ Hiscox online art trade report 2017. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.

Основна перевага цієї моделі організації арт-ринку – часткове вирішення проблеми інформаційної асиметрії між продавцем та покупцем твору мистецтва, а також проблеми низької інформаційної прозорості цього ринку. Це відбувається завдяки великим обсягам інформації в мережі Інтернет, пов'язаної з арт-активами, а також можливістю встановлення прямих контактів між митцями (виробниками) та інвесторами чи колекціонерами (споживачами). Водночас, онлайн-ринок забезпечує вищий рівень ліквідності та нижчі трансакційні витрати порівняно з традиційною моделлю торгівлі.

Водночас, е-комерція на арт-ринку не позбавлена певних недоліків: відсутність безпосереднього контакту зі споживачем перед продажем твору мистецтва, перенасиченість інформацією та інформаційний шум, нижчий рівень цін (недолік для продавців).

Очевидним є те, що основними бар'єрами в онлайн-торгівлі є походження та автентичність арт-активів, а також репутація продавця. Враховуючи це, традиційні арт-галереї, аукціонні доми та арт-ярмарки все ще мають суттєву перевагу на ринку, однак завдяки появі та розвитку блокчейн-технологій названі недоліки нівелюються.

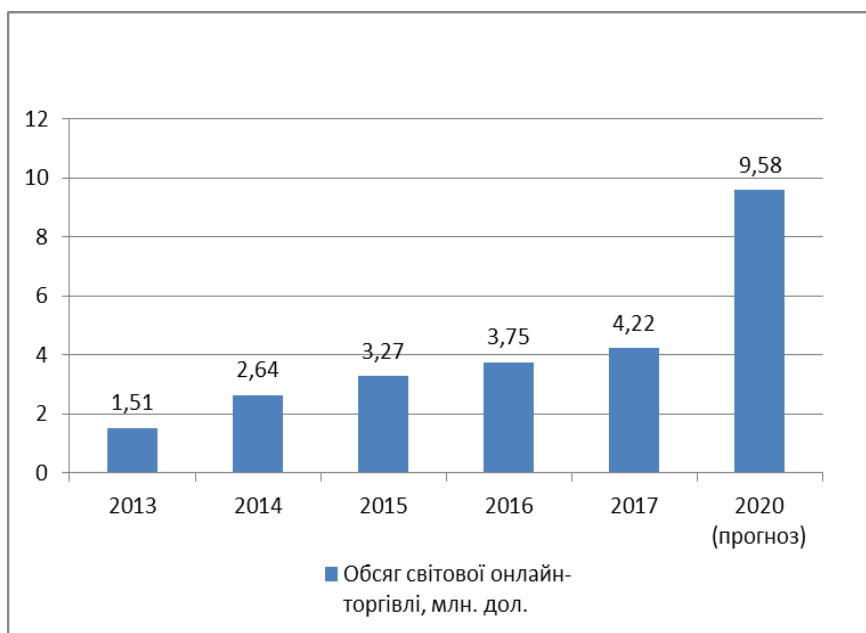


Рис.12.3.1. Динаміка світової онлайн-торгівлі творами мистецтва, 2013-2020 (млн. дол.)

Джерело: побудовано автором за ⁵³⁶

⁵³⁶ Hiscox online art trade report 2018. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.

3. Цифрова конвергенція аукціонного та дилерського ринків. Зростаюча конкуренція між професійними учасниками арт-ринку змушує їх формувати нові стратегії для розширення бізнесу та диверсифікації джерел доходу. Так, наприклад, онлайн-аукціонна платформа Invaluable розширила свою діяльність у напрямку галерейного та дилерського бізнесу, надавши своїм клієнтам можливість купувати твори мистецтва безпосередньо в арт-галереях за фіксованими цінами пропозиції. Водночас, платформа Artsy, що першопочатково обслуговувала арт-галереї, провела низку онлайн-аукціонів спільно з аукціонами Phillips та Heritage, отримавши таким чином додатковий прибуток у розмірі 50 млн. дол. Окрім цього, фахівці прогнозують суттєву консолідацію на ринку торговельних онлайн-платформ. Опитування показало, що 48% компаній очікують на горизонтальні злиття (в межах однієї сфери діяльності), натомість 53% опитаних підтримують вертикальні злиття компаній у межах одного ланцюга створення вартості⁵³⁷.

4. Удосконалення цифрової та аналітичної інфраструктури арт-ринку. Сучасні досягнення у сфері цифрових технологій на світовому арт-ринку перш за все вирішують такі проблеми, як інформаційна прозорість ринку, коректність і точність оцінки творів мистецтва, управління активами на арт-ринку та пов'язаний з інвестиціями в арт-активи ризик-менеджмент. На даний час домінуючими провайдерами даних та послуг з аналізу арт-ринків є 7 компаній, наведених в табл. 12.3.1.

5. Поява та розвиток блокчейн-технологій на арт-ринку. У загальному розумінні блокчейн – це спосіб зберігання, шифрування та управління даними, при якому практично неможливо підробити чи змінити історію їх внесення в систему. Тобто дані про угоди, історія купівлі-продажу, права власності, авторські права тощо можуть зберігатися в реєстрі (розподіленій базі даних) таким чином, що їх не можна жодним способом фальсифікувати. Звідси випливає, що дана революційна система дає змогу вирішити найважливіші проблеми арт-ринку: його прозорість, авторські права, автентичність робіт та провенанс.

Серед перспективних напрямків використання блокчейн-технологій на арт-ринку слід звернути увагу на наступні:

– Прозоре формування провенансу. В блокчейн-реєстр може заноситись підтверджена інформація про всю історію існування роботи – від моменту першого придбання до кожного перепродажу, участі у виставках, ярмарках, каталогах, публікаціях, приватних та публічних колекціях. Таким чином забезпечується автоматичне ведення провенансу, що гарантує зростання вартості роботи в інвестиційних цілях.

⁵³⁷ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.204, 211.

Основні аналітичні компанії та провайдери даних на світовому арт-ринку

Продукт / послуга	Компанія						
	АМА/Art Analytics	Artfacts.net	artnet	Artprice	ArtTactic	Mutualart	Pi-eX
База даних цін на арт-активи	+	+	+	+	+	+	+
Арт-індекси			+	+			+
Аналіз первинного арт-ринку	+	+			+	+	
Аналіз ризиків		+	+	+	+		+
Оцінка / аналіз окремого твору	+			+	+	+	+
Звіти по окремому художнику	+	+	+	+	+	+	+
Звіти про арт-ринок та його сектори	+	+	+	+	+	+	+

Джерело: побудовано автором за⁵³⁸

– «Віртуальний нотаріат» передбачає підтвердження рішень стосовно права власності та інших прав в режимі онлайн. Дана технологія суттєво спростить юридичні процедури, пов'язані з передачею творів на виставки, ярмарки та зберігання, а також їх поверненням, а також захистить від незаконного перепродажу.

– «Цифровий реєстратор» авторських прав – дозволяє фіксувати в блокчейні час створення, авторські права та право власності митця на свою роботу.

– Гарантія достовірності через «розумне маркування» та «синтетичну ДНК». Авторизовані художником після завершення твору мистецтва можуть відповідним чином маркуватись, а дані про це маркування записуватимуться у блокчейн і слідуватимуть за твором протягом усього її часу існування.

– Контроль за автентичністю і тиражем цифрового медіамистецтва. Прив'язка оригіналів творів медіамистецтва до блокчейн-реєстру дозволить збільшити інтерес інвесторів до цього специфічного виду мистецтва.

– Реєстрація і швидка перевірка експертних висновків. Електронний реєстр експертних висновків щодо достовірності та провенансу арт-активів, які надходять на аукціонні торги, дозволить зекономити час фахівців та підвищити ефективність функціонування арт-ринку.

– «Розумні контракти» між продавцем і покупцем творів мистецтва – забезпечують отримання продавцем коштів лише після того, як покупець отримає придбаний твір мистецтва завдяки автоматизації трансакції в блокчейн-системі (за аналогією до акредитивної форми розрахунків).

⁵³⁸ Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. P.212-215.

– «Розумні контракти», інтегровані в аукціони – після завершення аукціонних торгів автоматично можуть вступати в дію кілька умов: списання коштів з покупця, нарахування комісійних аукціонному дому та інших виплат, запрошення для доставки транспортної компанії тощо.

– Автоматичне нарахування податків, мита та інших відрахувань завдяки ефективному моніторингу усіх трансакцій, пов'язаних з конкретним твором мистецтва.

– Сек'юритизація арт-ринку – мова йде про випуск різних цінних паперів (наприклад, арт-акцій), забезпечених реальними творами мистецтва, та їх подальший продаж на арт-біржах з реєстрацією укладених угод в блокчейн-реєстрі⁵³⁹. Такі послуги уже сьогодні пропонує компанія Maecenas.

Таким чином, блокчейн-технології дозволяють забезпечити прозорий та безпечний для покупців та продавців обіг творів мистецтва протягом усього їх життєвого циклу – від появи на первинному арт-ринку до виходу на вторинний арт-ринок (аукціонні торги).

Окрім явища диджиталізації, на арт-ринку можна простежити інші тенденції. Перш за все, яскраво проявляється зміна його географічної структури, у якій все більшу роль почали відігравати країни з ринками, що розвиваються, зокрема, Китай, Індія, ОАЕ, Бразилія, Мексика, країни Центральної та Східної Європи. Економічний розвиток цих країн призвів до появи на ринку нової групи багатих інвесторів (Китай, Росія, Об'єднані Арабські Емірати, Індія), інтерес яких зосереджений на сучасних митцях. Завдяки цьому відбулось активне зростання сегменту сучасного мистецтва.

Найдорожча у світі картина «Salvator Mundi» (Леонардо да Вінчі) була придбана у листопаді 2017 року на аукціоні Christie's за 450 млн.дол. для музею Louvre Abu Dhabi (ОАЕ). Самі торги відбувались по телефону і тривали 20 хвилин. За даними Reuters, уповноваженим придбати цю картину від імені Департаменту культури і туризму Абу-Дабі був принц Бадер бін Абдулла бін Мохаммед бін Фархан Аль Сауд (Саудівська Аравія), що підтверджують відповідні документи. При цьому сума угоди могла зрости до 500 млн. дол.

Водночас, на міжнародному арт-ринку зростає інтерес до творів мистецтва походженням з країн, що розвиваються (Індія, Китай, Росія, країни Африки). Аналіз останніх продажів на найбільших аукціонах світу показав, що великим попитом користуються картини китайських художників К. Гуоджана, Х. Бейхонга, Ч. Ченгбо, Ж. Сяогана та інших. Дана тенденція супроводжується відкриттям у Китаї, Індії, Росії, ОАЕ підрозділів найбільших аукціонних домів Sotheby's та Christies, відкриттям Louvre Abu Dhabi в Об'єднаних Арабських Еміратах.

Попри певні зміни в географічній структурі світового арт-ринку важливо звернути увагу на його все більш яскраво виражений глобальний характер, що

⁵³⁹ Как блокчейн может изменить арт-рынок. URL: https://artinvestment.ru/invest/analytics/20170824_blockchain_for_russian_art_market.html.

забезпечується головним чином розвитком інформаційних технологій в рамках диджиталізації. На сьогодні інвестори отримали змогу вкладати кошти в арт-активи в будь-якій частині світу, не дивлячись на кордони.

На відміну від фінансових інвестицій, які люблять «спокій», арт-ринок потребує широкого розголосу. Дана особливість породила тенденцію «продюсування» творів мистецтва, яка полягає в активній участі у виставках, поширенні інформації про твір мистецтва та його автора в засобах масової інформації, організації міжнародних мистецьких проєктів, продажі прав на відтворення чи розповсюдження твору. Використання стратегії продюсування дозволяє фахівцям з управління активами збільшити вартість твору мистецтва та забезпечити високу дохідність інвестору. За прогнозами фахівців, слід очікувати подальшої еволюції даної стратегії, особливо стосовно робіт сучасних художників.

Активно продюсовані предмети образотворчого мистецтва сформують новий сегмент арт-ринку, який фахівці умовно називають Пі-Арт (PaRt), орієнтований на масову аудиторію споживачів. Очікується також реалізація міжнародних медіа-проєктів з перехресними жанрами, що пов'язують маркетинг предметів мистецтва з маркетингом іншої медійної продукції – фільмів, музики, книг, Інтернет-послуг тощо. Подальший розвиток даної тенденції призведе до значного розширення меж міжнародного арт-ринку та появи на ньому нових учасників.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного арт-ринку відкривають певні можливості та перспективи для України. Так, за останні 15 років картини українських художників подорожчали на 100-300% і продовжують зростати в ціні. Дана тенденція продовжиться з огляду на інтерес до творів мистецтва з пострадянських країн з боку іноземних інвесторів. Водночас предмети мистецтва порівняно з американським та західноєвропейськими ринками недооцінені в середньому на 100-200%, що створює передумови для подальшого розвитку вітчизняного арт-ринку.

Позитивним є той факт, що майже 90% його складає антикваріат (мистецтво періоду 1950-х рр. і раніше), як підтвердила практика, не піддаються негативному впливу циклічних коливань світової економіки. Так, наприклад, банківська криза 2004 р. сприяла росту українського ринку антикваріату на 30-40%. Більше того, збереження картин у приватних колекціях (що значною мірою властиво для України) ще більше підвищує ціни на них. Перспективною є подальша участь України у міжнародних мистецьких подіях (таких, як Венеціанське бієнале, Art Basel, TEFAF, Frieze, the Armory Show та ін.) із застосуванням стратегії продюсування та охоплення нових сегментів ринку сучасного мистецтва.

Завдяки цифровій трансформації, появі блокчейн-технологій та розширенню онлайн-торгівлі у вітчизняного арт-ринку збільшуються можливості інтеграції до світового ринку творів мистецтва.

РОЗДІЛ XIII

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СТРАТИФІКАЦІЯ КРАЇН ЄС В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0: ХАРАКТЕРИСТИКА, ДИНАМІКА ТА ІНСТРУМЕНТИ ВИРІВНЮВАННЯ

- 13.1. Соціально-економічна стратифікація в умовах нерівномірного глобального розвитку: сутнісна характеристика та аналіз динаміки
- 13.2. Інституційне регулювання соціально-економічної стратифікації в країнах ЄС
- 13.3. Мінімальний базовий дохід як інструмент вирівнювання соціально-економічної стратифікації в умовах Індустрії 4.0

13.1. Соціально-економічна стратифікація в умовах нерівномірного глобального розвитку: сутнісна характеристика та аналіз динаміки

«Стабільне безробіття та зростання нерівності-дві найнагальніші проблеми, що постали перед багатими країнами світу».

Г. Макстон, Й. Рандерс

Функціональна незбалансованість та системна невизначеність нинішньої епохи пов'язані як із цивілізаційними трансформаціями, так і з незбалансованістю цього процесу. Глобалізація загострила процеси нерівності, посилення диференціації та поглиблення розшарування світового суспільства за соціально-економічними показниками. Все очевиднішим стає той факт, що глобалізація за принципами капіталізму не змогла і, напевне, ніколи не зможе вирішити ключову проблему сучасного світового розвитку – забезпечити зближення держав за рівнем життя населення і зменшити на цій основі глибину міждержавної стратифікації. Сучасні світові трансформаційні процеси характеризуються не лише перерозподілом влади, власності, доходів, але й формуванням центрів суспільного прогресу. Спостерігається поступовий перехід від конкуренції на світових ринках до конкуренції умов, які створюються державами для життя людей, а відтак – розвитку суспільства. Критерієм прогресу суспільства, є високий рівень соціального й економічного добробуту його членів.

Українські вчені наголошують, що «...сучасні процеси глобалізації, міжнародної економічної інтеграції та конвергенції протікають у складному поєднанні геополітичних і соціально-економічних протиріч, що посилюють

гравітаційні процеси у геоekonomічному просторі й дивергенцію глобального розвитку»⁵⁴⁰.

Економіст Т. Пікетті, який спеціалізується на вивченні економічної нерівності, стверджує, що розширення економічної нерівності є неминучим явищем вільного ринкового капіталізму, коли прибутковість капіталу більше, ніж швидкість зростання економіки⁵⁴¹.

В умовах глобалізації економічна, політична і соціальна нерівність між країнами не згладжується, а навпаки, значно посилюється. «Асиметричним ефектом нерівномірності глобального розвитку, – як стверджують дослідники, – є стратифікація держав за ієрархічною структурою, яка не обмежується соціальною диференціацією країн, а поглиблює геоekonomічну і геополітичну нерівномірність. Її перший рівень утворюють країни цивілізаційного центру, що розвиваються на основі постіндустріальних принципів (ядро глобальної економіки); другий рівень – напівпериферійна зона – це країни, що утворюють проміжну страту між ядром глобальної економіки та її периферійними зонами (насамперед ідеться про держави Південно-Східної Азії, Латинської Америки та Східної Європи); третій рівень об'єднує країни периферії, що потрапили до групи аутсайдерів глобального економічного розвитку. При цьому важливо враховувати, що в системі міждержавних економічних відносин цілеспрямовано формуються механізми консервації визначеної стратифікації, що фактично склалися»⁵⁴².

«При визнанні важливості ролі, що відіграють окремі фінансові організації (наприклад, групи світового Банку), спеціалізовані установи ООН, міжнародні організації або майданчики для обговорення глобального порядку денного, продиктованого викликами сьогодення, складається враження про глобальне дежавю – тільки у нинішніх умовах та з новітною лексикою. Втім, суть залишається все тією ж: з одним і тим же дещо умовним розподілом країн на два умовних табори – країн розвинених і тих, що лише прагнуть досягти омріяних показників розвитку; з усе тим же набором глобальних проблем людства, перелік яких лише збільшується, що спростовує саме існування окремих організацій, що згідно зі своїм статутом мали б сприяти зменшенню останніх; з перекладанням на так звані країни периферії тих функцій, що відмовляються виконувати країни центру як через сповідування принципів капіталістичної системи (зменшення витрат, зростання прибутку), так і переходу на новий етап постіндустріалізації, що, саме по собі, зводить нанівець заклики досягнення загального процвітання».⁵⁴³

Фактично, нерівність у світовому масштабі, не лише не зменшується, а, навпаки, збільшується. Так, наприклад, у доповіді Міжнародної організації

⁵⁴⁰ Луцишин З., Кравчук Н. Системні детермінанти сучасних гравітаційних процесів у геоekonomічному просторі. Міжнародна економічна політика. 2015. №2(23) URL: http://iejjournal.com/journals/23/2015_2_Lutsishin_Kravchuk.pdf

⁵⁴¹ Пікетті Т. Капітал у XXI столітті. (перекл. Наталія Палій). Наш формат, 2016. 696 с.

⁵⁴² Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. К.: Знання, 2012. 782 с.

⁵⁴³ Резнікова Н. В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій: монографія. К.: Аграр Медіа Груп, 2018. 460 с.

«Oxfam» (січень 2017 р.) щодо розподілу світового багатства було акцентовано увагу на зростанні нерівності у світі. Згідно з розрахунками цієї організації, «... у власності восьми найбагатших людей планети в 2016 році – близько 400 мільярдів євро, а 3,6 мільярда найбідніших людей світу мають у своєму розпорядженні близько 384 мільярдів євро. Один відсоток найбагатших людей світу має у своєму розпорядженні 50,8 відсотка світових статків»⁵⁴⁴. Основний наголос було зроблено на руйнівному впливі поглиблення нерівності на економічне зростання у світі: «Найбідніші від цього потерпають вдвічі більше, адже їм дістається все менша частка від пирога, який зростає, більш низькими темпами»⁵⁴⁵.

Зазначаємо, що загострення проблем соціально-економічної нерівності, що є основою соціально-економічної стратифікації, стає перешкодою для подальшого розвитку економік як провідних, так і бідних країн світу, загрожуючи соціальній стабільності в глобальному масштабі.

Для подальшого аналізу стану та динаміки рівня соціально-економічної стратифікації, з'ясуємо трактування даного явища та визначимо основні детермінанти даного явища.

Досить часто поряд із поняттям «соціально-економічна стратифікація» зустрічаються поняття «соціальна нерівність», «соціальна диференціація», що є помилковим. Оскільки, соціальна нерівність є однією із причин соціальної диференціації, а термін «соціальна диференціація» є ширшим порівняно з поняттям «соціальна нерівність», оскільки соціальна диференціація може охоплювати будь-які соціальні відмінності, в тому числі не пов'язані з нерівністю.

На особливу увагу в теоретико-методологічному аспекті заслуговують концепти соціальної стратифікації П. Сорокіна, якого вважають засновником сучасної теорії стратифікації. Згідно з поглядами науковця, існує термін, який можна означити поняттям «соціальний простір». Йдеться про світ загалом, що складається з населення Землі. Соціальний простір, внутрішньо організований, і цей спосіб організації є стратифікаційним. Визначити соціальне становище людини, як стверджує дослідник, означає виявити сукупність її зв'язків з усіма групами населення і всередині кожної з цих груп, тобто з її членами. Ці зв'язки та їхня сукупність усередині кожної груп формують систему соціальних координат, яка дає змогу визначити соціальне становище будь-якого індивіда⁵⁴⁶. Отже, люди, які «...належать до однакових соціальних груп і виконують практично ідентичну функцію в межах кожної з них, перебувають в однаковому соціальному становищі. І навпаки, чим значніші й сильніші є відмінності між

⁵⁴⁴ Айзатулова И. «Золотой процент» угрожает миру: 1% самих богатых людей мира станет богаче остальных 99% URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/01/19/6380305.shtml>

⁵⁴⁵ Там же.

⁵⁴⁶ Добренков Е., Кравченко А. Социология: Социальная стратификация и мобильность. Т.2. М.: МГУ. С.17–33.

групами, тим більшою є соціальна дистанція між різними людьми»⁵⁴⁷. З огляду на це логічним є підхід П. Сорокіна до визначення стратифікації як до «...диференціації деякої сукупності людей (населення) на класи в ієрархічному ранзі. Вона знаходить своє вираження в існуванні вищих та нижчих шарів»⁵⁴⁸.

Аналізуючи форми та динаміку соціальної стратифікації, П. Сорокін доходить висновку про «...існування різноманітних та чисельних її форм, які загалом можна звести до трьох основних: економічної, політичної та професійної. Окрім того, скрізь, де існує будь-яка організація, завжди існувала та буде існувати стратифікація, змінюючись за формою та своїм профілем»⁵⁴⁹. Значну увагу у дослідженнях учений приділив економічній стратифікації, зміну якої в часі він описав за допомогою терміна «флуктуація» лат. «Fluctuation» – «коливання»⁵⁵⁰. Соціальні флуктуації, на думку науковця, можна розглядати в «...широкому та вузькому контекстах, та такі, що кореспондують із економічними циклами, однак у своїй основі, у своїх базових визначеннях діють автономно від них»⁵⁵¹.

Природа циклів, за П. Сорокіним полягає у тому, що «...посилення стратифікаційної нерівності у системних циклах змінюється її послабленням, а далі вона супроводжується новим посиленням»⁵⁵². Вивчивши наявний статистичний матеріал, дослідник уперше довів, що «...стійкої тенденції щодо збагачення або зубожіння населення країн не відбувається. Знак «мінус» з часом змінюється на знак «плюс». Однак глобальні соціальні флуктуації стають причиною появи асиметричних соціальних ефектів, основними виявами яких є глобальні проблеми людства, які стосуються життєвих інтересів населення планети».

Розвиток суспільства, перехід до інноваційної економіки сприяли подальшому розвитку стратифікаційних теорій, обґрунтуванню нових критеріїв для характеристики та диференціювання населення. Так, соціологи визначають, що «...інноваційний розвиток економіки сприяв розповсюдженню нової моделі людини «homo creativus»⁵⁵³. Американський футуролог Е.Тофлер, прогнозуючи майбутній розвиток суспільства, висунув гіпотезу про ймовірну зміну соціальної структури, в основі якої будуть два класи: «...один, представлений активними творчими людьми з високою інтенсивністю і продуктивністю професійної діяльності; другий – пасивними людьми із низьким рівнем ефективності, соціального становища і здатності до змін»⁵⁵⁴.

⁵⁴⁷ Там же.

⁵⁴⁸ Сорокін П. Социальная стратификация и мобильность / Питирим Сорокин. «Человек. Цивилизация. Общество». (Серия «Мыслители XX века»). М., 1992. С. 302–373.

⁵⁴⁹ Там же.

⁵⁵⁰ Словopedia. Новейший философский словарь. URL: <http://www.slovopedia.com/6/209/771153.html>

⁵⁵¹ Сорокін П. Социальная стратификация и мобильность / Питирим Сорокин. «Человек. Цивилизация. Общество». (Серия «Мыслители XX века»). М., 1992. С. 302–373.

⁵⁵² Там же

⁵⁵³ Хокинс Дж. «Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги». Пер. с англ. М.: Классика XXI, 2011. 256 с.

⁵⁵⁴ Тофлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. М.:ООО «Издательство АСТ», 2002. 557 с.

Особливості інноваційної та традиційної особистостей описав Е. Хаген, визначивши, що інноваційна особистість з'являється в особливих умовах, котрі він називає «виходом за межі статусу», що виникають за відкритої соціальної мобільності⁵⁵⁵.

На цифровій нерівності у процесах стратифікації інформаційного суспільства акцентовано увагу на Самміті країн Великої вісімки у 2000 р. (Окінава, Японія), в результаті чого прийнято Хартію глобального інформаційного суспільства, основна теза якої – «...підвищення доступності громадян світу до нових інформаційних технологій»⁵⁵⁶.

Отже, систематизувавши основні положення теорії соціальної стратифікації, можна зробити висновок, що узагальнюючим показником, який характеризує відносини між людьми щодо розподілу влади, власності, престижу, є соціальна стратифікація. Зазначене поняття є багатокритеріальним, оскільки існує багато різних критеріїв, на основі яких можна розподіляти будь-яке суспільство; водночас воно багаторівневе, оскільки може виявлятися як у глобальному, міжрегіональному, так і на національному рівнях. «Соціальна стратифікація – природний процес соціальної диференціації, в ході якого верстви (страти) населення виявляються нерівними між собою і групуються в ієрархічному порядку за рівнем престижу, доходу, багатства та влади. Саме рух, переміщення людей у системі соціальної стратифікації відповідно до їхніх здібностей і зусиль (соціальна мобільність), забезпечує стійкість суспільства»⁵⁵⁷.

Інколи в науковій літературі поняття «соціальна стратифікація» та «економічна стратифікація» тлумачаться як суміжні за змістом. Однак вважаємо недоцільним використання названих понять як синонімічних. Оскільки економічна стратифікація, за П. Сорокіним, є «...однією зі складових соціальної стратифікації»⁵⁵⁸, термін «соціальна стратифікація» більш ширший. Отже, науково коректним, на нашу думку, є трактування поняття «соціально-економічна стратифікація» як симбіозу процесів диференціації за рівнями добробуту та соціального захисту населення.

Узагальнюючи вищенаведені трактування, а також трактування соціальної стратифікації, вважаємо, що соціально-економічну стратифікацію слід розглядати через призму її дуальної природи – як динамічний процес вертикального ранжування окремих членів суспільства або домогосподарств за ознакою суспільного добробуту, що охоплює не лише матеріальні (фінансові блага і послуги), а й нематеріальні (інформація, знання, освіта тощо) блага, а аткож як просторово-часовий критерій контролю якості соціального простору.

⁵⁵⁵ Hagen E. On the Theory of Social Change / E. Hagen. – Homewood, IL : Dorsey Press, 1962. 127 p.

⁵⁵⁶ Окинавская хартия глобального информационного общества URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_163

⁵⁵⁷ Андронік О. Формування середнього класу в системі соціально-економічного розвитку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Вінниця, 2016. 20 с.

⁵⁵⁸ Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность / Питирим Сорокин. «Человек. Цивилизация. Общество». (Серия «Мыслители XX века»). М., 1992. С. 302–373.

В умовах глобалізації економічна, політична і соціальна нерівність між країнами не згладжується, а навпаки, значно посилюється. «Асиметричним ефектом нерівномірності глобального розвитку, – як стверджують дослідники, – є стратифікація держав за ієрархічною структурою, яка не обмежується соціальною диференціацією країн, а поглиблює гео економічну і геополітичну нерівномірність. Її перший рівень утворюють країни цивілізаційного центру, що розвиваються на основі постіндустріальних принципів (ядро глобальної економіки); другий рівень – напівпериферійна зона – це країни, що утворюють проміжну страту між ядром глобальної економіки та її периферійними зонами (насамперед ідеться про держави Південно-Східної Азії, Латинської Америки та Східної Європи); третій рівень об'єднує країни периферії, що потрапили до групи аутсайдерів глобального економічного розвитку. При цьому важливо враховувати, що в системі міждержавних економічних відносин цілеспрямовано формуються механізми консервації визначеної стратифікації, що фактично склалися»⁵⁵⁹.

Сьогодні відсутня однаковість поглядів зарубіжних і вітчизняних учених на стан та динаміку соціально-економічної стратифікації, що зумовлено багаторівневістю зазначеного явища (глобальний, міждержавний, регіональний чи внутрішньоукраїнний), так і вибором критеріїв, на базі яких здійснюється оцінювання, зважаючи на те, що соціальна стратифікація є багатокритеріальним явищем.

Так, Б. Міланович акцентує увагу на існуванні «...трьох концепцій нерівності в умовах глобалізації світового простору та отриманні відповідно різних оцінок при їхньому використанні». Якщо, наприклад, відкрити національні кордони, сумувати населення і домогосподарства всіх країн і згрупувати їх на основі детермінанти доходу, то виникне тенденція, протилежна тій, про яку заявляють дослідники проблем соціально-економічної стратифікації (поглиблення нерівності розподілу доходів у країнах ЄС)⁵⁶⁰. За розрахунками М. Даудерштедта в «...рамках єдиної ієрархії доходів країн ЄС, яка не визнає національних кордонів, міра нерівномірності розподілу не лише не збільшилась, а й в деякі роки вона навіть знизилась»⁵⁶¹. Хоча, як стверджує Б. Міланович, використання аналогічного підходу до оцінювання в світовому масштабі демонструє зростання нерівності за доходами – глобальний коефіцієнт Джині,

⁵⁵⁹ Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. К. : Знання, 2012. 782 с.

⁵⁶⁰ Міланович Б. Глобальное неравенство доходов в цифрах: на протяжении истории и в настоящее время: обзор [Текст] : докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / пер. с англ. ; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 32 с.

⁵⁶¹ Даудерштедт М. Немецкая модель: от конкурентоспособности к социальному росту. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под редакцией А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. С. 328–351.

що характеризує розподіл доходів, є вищим, аніж найвищі національні коефіцієнти⁵⁶².

Оцінка рівня та динаміки соціально-економічної стратифікації залежатиме не лише від рівня її вимірювання, а й від індикаторів, на базі яких здійснюється оцінювання. Р. Трауб-Мерц у дослідженні «Нерівність і вихід із економічної кризи», визначаючи основні емпіричні тенденції соціально-економічної нерівності, зазначає щодо майна, що нерівномірність його розподілу виросла ще більше на відміну від розподілу доходів⁵⁶³. Аналогічні висновки зроблено і при використанні як індикатора Індексу людського розвитку (ІЛР).

Як зазначено, основою соціально-економічної стратифікації населення країн має бути добробут населення як показник, що характеризує мету функціонування будь-якої держави. В 2006 р. створена урядом Великобританії спеціальна група з дослідження добробуту сформулювала таке його визначення: «Добробут – це позитивний фізичний, соціальний та ментальний стан, який є результатом діяльності не лише індивіда, а й доступності суспільних благ і відносин з іншими людьми. Він є підсумком задоволення базових потреб, відчуття сенсу життя у людей та можливості досягнення важливих для них особистих цілей та участі у суспільному житті. Все вищезазначене має підтримуватися умовами, що передбачають гарне здоров'я, фінансову забезпеченість, наявність оплачуваної роботи, суспільну взаємодопомогу, можливість стати членом суспільної групи, щоб виразити свої інтереси, а також здорове та приємне середовище існування»⁵⁶⁴.

Проблеми щодо вимірювання величини добробуту спонукали дослідників різних країн ввести поняття «економічний добробут», як такий, що його можна виміряти.

Звичайно, економічний розвиток і відповідно зростання економічного добробуту є основою для покращення соціального клімату, позитивних змін у соціальній сфері. Однак висунання на перший план реформування економіки без урахування соціальних факторів суспільного життя нівелює феномен справедливості та негативно відображається на результатах соціально-економічного розвитку і соціальній диференціації населення.

Важливим етапом розвитку ринкової економіки, а також однією із складових світової економічної трансформації, є всебічний розвиток і задоволення потреб людини як мети економічного прогресу, що потребує

⁵⁶² Миланович Б. Глобальное неравенство доходов в цифрах: на протяжении истории и в настоящее время: обзор [Текст] : докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / пер. с англ. ; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 32 с.

⁵⁶³ Трауб-Мерц Р. Неравенство и выход из экономического кризиса. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под. Ред. А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. 406 с.

⁵⁶⁴ Steuer N., Marks N. Local Well-being: Can We Measure It? September 2008. URL: <http://www.neweconomics.org/publications/local-well-being-can-we-measure-it>

здійснення загальної соціалізації економіки і відповідно розширює розуміння суспільного добробуту.

Закономірно, що економічні відносини супроводжуються соціальними наслідками, тобто мають соціальний характер. Відповідно зрозумілим є посилення соціальної орієнтації економіки для сталого розвитку та подолання нерівності між окремими країнами.

На необхідність соціалізації економічного життя спрямована концепція сталого розвитку, положення якої вперше сформульовані в 1973 р. на Першій конференції ООН із навколишнього середовища (м. Стокгольм) і зафіксовані на Конференції ООН у 1992 р. (м. Ріо-де-Жанейро) в документі за назвою «Порядок денний на XXI ст.»⁵⁶⁵. Центром концепції сталого розвитку є людина, оскільки саме вона сама з її потребами означена як мета суспільної діяльності та основний фактор досягнення цієї мети.

Незважаючи на те, що донині, як зазначалося на Конференції Ріо-20, багато невирішених питань, зокрема неподолана соціальна нерівність (майже 1,2 млрд. людей у світі проживає в умовах крайньої бідності, або 21% населення країн, що розвиваються)⁵⁶⁶, не забезпечено справедливого розподілу ресурсів, у т. ч. економічних (94% світових багатств отримує 40% населення планети, тоді як решта 60% володіють лише 6% багатств)⁵⁶⁷, соціальна складова має бути невід'ємною частиною економічного розвитку.

Таким чином, зміна парадигми розвитку та необхідність його соціалізації потребують при оцінюванні суспільного добробуту врахування не лише економічних індикаторів, а й соціальних, екологічних та багатьох інших, які дають можливість комплексно оцінити добробут або якість життя населення.

На сьогодні існує значна кількість як одно-, так і багатокритеріальних індикаторів, що характеризують основну детермінанту соціально-економічної стратифікації – суспільний добробут. Проаналізувавши теоретичні підходи до соціально-економічного розвитку, можемо визначити як основні індикатори такі дві їхні групи: соціальні та економічні.

Серед соціальних індикаторів слід виокремити такі групи:

– стан здоров'я населення та відповідний рівень медичного обслуговування. Здоров'я є основною і незамінною соціальною цінністю. Його нестача або відсутність не можуть бути компенсовані ніякими іншими цінностями або благами. Хороше здоров'я населення є фундаментом стійкого соціально-економічного зростання країни, еталоном просування до зменшення бідності. В

⁵⁶⁵ Ріо-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml

⁵⁶⁶ Там же

⁵⁶⁷ Герман Л. Т. Багатомірна бідність як детермінанта глобального економічного розвитку. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 17. № 3. С. 20–27.

статуті Всесвітньої організації охорони здоров'я визнано «...вищий рівень здоров'я як одне з основних прав людини»⁵⁶⁸;

– рівень освіченості населення. Необхідність оцінювання зазначеного індикатора зумовлена значенням освіти як фактора економічного зростання, що виявляється у збільшенні як індивідуальної, так і суспільної продуктивності праці. Так, розрахунки Е. Денісона свідчать про значний вплив освіти на економічне зростання країни у період 1995–2005 рр.: у ФРН – 2%, в Японії – 3,3%, у Нідерландах – 5%, у Франції – 6%, в Італії – 7%, у Великобританії – 12%, в Аргентині – 16,5%⁵⁶⁹. Крім того, для індивіда, освіта є запорукою соціальної мобільності, можливістю для покращення власного матеріального становища;

– умови праці. Становище на ринку праці також є одним з індикаторів створення в країні належних умов праці, основним показником ефективності функціонування людської складової економічного потенціалу суспільства. В процесі аналізу та оцінювання ринку праці доцільним є не лише кількісний аналіз, пов'язаний із визначенням рівня безробіття, який безпосередньо впливає на економічний добробут індивіда, а й якісний або структурний, що передбачає оцінку відповідності кваліфікації працівників займаним посадам, раціональності використання трудових ресурсів. Таким чином, зайнятість населення, що характеризує рівень розвитку ринку праці, є віддзеркаленням стану економіки країни загалом та її соціального добробуту.

Друга група індикаторів соціально-економічної стратифікації, що відображають майнову та дохідну нерівність, представлена економічними індикаторами. Економічна нерівність призводить до поляризації суспільства, виникнення антагонізму між людьми, а це негативно впливає на якість життя населення.

Вчені-економісти Техаського університету в м. Остині Д. Гелбрейт, К. Пріст та Дж. Перселл стверджують, що «...з 1715 р., за їхньою оцінкою, до наших днів у 81% війн перемогу здобувають ті країни, де розподіл доходів відбувається більш рівномірно, ніж у противника»⁵⁷⁰.

Швидка комп'ютеризація, інформатизація суспільного життя, що розпочалися з настанням постіндустріальної економіки, зростання значущості інформаційних технологій сприяли появі нового типу економіки – інформаційної.

Значення інновацій складно переоцінити для економічного зростання та відповідно для підвищення суспільного добробуту.

Таким чином, враховуючи вплив інновацій на суспільний добробут на сучасному етапі розвитку, вважаємо за необхідне як індикатор суспільного

⁵⁶⁸ Здоровье-21: Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе ВОЗ: введение (Европейская серия по достижению здоровья для всех) URL: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/88593/EHFA5-R.pdf

⁵⁶⁹ Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before us N. V., 2006. P. 69–70.

⁵⁷⁰ Попов М. Равенство или смерть . Smart Money. 2006. №30. С. 15–16.

добробуту використовувати, поряд із зазначеними, групу індикаторів, що відображають інноваційний розвиток. Серед таких індикаторів можна виокремити рівень покриття мережею Інтернет, рівень зайнятості активного населення в високотехнологічних виробництвах, частку ВВП, створеного за допомогою інноваційних технологій.

Що ж стосується поняття «соціально-економічна стратифікація», то зупинимось на тому, що його слід розглядати через призму дуальної природи – як динамічний процес вертикального ранжування окремих членів суспільства або домогосподарств за ознакою суспільного добробуту, що охоплює не лише матеріальні (фінансові блага і послуги), а й нематеріальні (інформація, знання, освіта тощо) блага, а також як просторово-часовий критерій контролю якості соціального простору.

У зв'язку із феноменом Brexit та найбільшим «східним розширенням» особливої уваги потребує соціально-економічна стратифікація країн ЄС, оскільки в даному об'єднанні фіксується «різношвидкісний» соціально-економічний розвиток країн-членів.

Для аналізу динаміки соціально-економічної стратифікації країн-членів ЄС обрано вісім індикаторів, які є параметрами для оцінювання диференціації та виявлення тенденцій її зміни у часі (далі – параметри): рівень безробіття (в % до зайнятого населення); рівень зайнятості чоловіків (в % до економічно активного населення); рівень зайнятості жінок (в % до економічно активного населення); середня очікувана тривалість життя при народженні (років); коефіцієнт Джині (%); використання мережі Інтернет окремими особами (у % до осіб віком 16–74 роки); ВВП на одну особу (євро); питома вага населення віком 15–64 роки з вищою освітою (%).

З метою виявлення відмінностей диференціації країн залежно від року набуття членства в ЄС вважаємо за доцільне виконати розрахунки зазначених показників для двох груп країн: які стали членами ЄС до 2004 р. (далі – перша група): Бельгія, Італія, Нідерланди, Люксембург, Німеччина, Франція, Великобританія, Данія, Ірландія, Греція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Австрія, Швеція; приєдналися в 2004 р. та пізніше (далі – друга група): Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Кіпр, Мальта, Естонія, Литва, Латвія, Болгарія, Румунія, Хорватія.

Інформаційною базою для розрахунку вищезазначених показників є вісім просторово-динамічних матриць даних, які містять значення кожного з восьми параметрів у 2000, 2005, 2010 і 2015 р. за 28 країнами, та чотири динамічних матриці даних із значеннями восьми параметрів за кожною країною в ці періоди. Зазначені матриці сформовано на основі офіційних статистичних даних Євростату.

Для оцінювання й аналізу диференціації країн-членів ЄС за рівнем безробіття у 2000, 2005, 2010 і 2015 рр. визначено показники варіації та

характеристики розподілу (1)– (5), а також коефіцієнти асиметрії й ексцесу (з використанням відповідних функцій та інструментів аналізу даних EXCEL).

Підсумовуючи вищенаведене, доходимо висновку, що впродовж періоду дослідження за показниками рівня безробіття, рівня зайнятості чоловіків і жінок, очікуваної тривалості життя та коефіцієнтом Джині відбулося зближення країн першої й другої груп, оскільки в 2015 р. відмінності за цими параметрами були неістотними; за показниками використання мережі Інтернет, ВВП на одну особу та рівня освіти населення зберігаються суттєві відмінності між країнами, оскільки в першій групі значення цих параметрів були помітно вищими, хоча відбувається також повільне зближення країн цих двох груп, що підтверджується динамікою показників варіації та характеристик розподілу.

Таблиця 13.1.1

Ранжування країн-членів ЄС за рівнем багатовимірної середньої ($\bar{\rho}_j$)

	2000		2005		2010		2015	
	$\bar{\rho}$	ранг	$\bar{\rho}$	ранг	$\bar{\rho}$	ранг	$\bar{\rho}$	ранг
Бельгія	1,005	9	0,886	8	0,882	6	0,841	9
Італія	0,737	17	0,670	16	0,659	15	0,613	19
Нідерланди	1,112	5	1,036	4	0,997	2	0,895	4
Люксембург	1,288	1	1,150	1	1,181	1	1,127	1
Німеччина	1,001	10	0,851	10	0,872	8	0,879	5
Франція	0,950	12	0,832	11	0,823	10	0,747	12
Великобританія	1,153	4	0,982	6	0,881	7	0,876	6
Данія	1,189	2	1,118	2	0,986	3	0,941	2
Ірландія	1,052	6	0,943	7	0,805	12	0,853	8
Греція	0,704	18	0,615	20	0,613	19	0,365	28
Іспанія	0,797	13	0,776	13	0,633	18	0,493	26
Португалія	0,784	14	0,603	22	0,598	22	0,586	22
Фінляндія	1,044	7	0,985	5	0,938	5	0,838	10
Австрія	1,008	8	0,872	9	0,867	9	0,873	7
Швеція	1,186	3	1,045	3	0,973	4	0,929	3
Польща	0,487	26	0,425	28	0,608	20	0,617	18
Угорщина	0,662	21	0,617	18	0,597	23	0,646	16
Чехія	0,672	20	0,625	17	0,698	14	0,752	11
Словаччина	0,436	28	0,529	25	0,601	21	0,633	17
Словенія	0,772	15	0,758	14	0,762	13	0,692	15
Кіпр	0,955	11	0,810	12	0,823	11	0,579	23
Мальта	0,643	22	0,612	21	0,652	16	0,725	13
Естонія	0,676	19	0,750	15	0,641	17	0,709	14
Литва	0,748	16	0,616	19	0,532	26	0,592	21
Латвія	0,568	24	0,579	23	0,509	28	0,609	20
Болгарія	0,481	27	0,503	26	0,542	25	0,515	25
Румунія	0,606	23	0,472	27	0,527	27	0,543	24
Хорватія	0,503	25	0,531	24	0,556	24	0,478	27

Джерело: розраховано та складено автором самостійно

Для аналізу диференціації країн-членів ЄС за обраними параметрами ($X1$ – рівень безробіття; $X2$ – рівень зайнятості чоловіків, $X3$ – рівень зайнятості жінок; $X4$ – очікувана тривалість життя, $X5$ – коефіцієнт Джині, $X6$ – використання мережі Інтернет, $X7$ – ВВП на одну особу; $X8$ – рівень вищої освіти) для кожної країни розраховано багатовимірну середню за формулами (6)–(7) у 2000 р., 2005 р., 2010 р., 2015 р.

Таблиця 13.1.2

Рейтинг країн-членів ЄС за рівнем багатовимірної середньої ($\bar{\rho}_j$)

	2000	2005	2010	2015
Дуже високий рейтинг				
1	Люксембург	Люксембург	Люксембург	Люксембург
2	Данія	Данія	Нідерланди	Данія
3	Швеція	Швеція	Данія	Швеція
4	Великобританія	Нідерланди	Швеція	Нідерланди
5	Нідерланди	Фінляндія	Фінляндія	Німеччина
Високий рейтинг				
6	Ірландія	Великобританія	Бельгія	Великобританія
7	Фінляндія	Ірландія	Великобританія	Австрія
8	Австрія	Бельгія	Німеччина	Ірландія
9	Бельгія	Австрія	Австрія	Бельгія
10	Німеччина	Німеччина	Франція	Фінляндія
Середній рейтинг				
11	Кіпр	Франція	Кіпр	Чехія
12	Франція	Кіпр	Ірландія	Франція
13	Іспанія	Іспанія	Словенія	Мальта
14	Португалія	Словенія	Чехія	Естонія
15	Словенія	Естонія	Італія	Словенія
16	Литва	Італія	Мальта	Угорщина
17	Італія	Чехія	Естонія	Словаччина
18	Греція	Угорщина	Іспанія	Польща
Низький рейтинг				
19	Естонія	Литва	Греція	Італія
20	Чехія	Греція	Польща	Латвія
21	Угорщина	Мальта	Словаччина	Литва
22	Мальта	Португалія	Португалія	Португалія
23	Румунія	Латвія	Угорщина	Кіпр
Дуже низький рейтинг				
24	Латвія	Хорватія	Хорватія	Румунія
25	Хорватія	Словаччина	Болгарія	Болгарія
26	Польща	Болгарія	Литва	Іспанія
27	Болгарія	Румунія	Румунія	Хорватія
28	Словаччина	Польща	Латвія	Греція

Джерело: розраховано та складено автором самостійно

При розрахунку багатовимірної середньої «позитивними» параметрами визначено $X2$, $X3$, $X4$, $X6$, $X7$, $X8$, а «негативними» – $X1$ та $X5$. Результати

ранжування країн-членів ЄС за рівнем багатомірної середньої (табл. 13.1.1) за роками свідчать, що майже всі країни з показниками низького рангу належать до другої групи (за винятком Італії, Греції, Іспанії та Португалії). В 2015 р. порівняно з 2000 р. у першій групі країн значно зменшився показник рангу тільки Німеччини, а збільшився – Греції, Іспанії, Португалії, в другій знизився ранг Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини, Мальти, а зріс – Кіпру та Литви. Отже, можна стверджувати, що відбувається загалом певне зближення країн за комплексом параметрів соціально-економічної диференціації.

Результати ранжування країн-членів ЄС за рівнем багатомірної середньої дають змогу сформуванню п'ять рейтингів груп (табл. 13.1.2): з дуже високим рейтингом (5 країн), з високим рейтингом (5 країн), з середнім рейтингом (8 країн), з низьким рейтингом (5 країн), з дуже низьким рейтингом (5 країн). Належність до певної групи, а також зміна рейтингу, свідчать про динаміку соціально-економічної диференціації країн-членів ЄС.

Аналіз динаміки показників рейтингу країн свідчить, що рейтинг чотирьох країн першої групи суттєво знизився і вони перемістилися в іншу рейтингову групу. Зокрема, в 2000 р. Португалія (14 позиція за рейтингом), Греція (18), Іспанія (13), та Італія (17) належали до групи країн із середнім рейтингом, а в 2015 р. Португалія (22) та Італія (19) перемістилися до групи з низьким рейтингом, Іспанія (26) та Греція (28) – дуже низьким рейтингом. У другій групі, навпаки, для деяких країн характерне зростання рейтингу, зокрема для Чехії (з 20 рейтингової позиції в 2000 р. перемістилася на 11 в 2015 р.), Мальти (відповідно з 22 до 13), Естонія (відповідно з 19 до 14), Угорщина (з 21 на 16). Це відповідно зумовило перехід з групи країн із низьким рейтингом до групи країн із середнім рейтингом. Зокрема дві країни, – Польща (відповідно з 26 на 18) і Словаччина (з 28 на 17) – перемістилися з групи країн із дуже низьким рейтингом до групи з середнім рейтингом. Такі зміни рейтингових позицій країн також свідчать про поступове зменшення диференціації країн-членів ЄС за індикаторами соціально-економічного розвитку.

13.2. Інституційне регулювання соціально-економічної стратифікації в країнах ЄС

«Сталий економічний розвиток властивий лише інклюзивним економічним інститутам».

Д. Аджемоглу, Дж. Робінсон

Зміни, що відбуваються в геополітичному та гео економічному середовищі, ініціюють необхідність пошуку шляхів для сприйняття нових умов і викликів. Відповідно до цього змінюються та корегуються цілі й завдання національних урядів як щодо планування економічного, так і соціального розвитку, модернізується інституційне забезпечення.

Зазначене стосується також держав Європейського Союзу як інтеграційного об'єднання, що поєднує країни різного рівня соціально-економічного розвитку. З моменту заснування і донині, стратегія ЄС переглядалася та оновлювалася, що зумовлено як нестабільністю геопростору, так і періодичним розширенням, через приєднання країн із різним рівнем якості життя, інституційного забезпечення тощо.

Якщо на початку створення ЄС як основна мета визначалося економічне зростання та забезпечення соціальної згуртованості на основі справедливого розподілу суспільного багатства, то в подальшому європейська соціальна стратегія доповнена вимогами щодо охорони навколишнього середовища, формування товариства громадян об'єднаної Європи, захисту їхньої людської гідності. Фундаментальні цінності соціальної моделі сформулював Комісар Єврокомісії з питань зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей В. Шпідла: «Відданість демократії, відмова від будь-яких форм дискримінації, загальний доступ до високоякісної освіти та медичного обслуговування, гендерна рівність, соціальна справедливість, визнання ролі соціальних партнерів і соціального діалогу»⁵⁷¹.

Зазначені фундаментальні цінності закріплені в Лісабонському договорі: «Завданням ЄС стає створення «внутрішнього ринку» і досягнення основних цілей: повна зайнятість, соціальний прогрес, високий рівень захисту навколишнього середовища, боротьба проти дискримінації, соціальна справедливість, захист прав дітей і т.ін.»⁵⁷².

Таким чином, не зважаючи на те, що європейська інтеграція зумовила об'єднання країн як різного соціального, так і економічного рівня розвитку, з

⁵⁷¹ Spidla. Some Reflectionson the European Social Europe. Social Europe. A Continent's Answer to Market Fundamentalism/ edited by Detlev Albers, Stephen Haseler and Hemming Meyer. London, 2006. 211 p.

⁵⁷² Treaty of Lisbon amending the Treaty of European Union and the Treaty establishing the European Community. Official Journal of the European Union. Series C. 2007. Vol. 50. № 306. 271 p.

різними орієнтирами у внутрішній та зовнішній політиці, соціальна політика ЄС визначається як основна складова конкурентоспроможної економіки. Як зазначає М. Каргалова, «...не зважаючи на певні відмінності між європейськими країнами, всі вони декларують намагання відповідати моделі, яка отримала назву «європейська соціальна модель», і пишаються відданістю європейським гуманітарним цінностям, інтересам і правам людини»⁵⁷³.

Як засвідчив аналіз динаміки соціально-економічної стратифікації країн-членів ЄС, з моменту створення, Європейський Союз зумів досягти певних результатів щодо реальної конвергенції своїх членів та реалізації поставлених цілей. Однак, не зважаючи на зближення, ЄС як наднаціональне інтеграційне угруповання залишається достатньо гетерогенним як за складом учасників, так і окремих регіонів. Так, обсяг ВВП на душу населення за регіонами Європейського Союзу коливається в межах від 343% щодо його середнього значення по ЄС (регіон «внутрішній Лондон») до 28% (регіон «Северозападен») у Болгарії. Щодо окремих країн також спостерігаються значні розриви за окремими показниками. Так, середній чистий душевий дохід у Німеччині в 2015 р. становив 23 499 євро, в Данії – 31 518 євро, тоді як у Румунії – 2 674 євро, Болгарії – 4 093 євро, в Литві – 6 558 євро⁵⁷⁴. У зв'язку з цим постає питання, чи вдалося ЄС створити єдину Європейську соціальну модель (ЄСМ), задекларовану на початку його створення, та в якій сфері побудови ЄСМ було досягнуто найвищих результатів.

Перша та друга групи країн, які за рейтингом багатомірної середньої належать до країн із дуже високим і високим рейтингом, представлені «старими» державами-членами ЄС та є достатньо гомогенними: середньодушевий дохід у них становить 150% щодо середнього значення показника по ЄС; значно нижчим є рівень безробіття – 6,38% (за винятком Ірландії та Фінляндії) порівняно із середнім рівнем по ЄС (9,6%); доволі висока середня тривалість життя (більше 80-ти років). Отже, це країни з високими соціально-економічними стандартами життя.

Однорідність зазначених груп за соціально-економічними індикаторами зумовлена, насамперед тим, що європроект передбачав інтеграцію багатих країн, до яких відповідно приєдналися значно багатші (Австрія, Данія, Швеція, Фінляндія). Таким чином створений певний «клуб» рівних багатих держав, які сьогодні формують «ядро» Європейського Союзу.

Розширення ЄС на південь і приєднання в 1981 р. Греції та в 1986 р. Іспанії й Португалії (країн із нижчими рівнями розвитку) створило умови для появи, так званої периферії – «середземноморських» країн, або країн Півдня, та привело до порушення гомогенності ЄС. Як зазначив М. Грав'єр, до розширення на південь периферії не було⁵⁷⁵.

⁵⁷³ Каргалова М. ЕС: политика общественного благосостояния. Современная Европа. 2006. № 1(25). С. 100–112.

⁵⁷⁴ GDP per capita. Eurostat URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tsdec100>

⁵⁷⁵ Gravier M. The Next European Empire. European Societies, 2009, vol.11. December, No5, pp. 627–647.

Зауважимо, щодо кризи 2007–2008 рр. зазначені країни, хоча і характеризувались певними проблемними рисами (наявність у структурі національного виробництва низько технологічних і працемісних галузей; низька питома вага інноваційних підприємств (якщо в середньому по ЄС (27 держав) витрати на НДДКР у 2007–2008 рр. становили приблизно 1,9% ВВП, то в країнах Півдня цей показник коливався в межах 0,8 – 1,2%⁵⁷⁶; сильна прив'язка до зовнішніх джерел фінансування: іноземні капіталовкладення, трансферти ЄС, кредити міжнародних банків (кошти, отримані Португалією від ЄС в 1987–2007 рр., оцінюються (за сьогоднішніми цінами) в розмірі 55 млрд. дол. США при чисельності населення 10 млн. чол.; обсяг прямих іноземних інвестицій у 2007 р., в економіку Португалії становив 78,3 млрд. євро, Іспанії – 400 млрд. євро⁵⁷⁷); кардинальний перерозподіл структури державних витрат на користь соціальних статей (якщо в 1972 р. на цілі освіти, охорони здоров'я та соціальне забезпечення спрямовувалося 2% ВВП Португалії, то в 2008 р. цей показник перевищив 16%⁵⁷⁸); значний потік іммігрантів тощо, однак демонстрували порівняно динамічний поступальний розвиток.

Світова фінансова криза значно сповільнила розвиток зазначеної групи країн. І якщо в 2010–2011 рр. багато держав ЄС вийшло з рецесії; проте фінансово-економічне становище країн Півдня залишилось доволі складним, що призвело до погіршення соціально-економічного становища населення. Зазначена група країн також є гомогенною, демонструючи найнижчі показники по ЄС-15. Так, коефіцієнт Джині, що характеризує розподіл доходів, у середньому становить 34,4, тоді як в ЄС-15 – 29,6; рівень середньодушового чистого доходу є також найнижчим серед країн-членів ЄС-15 (Португалія – 9996 тис. євро; Греція – 8 682 тис. євро, Іспанія – 15408 тис. євро; відповідно зазначений показник у Німеччині та Франції, найбільших країнах ЄС, дорівнював 23499 та 24 982 тис. євро).

Гомогенність названих країн спостерігається і за рівнем безробіття. Греція, Іспанія та Португалія зберігають найвищий рівень безробіття, який не лише не зменшується, а навпаки, зростає (в Греції – з 11,2% у 2000 р. до 24,9% в 2015 р.; в Іспанії – з 11,9% у 2000 р. до 22, 1% в 2015 р.; в Португалії – з 5,1% в 2000 р. до 12,6% в 2015 р.)⁵⁷⁹. І хоч зростання безробіття відбувається в усіх країнах ЄС-15 (за винятком Німеччини та Великобританії), однак його темпи в зазначених країнах є найвищими.

Як зауважують сучасні дослідники, «...метою політики конвергенції доходів є зближення рівня доходів населення новоприбулих членів з економічно

⁵⁷⁶ Плотніков О. Цивілізаційні аспекти фінансової глобалізації в контексті її впливу на Україну. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка (103). 2008 р. С. 15–20.

⁵⁷⁷ Яковлев П. Кризис на Юге Европы: Испания и Португалия в тисках жесткой экономики. URL: <http://www.perspektivy.info/print.php/D-1430>

⁵⁷⁸ Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Португалия: кризис на европейской периферии. Серия «Саммит» (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: ИЛА РАН. 2011. 120 с.

⁵⁷⁹ Яковлев П. Кризис на Юге Европы: Испания и Португалия в тисках жесткой экономики. URL: <http://www.perspektivy.info/print.php/D-1430>

розвиненими країнами ЄС»⁵⁸⁰. Східне розширення, п'яте для Європейського Союзу, коли в травні 2004 р. Угорщина, Латвія, Литва, Естонія, Польща, Словаччина, Словенія та Чехія стали повноправними його членами, в 2007 р. Болгарія та Румунія приєдналися до інтеграційного угруповання, а в 2013 р. – Хорватія, дедалі більше порушило гомогенність ЄС.

Зазначене пов'язане насамперед із відмінностями в рівнях соціально-економічного розвитку «новоприбулих» членів із значним відставанням їхнього інституційного забезпечення. Так, за рівнем багатомірної середньої, лише Литва в 2000 р. належала до групи країн із середнім рейтингом субіндексу якості інститутів, який характеризує якість інституційного забезпечення, а в 2006–2007 рр. майже в усіх «нових» членів цей субіндекс мав показник нижчий за 50 (за винятком Естонії – 31; Угорщини – 45 та Словенії – 44). Для порівняння: зазначений субіндекс загального індексу конкурентоспроможності в Швеції становив 13, у Німеччині – 8⁵⁸¹. Всі інші країни за багатомірною середньою були представлені або в групі з низьким рівнем (Естонія, Чехія, Угорщина та Румунія), або з дуже низьким рівнем (Латвія, Хорватія, Польща, Болгарія та Словаччина).

Спосіб реалізації економічного прориву залежить від історичного контексту та цілого комплексу вихідних даних, які не можливо продублювати десь ще. Активні політика, спрямована на економічну диверсифікацію і сприяння структурним змінам, починаючи від низькопродуктивної діяльності до інноваційної діяльності, вимагає просування ресурсів в ті сектори економіки, які перебувають на підйомі. У такому випадку можемо наголошувати на зближенні різних економічних систем в окремих сферах промисловості. Втім, низькі показники економічного зростання в багатих країнах частково унеможливають проведення структурної трансформації в країнах, що розвиваються, зокрема, в частині тиску на останні з приводу недооціненності їхніх валю і субсидування окремих галузей промисловості та контролю над потоками капіталу.⁵⁸²

Інтеграційні процеси, що відбулися в країнах Центрально-Східної Європи, як за інституційним забезпеченням, так і економічним і соціальним зближенням, змінили становище більшості країн ЦСЄ в стратифікаційній системі ЄС. І хоча, як зазначає В. Козюк, країни ЦСЄ за рівнем глобальної конкурентоспроможності не позиціонуються як лідери, однак «...структурні реформи однозначно покращили якість інститутів»⁵⁸³. Відкриття внутрішнього ринку ЄС для товарів і послуг із ЦСЄ стимулювало швидке зростання експорту. Відповідно торговельна інтеграція була підсумком активної політики в інвестиційній сфері, що сприяло

⁵⁸⁰ Адамик В., Зварич Р. Трансформація політики конвергенції доходів населення в процесі розширення країн Європейського Союзу: монографія. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. 300 с.

⁵⁸¹ Global Competitiveness Index. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>

⁵⁸² Резнікова Н. В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій: монографія. К.: Аграр Медіа Груп, 2018. 460 с.

⁵⁸³ Козюк В. В. Інституційні компенсатори відкритості та фіскальної експансії в країнах ЦСЄ. Журнал Європейської економіки. Т.15 (№1). 2016.

загалом швидкому зростанню ВВП та підвищенню рівня розвитку промисловості. І хоча йдеться про неоднозначний вплив прямих іноземних інвестицій на економіку, однак загалом можна стверджувати, що на сьогодні вони забезпечили певний ефект як в економічній, так і соціальній сфері. Так, у 2015 р. Чехія, Естонія, Словенія, Угорщина, Словаччина та Польща зуміли покращити власні позиції в стратифікаційній системі Європи.

Таким чином, не зважаючи на конвергенційні процеси, можемо ініціативно стверджувати про гетерогенність такого інтеграційного об'єднання, як Європейський Союз, який представлено п'ятьма стратами. Першу і другу страти формують країни Західної та Північної Європи, третю – країни Центрально-Східної Європи 2004 р. вступу, крім Литви та Латвії, четверту й п'яту – країни Іберії та ЦСЄ 2007 р. та 2013 р. приєднання.

Стратифікація ЄС характеризується не лише різним рівнем соціально-економічного стану окремих країн, а й значними регіональними відмінностями в їхніх межах, особливо за економічним індикатором. Так, якщо за основну ознаку обрати ВВП на душу населення, можна визначити три великі страти, які утворюють регіони окремих країн. На основі даних Євростату можна виділити 5 найбагатших регіонів в ЄС, ВВП на душу яких перевищує 170% від його середнього значення: Внутрішній Лондон (343%), Велике Герцогство Люксембург (279%), Брюссель (216%), Гронінген (198%) та Прага (172%)⁵⁸⁴.

Виділено 40 регіонів, в яких обсяг ВВП на душу населення становить 125% від його середнього значення: десять з них знаходяться у Німеччині, п'ять – у Нідерландах, по чотири – в Австрії та Сполученому Королівстві, по три – в Іспанії та Італії, по два – у Бельгії та Фінляндії, по одному – у Чехії, Данії, Ірландії, Франції, Словаччині.

До регіонів, де рівень ВВП на душу населення дорівнює 75% від його середнього значення в ЄС, належить 64 регіони. Більшість таких регіонів знаходиться у «нових» державах Євросоюзу, хоча в цій групі є чотири італійські та португальські регіони, три грецькі та французькі (заморські території), два британські та один іспанський⁵⁸⁵. Як зазначалося, існують також найбідніші регіони, ВВП на душу населення яких становить лише 28–29% від середньоєвропейського. Переважно це регіони країн із дуже низьким рейтингом за багатомірною середньою – Болгарії та Румунії.

Причини таких регіональних відмінностей зумовлені різною історією економічного розвитку, що характерно для Німеччини (Східна та Західна Німеччина), різною спеціалізацією (Північна, Центральна та Південна Італія), а також етнічною неоднорідністю населення (Фландрія та Валлонія в Бельгії).

Таким чином, аналіз соціально-економічного стану країн-членів ЄС засвідчив, що не всі цілі соціальної стратегії були досягнуті як щодо

⁵⁸⁴ GDP per capita. Eurostat URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tsdec100>

⁵⁸⁵ Поліщук Л. Регіональні асиметрії в ЄС та нові інструменти політики вирівнювання. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 126 (частина II). 2015. С. 116–124.

забезпечення повної зайнятості, так і усунення дискримінації в оплаті праці, виявлення поваги до особистості та людської гідності тощо.

З метою вирівнювання та подолання диференціації соціально-економічного розвитку як окремих країн, так і окремих регіонів, для запобігання негативній реакції населення на незадовільний соціально-економічний стан і на наднаціональному, і національному рівнях формуються відповідні стратегії, розробляються та впроваджуються заходи щодо соціального захисту населення Європейського Союзу, покращення його добробуту.

Зазначені стратегії та заходи здійснюються в межах так званої європейської соціальної моделі та охоплюють різні сфери. Основними є такі:

- економічна сфера та сфера зайнятості як підґрунтя для фінансового забезпечення соціальної політики;

- соціальна сфера та соціальний захист, у межах яких здійснюється перерозподіл фінансових ресурсів для підтримки малозабезпеченого населення;

- сфера освіти, за допомогою якої створюються умови для покращення перспектив громадян як за зайнятістю, так і доходом.

Як зазначалося, в регулюванні соціально-економічної диференціації та розробці соціальної політики в ЄС беруть участь як наднаціональні структури, так і національні уряди, які залежно від фінансових можливостей можуть або розширювати, або звужувати права на соціальний захист та соціальне забезпечення населення.

Регулювання на наднаціональному рівні здійснюється відповідно до цінностей, які мають поділяти члени товариства. Серед основних цінностей визначено такі:

- взаємозв'язок між економічним розвитком та соціальним прогресом;

- високий рівень соціального забезпечення, який матиме універсальний характер;

- розвинуте законодавство щодо праці, яке дасть змогу захистити найманого працівника;

- рівність шансів та усунення дискримінації;

- виробнича демократія, яка виражається в консультаціях із працівниками при прийнятті рішень, що їх стосуються, та їхньому інформуванні;

- діалог соціальних партнерів у межах колективно-договірних відносин;

- наявність так званих суспільних (державних) служб або «суспільного домену»;

- галузі інфраструктури (охорона здоров'я, система освіти, громадський транспорт, газо-, водо- та електропостачання);

- важлива роль держави у вирішенні соціальних проблем, роль арбітра у відносинах між соціальними партнерами;

- забезпечення зайнятості та застосування феномена соціального відторгнення і бідності;

- гідна оплата праці, в т. ч. введення мінімальної заробітної плати;

– соціальна справедливість і солідарність у суспільстві.

Таким чином, зазначені цінності дають змогу встановити межі в регулюванні всіх тих сфер, які забезпечують гідний спосіб життя жителів Європи.

З метою реалізації окреслених гуманістичних цінностей розроблено на рівні ЄС у межах ЄСМ основні документи соціальної спрямованості, призначені для регулювання соціально-економічного розвитку країн-членів ЄС, вирівнювання та конвергенції стану соціального забезпечення та захисту.

Серед основних документів – Хартія співтовариства 1989 р., Хартія основних прав ЄС 2000 р., основні договори Європейського Союзу.

Законодавче закріплення основних принципів соціальної політики постійно доповнюється та розширюється відповідно до нових викликів, пов'язаних із міграційною кризою, Brexit тощо.

Однак модель соціальної політики ЄС залишається сталою та передбачає єдність дій держави і громадянського суспільства, спрямованих на задоволення основних матеріальних потреб усіх громадян товариства, на їхню участь у житті суспільства та посилення соціальної згуртованості.

Основними фінансовими інструментами вирівнювання соціально-економічного стану країн і регіонів ЄС, спрямованими на зменшення економічної та соціальної нерівності як окремих країн, так і регіонів, є структурні фонди, серед яких Європейський фонд регіонального розвитку (European Regional Development Fund), Європейський соціальний фонд (European Social Fund), а також Фонд згуртування (Cohesion Fund).

Певною мірою проблеми регіонального вирівнювання, в т. ч. соціальні, вирішуються завдяки аграрним програмам, що фінансуються Європейським фондом орієнтації і гарантування сільського господарства.

Базовими напрямками використання коштів структурних фондів ЄС, сформованих у межах політики ЄС, що сприяють зменшенню соціально-економічної диференціації, є такі:

1. Конвергенція (розвиток відсталих і зменшення розриву між рівнями розвитку різних регіонів), яка досягається за розвитку інфраструктури, підтримки інвестицій, стимулювання створення робочих місць і підвищення якості людського капіталу. Проекти фінансувалися переважно Європейським соціальним фондом та Європейським фондом регіонального розвитку. Додаткове співфінансування певних проектів транспортної інфраструктури та сфери захисту навколишнього середовища здійснювалося Фондом згуртування. Такі спеціальні проекти передбачені для країн із «...рівнем ВВП на душу населення нижчим за 90% від середнього по ЄС»⁵⁸⁶.

⁵⁸⁶ Базилевич В., Маслов А. Інституційна архітектура: філософія і методологія багатоаспектного дослідження. Інституційна архітектура та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. Х.: ХНУ, 2005. – С. 32–42.

2. Регіональна конкурентоспроможність і зайнятість населення (підтримка тих регіонів, на які впливають зміни структури економіки), що передбачають проведення структурних реформ в економіці для зближення соціально-економічного рівня окремих країн і регіонів, покращення зайнятості, підвищення якості освіти та забезпечення професійної підготовки. Основним джерелом фінансування зазначеного напрямку є Європейський фонд регіонального розвитку та Європейський соціальний фонд.

3. Розвиток ринків праці для зменшення безробіття насамперед має за мету покращення мобільності, доступу до ринку праці, особливо для населення депресивних регіонів, підвищення можливостей працевлаштування через неперервну освіту та програми навчання, забезпечення рівних можливостей працевлаштування через неперервну освіту та програми навчання, забезпечення рівних можливостей щодо працевлаштування як для чоловіків, так і жінок. Проекти фінансуються здебільшого Європейським фондом регіонального розвитку.

Регіональний розподіл коштів структурних фондів представлено на рис. 13.2.1

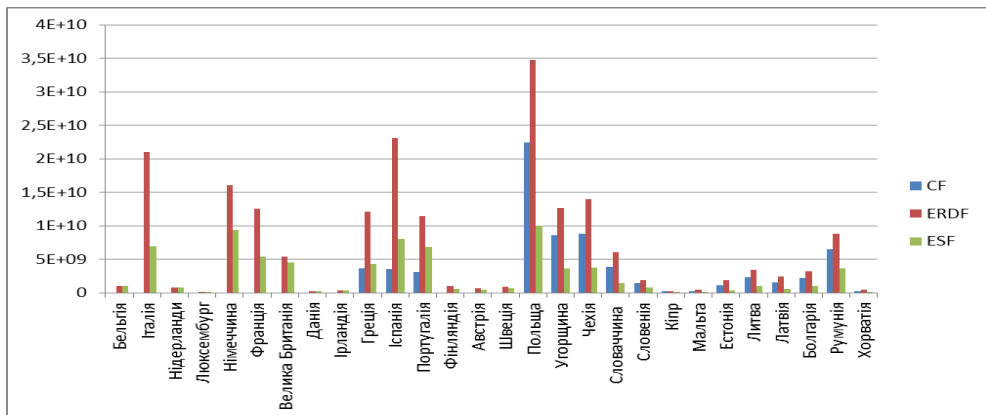


Рис. 13.2.1. Розподіл коштів фондів ЄС за період 2007–2013 рр.

Джерело: розраховано та складено автором за [577]

Нааявність чіткого набору показників, критеріїв, які дають змогу достовірно оцінити реальне становище окремих країн та їхніх регіонів, рівень їхньої конкурентоспроможності й потенціалу, є важливим елементом при визначенні пріоритетів у розподілі коштів. Значну роль у цьому для Євросоюзу відіграла модернізована система статистичного обліку, розроблена Євростатом, яка має багаторівневу систему європейських регіонів (Номенклатура територіальних одиниць для статистичного обліку, NUTS).

Як критерій для відбору на участь у програмах, що фінансуються фондами, визначено ВВП на душу населення (пороговим критерієм є рівень 75% від

середньоєвропейського ВВП на душу населення з коригуванням за регіональними відмінностями в рівні цін); рівень безробіття, оскільки гострота проблеми працевлаштування зумовлює напругу щодо вирішення соціальних питань; рівень інноваційності інфраструктури (доступ до мережі Інтернет для домашніх господарств і рівень вкладень у НДДКР).

Таким чином, завданням структурних фондів є не лише згладжування соціально-економічних диспропорцій, а й формування середовища та створення перспективних можливостей для подальшого розвитку. Вважається, що доступ до мережі Інтернет і створення доступного інформаційного середовища значно підвищують можливості населення регіонів у пошуках роботи, розвитку бізнесу.

Прозорість і регламентація процедур виділення й розподілу коштів фондів та їхнє формування (1,27% сукупного ВВП країни-члена ЄС) дають змогу значно підвищити ефективність централізованого фінансування, а також посилити відповідальність владних рівнів за їхню реалізацію.

Вивчення питання про виділення коштів із структурних фондів ЄС у 2007–2013 рр. за регіонами дає змогу зробити висновок про значні розриви між бенефіціарами. Так, основним отримувачем коштів у зазначений період була Польща, яка отримала більш ніж 10 млрд. євро з Європейського соціального фонду (ESF), 22 млрд. євро з Фонду згуртування (CF) та 34 млрд. євро з Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF). Загалом обсяг виділених коштів становив більш ніж 68 млрд. євро.

Серед країн ЄС-15 із дуже високим і високим рейтингом соціально-економічного стану за багатовимірною середньою найбільше коштів зі структурних фондів було спрямовано до Німеччини, Франції та Великобританії. Так, Німеччина отримала більш ніж 9 млрд. євро з ESF та 16 млрд. євро з ERDF, Франція – відповідно більше ніж 5 млрд. євро з ESF та 12 млрд. євро з ERDF, Великобританія – більш ніж 4 млрд. євро з ESF та 5 млрд. євро з ERDF.

Однак, ураховуючи розміри території та чисельність населення, що проживає в зазначених країнах, обсяг коштів є пропорційним до сум, отриманих іншими країнами із визначених їхніх груп за рейтингом.

Доволі значний обсяг коштів виділено на країни Півдня. Так, Італія за аналізований період отримала приблизно 28 млрд. євро, Іспанія – 35,6 млрд. євро, Португалія – 21,5 млрд. євро та Греція – 16,5 млрд. євро⁵⁸⁷.

Однак, якщо отримані кошти дали змогу першій групі країн подолати кризову ситуацію та підвищити соціально-економічні показники, про що свідчать дані⁵⁸⁸, то країни Півдня не забезпечили зростання конкурентоспроможності, інклюзивності економіки, та інституційного рівня.

⁵⁸⁷ European structural and investment funds. Data. European Commission. URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/dataset/2007-2013-Funds-Absorption-Rate/kk86-ceun/data>

⁵⁸⁸ Там же

Так, Греція, яка в 2000 р. мала середній рейтинг за соціально-економічним рівнем розвитку, в 2015 р. значно послабила свої позиції, перейшовши до групи країн із дуже низьким рівнем.

Лауреат Нобелівської премії в галузі економіки 2006 р., директор Центру з вивчення капіталізму та суспільства при Колумбійському університеті Е. С. Фелпс зазначив: «...Правда в тому, що Греції потрібно дещо більше, ніж реструктуризація заборгованості чи навіть полегшення боргового тягаря. Якщо молоді греки хочуть мати майбутнє в своїй країні, вони і старше покоління мають розвивати відносини та інститути, які відмовляються від корпоративистських цінностей»⁵⁸⁹.

Зазначене стосується не лише Греції, а й інших країн Іберії – Італії, Іспанії та Португалії. Підтвердженням зазначеної тези є дані щодо рівня якості інститутів та його динаміки в країнах ЄС.

З метою реалізації політики згуртування значні обсяги коштів фондів були спрямовані в країни ЦСЄ. Так, для підтримки 10 країн ЦСЄ без Хорватії, яка приєдналася до ЄС лише в 2013 р., із трьох фондів ЄС було виділено: 25,35 млрд. євро з ESF, 89,16 млрд. євро з ERDF та 58,96 млрд. євро з CF, загалом 174,47 млрд. євро. Як зазначалось, найбільший обсяг коштів було виділено Польщі, Чехії та Угорщині⁵⁹⁰.

Надані кошти загалом дали можливість успішно подолати наслідки світової фінансової кризи, інтегруватися більшості країн з ЄС, підвищити рівень конкурентоспроможності економік тощо.

Так, наприклад, Польща як найбільший бенефіціар коштів структурних фондів ЄС навіть у кризовий рік демонструвала зростання ВВП. Як зазначалося в доповіді «Глобальна конкурентоспроможність», польська економіка визнана такою, що перебуває на етапі переходу від економіки, якою рухає ефективність, до стадії, якою рухають інновації⁵⁹¹.

Ефективність використання коштів структурних фондів значною мірою залежить також від наявності чіткої програми їхнього використання, визначення основних напрямків їхнього спрямування, які відповідають внутрішнім пріоритетам кожної країни-отримувача. Так, наприклад, у Польщі третя частина від загального обсягу коштів, отриманих у 2007–2013 рр., виділена на регіональний розвиток; 10% – на інвестиції в інновації та конкурентоспроможність економіки. В Чехії приблизно 80% надходжень зі структурних фондів спрямовано на розвиток транспортної інфраструктури, захист навколишнього середовища, на інновації, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення людського ресурсу.

⁵⁸⁹ Богданов Ю. Греческий кризис и судьба ЕС. Европейская правда. 2015. С.13–18.

⁵⁹⁰ European structural and investment funds. Data. European Commission. URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/dataset/2007-2013-Funds-Absorption-Rate/kk86-ceun/data>

⁵⁹¹ The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum within the frame work of the Centre for Global Competitiveness and Performance, January 2014.

Однак Болгарія, згідно з даними Звіту Єврокомісії за 2007–2013 рр., отримавши допомогу в розмірі 6,48 млрд. євро за 7 напрямками, не зуміла ефективно розпорядитися наданими коштами. Як зазначили експерти, рівень використання коштів у Болгарії є найбільш низьким серед інших бенефіціарів через наявність цілої низки внутрішніх проблем – у сфері планування та розробки системи використання допомоги, через відсутність чітких правил процедури отримання допомоги та пріоритетів у розподілі.

Окрім того, в доповіді Єврокомісії також акцентується увага на не завжди прозорій діяльності безпосередніх національних бенефіціарів у процесі отримання коштів, що змусило основних донорів висунути більш жорсткі правила до її надання. Однак у бюджеті 2014–2020 рр. і надалі одними із важливих бенефіціарів є Польща, сума фінансування якої збільшується на 15 млрд. євро, Болгарія – до 15,7 млрд. євро, Хорватія – до 8,61 млрд. євро та Словенія – з 4,1 млрд. євро до 20,7 млрд. євро⁵⁹².

Таким чином, структурні фонди спільно з законодавчим забезпеченням соціальних процесів створюють відповідні можливості для реалізації однієї з пріоритетних цілей ЄС – економічного та соціального згуртування її членів. Структурні фонди сприяють насамперед досягненню конвергенції через пришвидшення у найменш розвинутих країнах-членах та окремих регіонах шляхом поліпшення умов для зайнятості через збільшення обсягу інвестицій у фізичний і людський капітал, розвиток інноваційної економіки та суспільства знань, захист і покращення навколишнього середовища.

Як зазначалося, відповідно до принципу субсидіарності, регулювання соціально-економічної політики в Європейському Союзі здійснюється на двох рівнях – інститути ЄС (наднаціональний рівень) та інститути держав-членів ЄС (національний рівень), які на основі загальних засад товариства та з урахуванням власних бюджетних можливостей будують окрему модель соціального розвитку.

До речі, Стігліц та Вейд наголошують на ролі держави як регулювальника економічної активності, включаючи не лише центральний, але й регіональний рівень⁵⁹³.

Дослідники питання соціально-економічної політики країн ЄС визначають, поряд з єдністю цілей та основних принципів, чотири основні моделі її побудови: континентальна, що базується на принципі професійної солідарності, оскільки величина соціальних виплат залежить від розподілу сплачених внесків (Німеччина, Франція); англосаксонська, що відповідає засадам національної солідарності надання соціальної допомоги, яка спрямовується переважно на реінтеграцію в трудову діяльність (Великобританія, Ірландія); південно-європейська (середньоземноморська, яка характеризується порівняно невисоким рівнем захисту та реалізується здебільшого католицькою церквою (Італія,

⁵⁹² Financial framework 2014-2020. Budget. European Commission URL: http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin_fwk1420/fin_fwk1420_en.cfm.

⁵⁹³ Wade R. Is globalization reducing poverty and inequality? World Development. 2004. 32(4), 567–589.

Португалія, Іспанія, Греція) і скандинавська, що визначає найвищий рівень соціального захисту та забезпечує універсальність при наданні виплат. Соціальні послуги при цьому фінансуються державою через наявність сплати високих податків (Данія, Швеція, Фінляндія і Нідерланди)⁵⁹⁴.

Оскільки поняття «соціальна політика» є багатоаспектним та охоплює багато важливих питань – від оплати праці до захисту населення, а також ураховуючи постійні зміни кон'юнктури геопростору, моделі соціальної політики можуть не перебувати у статиці, а постійно модернізуються відповідно до змін, що відбуваються у суспільстві.

Невисокі показники зайнятості серед низькокваліфікованих працівників спонукали держави надавати безробітним мігрантам розширений доступ до системи державної соціальної допомоги, що привезло до розвитку їхньої залежності від системи соціальних виплат. Відповідно для зниження соціального навантаження, було запроваджено обмеження на в'їзд.

Таким чином, наведені приклади демонструють відхід від класичних моделей та їхнє взаємопроникнення в межах єдиної соціальної моделі ЄС. Як зазначає І. Айзінова «...ліберальну модель (Великобританія), корпоративну (Німеччина і Франція) і соціал-демократичну (Швеція) можна умовно розглядати як варіанти однієї і тієї самої ЄСМ.

Відмінність між ними за суттю зводиться до різної міри участі держави у соціальній сфері (інакше кажучи, до зміщення межі між безоплатним і платним наданням соціальних послуг і відповідно обсягом тих й інших), а також визначається деякими організаційними особливостями здійснення соціальної політики»⁵⁹⁵.

Таким чином, можна стверджувати про існування двох моделей як основи ЄСМ – беверіджської, заснованої на універсальності надання соціальних послуг та фінансуванні їх із державного бюджету, та бісмаркської, що передбачає фінансування соціальних послуг переважно через соціальне страхування.

Загалом загальноприйнятим критерієм, який визначає наскільки держава бере відповідальність за підтримання якості життя громадян, є показник обсягу соціальних витрат, виражений як процент від ВВП. При цьому слід урахувати, що зростання витрат на соціальний захист у зіставленні з величиною ВВП може бути пов'язане як із підвищенням безпосередньо обсягу витрат, так і зниженням ВВП, що особливо виявляється в періоди економічних криз та рецесій.

Згідно з визначенням Євростату, обсяги витрат на соціальну сферу вміщують допомогу й інші фінансові виплати домогосподарствам та окремим особам, що надаються державними або приватними інститутами, для забезпечення їхньої підтримки і зниження ризику в певних обставинах, які

⁵⁹⁴ Шутаєва О.О., Побірченко В.В. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрями трансформації. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». 2013. № 26. С. 164–182.

⁵⁹⁵ Айзінова И. Социальная политика стран Евросоюза: идеальные устремления и реальные вызовы. Социальные аспекты. 2013. С. 49–65.

погіршують добробут, через соціально організовані колективні схеми. Виплати за схемами індивідуального страхування з особистої ініціативи окремих індивідів або домогосподарств з метою забезпечення їхніх власних інтересів витрат не зараховують⁵⁹⁶.

Порівняльний аналіз даних про соціальні витрати країн ЄС-28 за 2010 – 2015 рр. дав змогу зробити висновок про відносно стабільну ситуацію (коливання становили 24,2% у 2010 р. та 24,0% у 2015 р.). Однак серед найбільш економічно розвинутих держав світу витрати країн ЄС-28 на соціальний захист є вищими. Так, США витрачають 18,6%, Японія – 23,1% (за даними 2011 р.), більше 20% лише Бразилія (21,3%)⁵⁹⁷. У 2015 р. найбільший обсяг соціальних витрат відзначено у Франції (34,3%), Данії (33,5%), Нідерландах (30,9%), Фінляндії (31,9%), Бельгії (30,3%), Австрії (30%) та Італії (30%). Більше чверті витрачають Швеція (29,6%), Німеччина (29,1%), Великобританія (27,4%), Португалія (26,9%) та Греція (26%). І якщо країни Північної та Західної Європи можуть нести такий соціальний тягар, маючи відповідно висококонкурентну економіку, про що свідчить Індекс конкурентоспроможності цих країн, то високі соціальні видатки в країнах Півдня, показник індексу яких нижчий порівняно з окремими країнами Центрально-Східної Європи (Греція перебуває на 81 позиції рангу, тоді як Чехія – 37, Польща – 43, Естонія – 29), значно знижують конкурентоспроможність економік цих держав та призводять до нарощування державного боргу.

Так, Італія, Греція, Португалія та Кіпр мають найвищий відсоток державного боргу. При цьому спостерігається тенденція до його нарощування.

Порівняльний аналіз соціальних витрат у країнах ЄС-28 у докризовий і післякризовий період підтвердив, що до 2007 р. витрати на соціальний захист знизилися з 26,3% ВВП у 2005 р. до 25,4% в 2007 р. з огляду на більш швидке зростання ВВП порівняно з абсолютним обсягом соціальних витрат.

Таким чином, незважаючи на певне навантаження соціальної сфери на економіку країн Євросоюзу, вони дотримуються однієї з основних цілей соціальної політики – забезпечити кожному жителю ЄС дохід, який дає йому змогу вести достойний спосіб життя як у працездатному, так і старшому віці.

Проведений аналіз соціального захисту населення є свідченням достатньо високої ролі держави в соціальному захисті населення як однієї з важливих особливостей європейської соціальної моделі. І хоча рівень життя відрізняється в різних країнах, особливо в країнах ЦСЄ, їх також можна зарахувати до категорії «держава загального добробуту».

Дослідники питань регулювання соціально-економічної диференціації ЄС іноді критикують ЄСМ за те, що перерозподіл суспільних благ перешкоджає конкурентоспроможності Європи. З огляду на це у документах ЄС (Лісабонська

⁵⁹⁶ Government expenditure on social protection. Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection

⁵⁹⁷ Там же

стратегія, Соціальний порядок дня) зацентровано увагу на модернізації соціальних систем країн-членів. Однак мета єдина – знайти ефективний шлях реалізації основних елементів ЄСМ, а не змінити їхні базові цінності та основний зміст.

Важливою складовою соціальної політики є політика у сфері зайнятості. «У будь-якій соціально орієнтованій державі політика у сфері зайнятості перебуває на першому місці як основа не тільки економічної стійкості, а й політичної та суспільної рівноваги і стабільності». Саме створення відповідних умов для забезпечення населення робочими місцями дає можливість згладжувати соціальні суперечності. З огляду на це питання регулювання зайнятості як на рівні ЄС, так і національних урядів, завжди були на перших позиціях. Основи формування загального ринку праці, вільного переміщення робочої сили та захисту мігрантів закладені Паризькою угодою у 1951 р. (початок заснування сьогодишнього ЄС-28). Лише за період 1975–1980 рр. у рамках Програми соціальних дій в ЄС було прийнято 10 директив: 3 – щодо захисту робочих місць; 3 – щодо рівності незалежно від статі; 4 – щодо безпечних і здорових умов праці. У 1980-ті рр. дискусія щодо політики зайнятості посилилася. Це було зумовлено, по-перше зміною акцентів в економічній політиці (з 1970-х рр. ЄС відмовився від амбіцій забезпечити повну зайнятість). По-друге, вступ у ЄС країн Півдня викликав побоювання щодо соціального демпінгу. Як результат, у Соціальній хартії 1989 р. було зафіксовано консенсус щодо непорушення соціальних прав у межах внутрішнього ринку ЄС.

В Амстердамському договорі, який ознаменував перелом в Європейському Союзі, було визначено загальну стратегію зайнятості в ЄС як основу для прийняття стратегічних рішень щодо регулювання зайнятості країнами-членами. Особливістю Європейської стратегії зайнятості є її орієнтація на вдосконалення якісних характеристик працездатного населення, що сприяє підвищенню продуктивності праці.

Як і інші сфери, що визначають соціально-економічну диференціацію країн ЄС, сфера зайнятості регулюється як на наднаціональному, так і національному рівнях. При цьому її регулювання на наднаціональному рівні не має жорсткого характеру, а базується на розробці регламентів і директив, спрямованих на покращення умов праці, недопущення дискримінації як за расовою, так і гендерною ознакою, забезпечення вільного переміщення громадян у межах ЄС; підвищення контролю за співвідношенням продуктивності праці та заробітної плати; встановлення соціального діалогу між соціальними партнерами.

Результатом зазначеного регулювання є спільний європейський ринок праці, на якому зняті обмеження на доступ до кваліфікованої роботи за національним громадянством; введений режим, згідно з яким соціальні виплати, отримані в одній соціальній системі, можуть бути конвертовані та експортовані в межах ЄС; введено гармонізовані стандарти у сфері захисту здоров'я та безпеки на робочому місці. Фінансовим інструментом, спрямованим не лише на структурну

конвергенцію, а й на конвергенцію у сфері зайнятості, є також структурні фонди ЄС, які надають кошти на розвиток ринків праці для скорочення безробіття.

Кожна європейська країна – член ЄС має свої моделі соціального розвитку, одним із напрямів якого є регулювання рівня зайнятості. Аналіз найбільш поширених моделей підтвердив, що зміна умов на ринку праці приводить до модернізації цих моделей та їхнього зближення на основі визначення пріоритетності інвестицій у розвиток конкурентоспроможності трудового потенціалу замість виплат на допомогу у зв'язку з безробіттям. Найбільша питома вага виплат у зв'язку з безробіттям у 2015 р. зафіксована в Бельгії (11,16%), Ірландії (12,91%) та Іспанії (10,56%). При цьому в Румунії їхня питома вага становила лише 0,94%, в Польщі – 1,3%, Великобританії –1,67%.

До вагомих успіхів соціально-економічної політики країн-членів ЄС належить зростання мінімальної заробітної плати. Майже в усіх країнах ЄС-28 спостерігається зростання мінімальної заробітної плати. Слід зазначити, що на рівень заробітної плати в ЄС лише опосередковано впливає встановлення певних правил, які визначають відносини між соціальними партнерами (право на страйк, соціальний діалог і т.ін.). Однак інтеграція внутрішнього ринку, активна лібералізаційна політика ЄС створюють умови до підвищення доходів його населення.

Таким чином, регулювання сфери зайнятості загалом сприяє згладжуванню диспропорцій між окремими членами ЄС, однак виникають певні проблеми, особливо сьогодні, зумовлені міграційною кризою, демографічною ситуацією, які потребують вирішення. Це, зокрема, проблеми безробіття, особливо в країнах Півдня, гендерної нерівності та соціального захисту населення. Проведений аналіз регулювання соціально-економічної стратифікації засвідчив доволі ефективну діяльність інститутів Європейського Союзу як на наднаціональному, так і національному рівнях, щодо запровадження єдиних принципів соціальної політики в країнах-членах ЄС та підтвердив висунуту гіпотезу щодо необхідності розгляду соціально-економічної стратифікації як інституційно зумовленого явища.

13.3. Мінімальний базовий дохід як інструмент вирівнювання соціально-економічної стратифікації в умовах Індустрії 4.0

«Безумовний базовий дохід покликаний боротися з лінню громадян». М. Праздніков, керівник Logitech в Україні та країнах СНГ (2007-2016 рр.)

Формування концепції як фундаментального бачення суспільно-державного регулювання процесів стратифікації суспільства має базуватися на принципах нового глобального світового порядку, для якого характерне значне розмивання національних економічних, соціальних, гуманітарних та інформаційних кордонів^{598 599}.

Нині світове господарство перетворюється із багатосуб'єктного утворення у монопростір, в якому створюються нові глобальні інститути регулювання різних сфер людської діяльності, в тому числі соціальної рівності у глобальному суспільстві та процесів його стратифікації як на рівні держав, так і на глобальному суспільному рівні.

Існуюча глобальна стратифікація сформована під впливом чинників глобального і національного рівнів. Зокрема, глобальна демографічна ситуація є одним з основних викликів погіршення глобальної соціальної рівності, що зумовлює виникнення спектра питань щодо запобігання світовій гуманітарній катастрофі, на які сьогодні не має однозначних відповідей.

Процеси глобалізації деструктивно вплинули на природну демографічну саморегуляцію та створили необхідність вироблення нової для суспільної формації та доволі складної, ризикової, релігійно та етично вразливої системи штучного глобального регулювання демографічної ситуації, яка діяла б принаймні до вироблення природного регуляційного імунітету суспільства.

Тенденції народжуваності, смертності та міграції змінюють абсолютний і відносний показники чисельності молодих людей і осіб похилого віку, сільського та міського населення, етнічної більшості та меншості всередині та між новими й існуючими державами. Ці демографічні переформатування створюють можливості соціально-економічного зближення для одних країн і виклики для існуючої соціально-економічної стратифікації в інших.

Негативні тенденції щодо консервації існуючої стратифікації держав за ієрархією «цивілізаційний центр – напівпериферія – периферія» можуть призвести, а в окремих випадках нині є причиною релігійних та військових конфліктів, до зростання тероризму та неконтрольованої міграції.

⁵⁹⁸ Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. 557 с..

⁵⁹⁹ Прогнозы в Давосе: Индустрия 4.0 уничтожит миллионы рабочих мест. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/367672/prognozy-v-davose-industriya-40-unichtozhit-milliony-rabochih-mest>

Так, відсутність на сьогодні дієвих механізмів регулювання глобальної соціальної стратифікації та вирівнювання національних і особистих доходів у глобальному масштабі спричинила потужну еміграційну хвилю з найбільш бідних країн у Європейський Союз. Військовий конфлікт у Сирії та військові дії ІДІЛ є лише приводом, а не причиною таких масштабних глобальних міграційних процесів. Якщо цього не усвідомити і не вжити заходів, то на людство очікує набагато потужніша руйнівна хвиля відпливу емігрантів з африканських країн, що може супроводжуватися, крім фізичної, військовою агресією.

Цю глобальну соціальну проблему неможливо вирішити без подолання нового масштабного економічного расизму через вироблення дієвих інструментів регулювання глобальної соціально-економічної стратифікації. Обов'язковою умовою такого регулювання є рівний доступ до глобальних ресурсних, освітніх, медичних, культурних, рекреаційних ринків та ринку робочих місць як запоруки вирівнювання доходів.

Необхідно усвідомити, що відкриття доступу до національних ринків робочих місць шляхом трансформації в єдиний відкритий конкурентний ринок посилить трудову міграцію з усіма її результатами та наслідками, проте останні будуть значно меншими, ніж за міграції біженців, тому мають сприйматися приймаючими країнами як невідворотна плата за доходи, які вони отримали від економічного глобалізму.

Міграційні процеси потребують також суттєвої трансформації щодо їхньої ролі у вирівнюванні географічної та ресурсної неоднорідності глобального виробництва та споживання. Міграція може та має бути одним з інструментів територіального зближення глобальних матеріальних ресурсів (зокрема продовольчих) та їхніх споживачів. Уряди міграційно привабливих країн мають усвідомити невідворотність вибору: міграція чи воєнне захоплення. Відповідно глобальні інститути регулювання стратифікації мають бути трансформовані та отримати реальні інструменти міжкультурного та міжконфесійного врегулювання.

Нові глобальні виклики вказують на актуальність питань регулювання процесів соціально-економічної стратифікації і на глобальному, і на національному рівнях. Водночас вони підтверджують потребу вироблення концептуальних основ уніфікації соціально-економічних стандартів як критеріїв стратифікації для досягнення задовільного стану соціальної рівності на засадах глобальної системи соціальних цінностей людства⁶⁰⁰.

Задекларований Україною курс на зближення з Європейським Союзом, метою якого є повноправне членство, а також реалізація заходів щодо такого зближення (Асоціація з Європейським Союзом, безвізовий режим, східне партнерство, впровадження європейських стандартів у продовольчій, освітній та військовій сферах, участь у розбудові європейської логістичної інфраструктури),

⁶⁰⁰ Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. К. : Пабулум, 2017. 320 с.

зумовлюють необхідність вироблення «дорожньої карти» гармонізації стандартів соціально-економічної стратифікації з нормативами ЄС. Означена гармонізація дасть змогу, з одного боку, стримати потік еміграції кваліфікованої робочої сили та зменшити зростаючу соціальну напругу у країні, а з іншого – створить можливості для гуманітарної, культурної та освітньої інтеграції з європейським освітньо-культурним простором.

З огляду на перманентну трансформацію інституційного поля соціально-економічного простору Європейського Союзу, гармонізація соціально-економічних стандартів України з європейськими стандартами є лише початковим необхідним етапом процесу дифузії соціально-економічного розвитку України із аналогічними процесами розвитку соціально-економічної сфери у країнах Європи.

Така дифузія є досить складним процесом, проте означену складність можна нівелювати за рахунок урахування досвіду країн, що мали подібну до нинішньої соціально-економічної стратифікації в Україні на початку їхньої інтеграції до Європейського Союзу.

Дифузія розвитку соціально-економічних сфер, з огляду на демократичний характер євроінтеграційних процесів, повинна базуватися на інклюзивному принципі усвідомлення та сприйняття системи європейських соціальних цінностей, тобто представники усіх, існуючих нині в Україні, страт мають усвідомлювати необхідність та невідворотність соціально-економічного вирівнювання як одну із ключових умов всебічної інтеграції до Європейського Союзу.

Система соціальних цінностей країн Європи, у тому числі й України, формувалася на основі спільних соціально-християнських цінностей упродовж більше десяти сторіч, тобто українське суспільство загалом визнає, сприймає та бажає досягнути соціальних стандартів, заснованих на таких цінностях. Однак з огляду на тривалий період насаджування комуністичної ідеології, виокремлюється проблема становлення інклюзивного соціального розвитку, суб'єктами якого є елементи мультирозумної соціальної системи, через низьку соціальну відповідальність та нерозуміння причинно-наслідкових зв'язків у стратегічній перспективі, особливо у представників страт, що мають можливості та засоби соціального вирівнювання.

Означена проблема, на нашу думку, є ключовою у питаннях згладжування розривів між стратами і може бути вирішена за допомогою освітніх заходів, забезпечення прозорості та відкритості фіскальної політики і розподілу бюджетних видатків у соціальній сфері.

Як показує досвід країн Європейського Союзу, дієвим інструментом вирішення такої проблеми є також налагодження цивілізованого процесу соціального партнерства, не тільки як засобу підтримування представників соціально-вразливих страт, а й платформи для виявлення та знаходження соціального компромісу соціальних інтересів, згладжування чи уникнення

конфлікту таких інтересів та утвердження спільних для усіх страт соціальних цінностей.

В останні роки в Україні елементи такої стратифікації упроваджено при встановленні винагороди керівникам державних компаній, як засобу запобігання проявам корупції та підвищення конкурентоспроможності держави на ринку висококваліфікованих управлінських кадрів. У результаті таких дій частина державних посад забезпечена заробітною платою, що у десятки, а іноді й сотні, разів перевищує, встановлену у державі, мінімальну та сформовану середню заробітні плати.

Така система оплати праці керівників державних структур та підприємств загалом сприйнята суспільством, проте, без суттєвого підвищення доходів, у середньостроковій перспективі, інших категорій працівників і у державному, і у приватному секторах економіки, а також при відсутності ефективності державного управління, може призвести до соціальної напруги через поглиблення відчуття несправедливості в системі оплати професійних послуг таких працівників.

У випадку конфліктологічної стратифікації блага набуваються через доступ до різного роду ресурсів. Як правило такий доступ є неконтрольованим або слабо контрольованим суспільством, часто призводить до соціальної напруги і соціальних конфліктів. Така стратифікація здебільшого не відповідає системі соціальних цінностей суспільства.

В Україні така стратифікація відбулася у наслідок недосконалої приватизації, в результаті якої переважна частина виробничих, інтелектуальних та енергетичних ресурсів із національної власності перейшла у власність незначної частини суспільства, виокремивши їх у страту, що матеріально значно відірвана від інших.

При цьому, на відміну від подібних страт у інших країнах, в Україні її представники не володіють і досить часто не прагнуть набувати соціальної відповідальності, заснованої на спільних, прийнятих суспільством соціальних цінностях та не усвідомлюють, що зменшення розривів у стратах не тільки дозволяє уникати соціальних конфліктів, але й є непрямим інструментом підвищення конкурентоспроможності бізнес-активів і на внутрішніх, і на зовнішніх ринках.

Як підтверджують результати емпіричних досліджень, на практиці не має суспільства, стратифікованого винятково за одним з означених принципів. Як правило, соціальний поділ відбувається двома способами. У результаті страти формуються на основі статусно-майнового поділу, а статус і майно набуваються або через доступ до ресурсів, або через виконання функцій. У підсумку отримуємо ієрархічне статусно-майнове розшарування суспільства – статусно-майнову стратифікацію.

Суперечлива природа та негативні наслідки конфліктологічної стратифікації визначають необхідність постановки завдання для вироблення прикладних

інструментів її мінімізації. Функціоналістська стратифікація потребує вироблення інструментів підтримання оптимального суспільного поділу та ціннісної орієнтації суспільства. Розрізненість організаційно правових форм, наборів інструментів, прав та ступеня відповідальності суб'єктів регулювання соціально-економічної стратифікації, а також необхідність встановлення, відповідно до європейських, темпів інклюзивного розвитку соціально-економічних відносин обумовлюють актуальність вироблення моделі міждержавної дифузії інклюзивного розвитку України на засадах модернізації регіональних та національних інститутів постійного забезпечення задовільної соціальної рівності за європейськими соціально-економічними стандартами.

Головною ціллю такої моделі є забезпечення рівного доступу до соціальних, економічних та інноваційних благ через впровадження європейських стандартів для послуг в означених сферах та однакового для представників усіх страт їхнього фінансування шляхом фіскального перерозподілу. Реалізація такої парадигми спонукатиме представників вищих страт до забезпечення якості визначених послуг.

Вирішити проблему соціального економічного зближення страт в українському суспільстві можна, на наш погляд, насамперед через розроблення та реалізацію «дорожньої карти» приєднання до процесу побудови «соціальної Європи», що передбачає формування універсальної системи встановлення та дотримання єдиних соціальних стандартів.

Сучасна дослідниця Н. Деєва підкреслює, що «...першопричиною неефективності соціальних реформ є недостатність розвитку в державі ... системи дій щодо зростання потенціалу соціалізації і прийняття функціональних соціальних зобов'язань відповідно до конституційного визначення соціальної функції держави»⁶⁰¹. Впровадження соціальних стандартів у систему соціального забезпечення України неможливе без модернізації інституційного поля соціальної сфери за європейським взірцем. Початковим етапом такої модернізації має бути уніфікація нормативно-правового забезпечення соціально-економічної рівності з урахуванням положень нормативних актів Європейського Союзу.

Аналіз інституційного поля соціальної політики Європейського Союзу дав змогу визначити три основні групи інститутів, які необхідно сформувати чи трансформувати в Україні.

Громадські інститути Європейського Союзу є незалежною підсистемою інституційного забезпечення соціальної рівності та здебільшого дорадчими органами, що виробляють рекомендації й контролюють діяльність національних і регіональних законодавчих та виконавчих органів влади у соціальній сфері.

Зокрема, до таких інституцій належать наукові, професійні та галузеві асоціації, громадські й фахові дорадчі організації при виконавчих органах

⁶⁰¹ Горбач Д. Мечта идиота. Когда в Украине введут базовый доход. URL: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/mechta-idiota-kogda-v-ukraine-vvedut-bazovyiy-dohod-01052017220000

державного та муніципального управління, правозахисні громадські організації та професійні спілки.

В останній період в Україні інститути громадських та фахових рад і правозахисних організацій суттєво активізувалися й потребують лише додаткової координації щодо спільних дій у сфері соціально-економічної стратифікації.

Перед такими громадськими інститутами стоїть завдання утвердження ціннісних пріоритетів суспільства, спрямованих на становлення та домінування інклюзивності соціально-економічного розвитку. Окрім цього громадські організації, на відміну від державних та муніципальних органів влади, володіють достатньою організаційною, фінансовою та кадровою гнучкістю і мобільністю для започаткування процесу всебічної дифузії соціально-економічної сфери України та країн Європейського Союзу.

Нові громадські організації, що утворенні після Революції Гідності володіють сьогодні достатнім статусом і силою впливу для контролю за процесом встановлення та дотримання європейських соціальних стандартів.

Такі громадські організації мають відносно легкий доступ до різноманітних європейських фондів розвитку суспільства. Ресурси означених фондів є суттєвою фінансовою, організаційною та методологічною платформою для реалізації спільних з подібними організаціями Європейського Союзу грантових проєктів щодо вироблення та впровадження в Україні механізмів соціально-економічного вирівнювання та забезпечення задовільної соціально-економічної рівності у довгостроковій перспективі.

У незадовільному стані перебувають професійні спілки, які залишаються здебільшого формальними бюрократичними структурами, що через залежність керівників від працедавців нездатні виконувати свої основні функції. Процеси формування заробітної плати, забезпечення належних умов праці, надання соціальних пакетів працівникам, приймання та звільнення з роботи, як правило, не контролюються профспілковими організаціями, що здебільшого формально схвалюють усі дії менеджменту та приймають запропоновані ним колективні договори. У таких договорах замість соціального захисту працівника прописані положення, які виконують функцію захисту та виправдання часто неправомірних дій керівників організації.

Процес розподілу сукупного доходу організації через встановлення справедливого розміру заробітної плати працівників і менеджерів та дивідендів для власників, що є одним із ключових процесів соціально-економічної стратифікації суспільства, залишається поза увагою професійних спілок.

Система професійних спілок в Україні потребує кардинальної модернізації та перетворення у сильного і незалежного учасника соціального партнерства. З огляду на це на національному законодавчому рівні слід закріпити норму щодо недопущення обрання пов'язаних осіб на керівні посади первинних, регіональних і національних професійних спілок, а також спрощення процедури обрання та звільнення посадових осіб професійних спілок.

Окрім цього в Україні є недосконалими механізми взаємодії федерацій роботодавців та профспілкових об'єднань, зокрема у сфері погодження соціальних законопроектів та зменшення лобіювання у органах законодавчої та виконавчої влади різних рівнів.

Національні інститути України у сфері соціальної політики охоплюють органи законодавчої та виконавчої влади, які наділені необхідними повноваженнями щодо встановлення європейських стандартів соціальної рівності. Модернізація національних інститутів передбачає, у першу чергу, відмову від домінування фіскального перерозподілу у процесі регулювання соціально-економічної стратифікації.

Сьогодні в національних інститутах інклюзивне спрямування інструментів соціального вирівнювання практично відсутнє. Це пояснюється відносною легкістю забезпечення мінімальних соціальних стандартів фіскальним способом для створення ілюзії виконання передвиборчих програм політичних партій. Проте фіскальний перерозподіл, особливо в умовах низького, у порівнянні з європейським, рівня ВВП та значного збільшення видатків на військово-оборонну сферу, неспроможний досягнути європейських темпів скорочення стратифікаційних розривів. Окрім цього у країнах Європейського Союзу пріоритетом є інклюзивність такого процесу.

Політичний соціальний популізм, через свої економічно необґрунтовані, електорально направлені короточасні соціальні цілі, сьогодні в Україні є підміною реальних структурних змін у процесі соціально-економічного розвитку.

Відсутність інклюзивних ознак соціально-економічного розвитку періодично стає причиною суперечок у стосунках України з європейськими фінансовими, урядовими та громадськими інститутами під час вирішення питань надання кредитних ресурсів та фінансово-організаційної допомоги для проведення інституційної модернізації. Окрім цього, у випадках коли така допомога починає надходити, досить часто інституційна модернізація гальмується через опір до змін з боку громіздких бюрократизованих структур державної служби. Реальна реформа державної служби з одночасною підготовкою нової генерації державних службовців є першим та базовим етапом інституційної модернізації соціально-економічної сфери в Україні.

Добровільне прийняття європейських соціальних стандартів, визнання верховенства європейських наднаціональних інститутів та участь в організаційній взаємодії країн Європейського Союзу є визначальними пріоритетами моделі міждержавної дифузії інклюзивного соціально-економічного розвитку України. Реалізація означених завдань має супроводжуватися широким залученням експертів європейських інститутів до моніторингу та консалтингу соціальної політики України.

Регіональні інститути соціально-економічної сфери в Україні відрізняються від європейських, оскільки, маючи здебільшого подвійне підпорядкування, за

суттю є регіональними представництвами національних органів виконавчої влади. Взятий в Україні курс на децентралізацію дав змогу суттєво розширити повноваження та ступінь самостійності у прийнятті рішень регіональних структур.

Проте це не забезпечує їхньої абсолютної незалежності як регіональних інститутів, здатних до повноправної участі у процесі соціально-економічного зближення страт за регіонами і на загальнонаціональному рівні. Така ситуація потребує від регіональних законодавчих органів створення окремих незалежних соціально-економічних представницьких органів, наділених повноваженнями представляти інтереси регіону у національному суспільному діалозі щодо соціально-економічної рівності.

Необхідність створення такого інституту обумовлюється також існуванням низки єврорегіонів, до складу яких входять прикордонні області України. Організаційно-правове поле єврорегіонів, економічна, освітня, культурна та соціальна взаємодія їх учасників з різних країн є додатковим вагомим інструментом у процесі міждержавної дифузії розвитку соціально-економічних сфер України та країн Європейського Союзу.

Означені групи інститутів мають мати набір інструментів впливу, які дадуть змогу дотримуватися встановлених у суспільстві стандартів і регулювати соціально-економічний поділ через оптимізацію функціоналістської та мінімізацію конфліктологічної стратифікації.

Аналіз інструментарію інститутів Європейського Союзу дав змогу виокремити у пропонованій моделі таких три блоки інструментів регулювання соціально-економічної стратифікації:

а) система суспільних цінностей є головним інструментом регулювання соціально-економічної стратифікації, оскільки визначає базові критерії соціальної рівності, які апіорі приймає більшість членів суспільства, а також є основою формування соціальних стандартів і способів їхнього дотримання. Компроміс у визначенні критеріїв соціальної рівності – базовий параметр суспільного діалогу, досягнення якого можливе лише за умови трансформації системи освіти у сфері підготовки фахівців з державного управління та менеджменту у тому числі поглиблення інтеграції вищих освітніх закладів України до європейського освітнього простору з метою формування професійних компетенцій щодо здатності налагоджувати та реалізовувати принципи соціального партнерства та соціальної відповідальності;

б) соціальне партнерство – це інструмент взаємодії зацікавлених сторін (працівників, працедавців, національних і регіональних органів влади та інших інститутів) з метою досягнення задовільної соціальної рівності у суспільстві.

Соціальне партнерство є ключовим інструментом стратифікаційного вирівнювання, оскільки базується на принципах соціальної відповідальності бізнесу і передбачає постійний діалог представників усіх страт для визначення спільних позицій щодо бажаних соціально-економічних стандартів та способів їх

досягнення. Саме з допомогою соціального партнерства забезпечується інклюзивність соціально-економічного розвитку через спільне усвідомлення невідворотності процесу стратифікаційного зближення та добровільне прийняття зобов'язань щодо забезпечення задовільної соціальної рівності за європейськими соціально-економічними стандартами.

Варто зазначити, що сьогодні в Україні спрощене розуміння поняття «соціальне партнерство», під яким як правило розуміють допомогу бізнес-структур у досягненні мінімальних стандартів у соціальній та медичній сферах. Такі, важливі для соціально-економічного розвитку країни, сфери як галузева структура економіки, енергоефективність, екологія, дослідження та впровадження інновацій, які є хоч і опосередкованими, проте суттєвими чинниками соціально-економічної стратифікації, залишаються за межами об'єкту соціального партнерства;

в) нормативно-правове забезпечення соціально-економічної рівності – сукупність законодавчих актів, які визначають соціальні стандарти, права, обов'язки та повноваження інститутів для досягнення задовільної соціальної рівності з урахуванням правових норм, закладених у регламентах Європейського Союзу. Законодавче поле забезпечення соціально-економічного розвитку України та його дифузії з розвитком країн Європейського Союзу потребує правового усунення домінування фіскальної складової у регулювання соціально-економічної стратифікації.

Сьогодні в Україні основні соціальні гарантії забезпечуються із бюджетів різних рівнів. Зокрема, медичне, освітнє, частково пенсійне забезпечення, а також покриття значної частки витрат на комунальні послуги відбувається шляхом бюджетного фінансування.

У країнах Європейського Союзу забезпечення таких соціальних гарантій відбувається в основному через забезпечення справедливого розподілу сукупного доходу у вигляді оплати праці та різноманітних виплат за володіння майновими правами. Частина цих ресурсів акумулюється на персональних рахунках спеціальних фондів для забезпечення соціальних потреб.

При такому підході зберігається інклюзивний характер регулювання соціально-економічної стратифікації, якого має набувати нормативно-правове забезпечення соціально-економічної рівності в Україні у контексті міждержавної дифузії інклюзивного соціально-економічного розвитку у європейський соціальний простір.

У контексті посилення інклюзивності соціально-економічного розвитку України та необхідності його дифузії країнами Європейського Союзу важливим моментом є започатковані в Україні реформи медичної сфери та сфери пенсійного забезпечення. Проте існуючий вектор означених реформ не зменшує ролі фіскального перерозподілу, оскільки джерелами фінансування медичних послуг та частково пенсійного забезпечення залишаються бюджети різних рівнів.

Для забезпечення зростання інклюзивності необхідні зміни нормативно-правового поля соціальної сфери, які б створили умови розвитку недержавних страхових медичних та пенсійних фондів для диверсифікації джерел

забезпечення соціально-економічних стандартів. Окрім цього існуючі нині в Україні системи добровільного страхування та їхнє правове поле не відповідають запитам ринку страхових послуг, зокрема у частині довіри потенційних споживачів та відповідальності страхових компаній. Таке становище потребує вироблення та реалізації невідкладних заходів щодо гармонізації нормативно-правових актів у сфері страхування із відповідними актами Європейського Союзу для забезпечення інтеграції ринку страхових послуг до європейського та глобального ринків.

Окрім розглянутих інструментів регулювання соціально-економічної стратифікації та зближення стратифікаційних станів України та країн Європейського Союзу заслуговує на увагу концепція впровадження безумовного базового доходу, яка останнім часом досить інтенсивно обговорюється в європейських та світових наукових та урядових колах. Зокрема, елементи такої концепції реалізуються у вигляді експериментів у низці країн, зокрема у Канаді, США, Фінляндії, Італії, Індії та Кенії.

«Европарламент рассматривал предложение рекомендовать странам ЕС базовый доход как средство борьбы с негативными последствиями автоматизации производства. Предложение не прошло, но сам факт серьезного обсуждения идеи базового дохода в Европарламенте красноречив: каких-то несколько лет назад подобное было сложно даже представить. А 5 июня 2016 г. в Швейцарии прошел референдум о введении базового дохода: предлагалось ежемесячно выплачивать 2500 франков (\$2555) каждому взрослому жителю и 625 франков на каждого ребенка. Большинство избирателей эту идею не поддержали, в частности, против нее выступили сильные швейцарские профсоюзы, считающие более целесообразной стратегией борьбу за повышение зарплат и пособий по безработице. Тем не менее предложение набрало 100 тыс. подписей и поэтому было вынесено на плебисцит».⁶⁰²

Ідея безумовного базового доходу, яка виникла ще у вісімнадцятому сторіччі і стала передумовою сучасної системи соціального забезпечення набуває сьогодні нових ознак і розглядається як майбутній інструмент перерозподілу сукупного суспільного доходу в умовах різкого скорочення робочих місць через тотальну автоматизацію та роботизацію глобального виробництва. Вважається, що надання базового безумовного доходу не тільки дозволить згладити значне зростання безробіття, але й значно спростить нині діючу складну забюрократизовану систему соціальних виплат, у тому числі й з безробіття.

Загострення дискусії щодо реалізації принципів виплат безумовного базового доходу виокремило низку його переваг і недоліків. Зокрема, перевагами, як нами зазначено, є передусім спрощення системи соціальної допомоги через скасування набору умов, які визначають право на таку допомогу; розвиток особистісних якостей людини, не пов'язаних з професійною діяльністю; можливість реалізації загальнолюдських прав і свобод через зменшення робочого часу; сприяння розвитку малого бізнесу (безумовний

⁶⁰² Горбач Д. Мечта идиота. Когда в Украине введут базовый доход. URL: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/mechta-idiota-kogda-v-ukraine-vvedut-bazovy-dohod-01052017220000

базовий дохід у цьому випадку стає фінансовою гарантією у випадку підприємницьких невдач); сприяння розвитку економіки через підвищення купівельної спроможності.

Загалом вдале впровадження цього інструменту може бути суттєвим чинником соціально-економічного вирівнювання, принаймні в частині соціально-економічної стратифікації в межах країни чи групи країн, зокрема Європейського Союзу.

До недоліків концепції впровадження безумовного базового доходу, у першу чергу, варто віднести необхідність значних фінансових ресурсів, тому цю концепцію підтримують й навіть частково впроваджують країни, що володіють значними природними (в основному корисні копалини) чи кредитними ресурсами, тобто частка працездатного населення у створенні національного валового продукту не є визначальною; втрата мотивації до професійного та підприємницького розвитку, і як наслідок втрата мотивації до освіти та саморозвитку; відсутність можливості запровадження концепції безумовного базового доходу у країнах з низьким рівнем бюджетних надходжень, що може призвести до поглиблення розривів у соціально-економічній стратифікації країн.

Безумовно, автоматизація та роботизація більшості сфер виробництва призведе до суттєвих змін на національному та на глобальному ринках робочої сили, проте такі зміни спричинятимуть появу нових продуктів, ринків, професій та професійних компетенцій, які дозволять більшу особистісну самореалізацію та досягнення вищого рівня задоволення від життя без запровадження концепції безумовного базового доходу. Якщо ж нині діючі експерименти з запровадження такого способу соціального вирівнювання дадуть позитивні ефекти то, з огляду на швидку глобалізацію усіх сфер світового господарства, його необхідно впроваджувати на глобальному рівні. У випадку запровадження концепції безумовного базового доходу у багатих країнах на фоні зростання частки бідного населення у решті країн може привести до нових масштабних хвиль глобальної міграції та нових міждержавних конфліктів.

Загалом запропоноване нами бачення модернізації нині діючих та створення нових інститутів регулювання соціально-економічної стратифікації з використанням систематизованих інструментів такого регулювання є підґрунтям створення сучасних прикладних механізмів соціально-економічного вирівнювання в Україні.

Прикладна реалізація запропонованої авторської концептуальної моделі дасть змогу виробити механізми зближення стратифікаційних станів України та країн Європейського Союзу, що відповідно сприятиме реалізації євроінтеграційних процесів. Окрім цього, впровадження європейських соціальних стандартів і модернізація інститутів забезпечення соціальної рівності відкриють можливості для участі України у регулюванні стратифікації глобального суспільства та світового господарства у вимірі стратифікації країн.

РОЗДІЛ XIV

ФОРМУВАННЯ УНІВЕРСАЛЬНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ЛЮДИНИ В УМОВАХ ІНДУСТРІЇ 4.0.

- 14.1. Ретроспективний аналіз формування універсальних компетентностей людини
- 14.2. Інклюзивний розвиток світового господарства як середовище формування універсальних компетентностей людини
- 14.3. Університетська освіта в системі формування універсальних компетентностей людини в умовах індустрії 4.0

14.1. Ретроспективний аналіз формування універсальних компетентностей людини

*«Насмілюйтесь бути компетентними.
Компетентність – це те, що робить людей
спокійними, коли ви займаєтесь відповідними
речами»*

I. Аївіор

Питання виокремлення тенденцій у превалюванні певних компетенцій для розвитку турбувало вчених, філософів, державних діячів та підприємців впродовж усієї історії людства. Незважаючи на науково-технічний прогрес, що зумовив якісні зміни в умовах, засобах і предметах праці, філософський аспект відношення до особистісного та професійного розвитку, їхнього взаємозв'язку та доповнення був актуальним у кожній епосі розвитку суспільства. В сучасних турбулентних умовах трансформації світового господарства знову очікуються фундаментальні зміни ролі найманого працівника та трудових відносин загалом. Виклик та нові можливості утворюються завдяки розвитку переду міс інформаційних технологій, робототехніки та сфери фрілансу загалом в умовах Четвертої промислової революції. Провідні науковці знову акцентують увагу на особистісних характеристиках людини на протигагу вузькій спеціалізації. Саме тому, необхідно дослідити в ретроспективі зміни поглядів на роль універсальних компетентностей людини для формування підґрунтя щодо майбутніх рекомендацій в цій сфері.

Враховуючи сучасні особливості інформаційної економіки та прогнози футурологів, перед соціальними інститутами (сім'єю, іншими соціальними колами та закладами освіти різних рівнів) постають завдання з організації такого навчання, яке б базувалося на грамотному поєднанні підходів з позиції

універсальних та професійних компетентностей, спричинить результативні перетворення передусім в світогляді особистості, які згодом проектуватимуться і на професійну діяльність, і на наукову, і на інші сфери життя. Для цього необхідно перш за все ретельно проаналізувати досвід попередніх поколінь та специфіку підходів, що змінювалась з плином часу.

Необхідність формування певних навичок та умінь, особливості їхнього підбору, передачі специфічних знань для оптимального розвитку соціуму турбувала науковців та мислителів з давніх часів. Ця проблематика назривала у філософських парадигмах Сходу та Заходу практично в один і той же період – V-IV ст. до н.е. Так, Конфуцій вважав концепцію «ритуалу» основою суспільної і професійної діяльності. Її сутність полягала у прямуванні до душевної досконалості через формування стійкості царства, клану, людини⁶⁰³. На противагу кастовим суспільствам в контексті успадковування фаху, Конфуцій пропонує моральність, як основу соціальної ієрархії.

У свою чергу послідовники піфагореїзму у давній Греції сформували ієрархію цінностей, що визначала пріоритетність занять та, як наслідок, набуття відповідних умінь⁶⁰⁴. Необхідність оволодіння цим стилем життя потрібна була для досягнення двоєдиної світоглядної мети – осягнення краси у цілісності Космосу, водночас, з культивуванням необхідних для цього звичок та розвитку конкретних особистісних характеристик.

В епоху Відродження П. Мірандола акцентував увагу на ролі людини у здобутті знань та виконання активностей задля творення гармонії. Однак ця здатність не дається з народження, а формується; людина сама в собі її створює, оскільки «людина є творцем свого щастя»⁶⁰⁵. Варто зазначити, що в антропоцентричних тезах П. Мірандоли зазначена суттєва деталь, що є вагомою для проблематики дослідження, а саме: він вказує на причинно-наслідковий зв'язок між особистісними характеристиками і переліком практичних умінь та успішністю, в тому числі і на професійному рівні.

Описуючи працю Н. Макіавеллі «Pi Principi» («Володар») тієї ж епохи, Д. Донцов зазначає: «книга втаємничує в аркани суспільного життя, навчаючи що робити, щоб не бути розтоптаним»⁶⁰⁶. Власне, автор вказував на необхідність формування базових, загальних характеристик, умінь, які сприятимуть укоріненню певних моделей поведінки, що є необхідними для досягнення успіху у будь-якій сфері.

В епоху Нового часу (а також добу Просвітництва) учені та мислителі по-різному визначали характер вдосконалення особистісних рис та професійних векторів розвитку. Так, Ф. Бекон закликав постійно шукати «позитивне наукове знання», Б. Паскаль – шукати ірраціональні докази вдосконалювати свої почуття

⁶⁰³ Конфуцій / Сост. В. В. Юрчук. 5-е изд. М.: «Соврем, слово», 2006. 384 с.

⁶⁰⁴ Арістотель. Політика. К.: Основи, 2005. 239 с.

⁶⁰⁵ Мірандола П. Промова про гідність людини / Пер. з лат. Назарія Назарова. *Всесвіт*. 2013. № 11–12.

⁶⁰⁶ Макіавеллі Н. Державець / Пер. з італ. А. Перепаді. Харків: Фоліо. 2016. 512 с.

(робимо припущення, що саме цей учений заклав основи категорії, надважливої для сучасного управління персоналом – емоційного інтелекту), а Вольтер започаткував засади концепції «суспільної природи людини». Її сутність є досить вагомою для аналізу підходів щодо особистісного та професійного розвитку людини. Особливо варто зазначити сформовану її лаконічність у наступних тезах:

- діяльність особи відбувається лише через суспільство;
- конкретні цілі індивідів мають суспільну природу;
- інтелектуальний розвиток особи є головним здобутком суспільства^{607 608}.

Комплексний підхід до ідей Нового часу здійснив Ж.-Ж. Руссо, який висунув тезу, що загальний шлях подолання суперечностей у суспільстві полягає у зміні системи освіти та методів виховання⁶⁰⁹.

Таким чином, можна вважати, що більшість мислителів зазначених епох намагалися обґрунтувати оптимальне співвідношення у своєрідній тріаді шляхів розвитку здібностей людини (рис. 14.1.1).

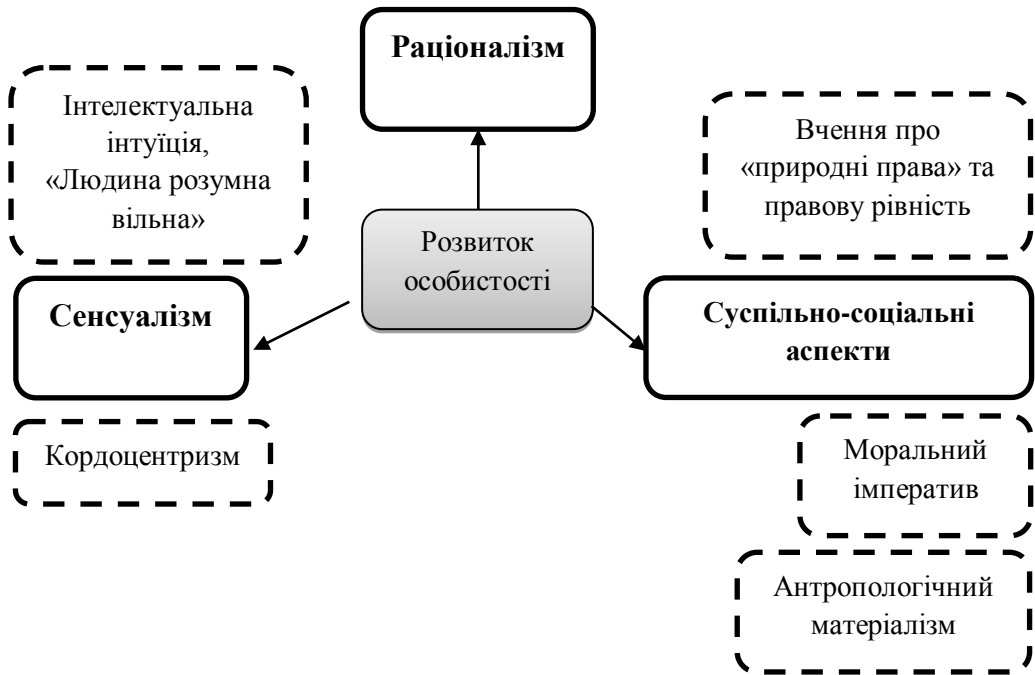


Рис.14.1.1. Складові вектори формування та розвитку здібностей згідно ідей мислителів епохи Просвітництва

Джерело: сформовано автором

⁶⁰⁷Бэкон Ф. Новый органон / Соч. в 2 т. М.: Мысль, 1978.

⁶⁰⁸ Кравець Я. Загадковий та незбагнений Вольтер / Вольтер. Кандід: філософські повісті./ Пер. з франц. В. Підмогильного за ред. М. Терещенка. Харків: Фоліо. 2011. 410 с.

⁶⁰⁹ Руссо Ж.-Ж. Избранные сочинения. В 3 т. М.: Мысль, 1961.

В окреслених на рис. 14.1.1 векторах не зазначено теологічний напрям, що, на нашу думку, є радше світоглядною парадигмою, аніж фреймом набуття знань та умінь (хоча, з іншого боку, з чіткими вказівками, щодо набуття необхідних рис та характеристик особою в межах тієї чи іншої релігії). Це ж стосуватиметься ідей нігілізму, проблем екзистенційної філософії й низки інших течій та парадигм. Саме зазначені вектори сформували протилежні ціннісні напрямки, які згодом відобразились і в еволюції економічної науки: людина діє раціонально чи ірраціонально; людина є істотою вільною та пристрасною чи людина діє за законами розуму; людина в першу чергу формує суспільні відносини чи прагне пізнати світ, в тому числі, і за допомогою переживань.

Окремо варто відзначити концепцію «сродного шляху» вітчизняного класика філософії – Г. Сковороди. Існування цього сродного шляху потрібне задля становлення гармонії (пошук певної «справи життя», що залежить від людського макро- та мікрокосмосів). Проте ця гармонія не встановлюється автоматично, а є наслідком життєвої ініціативи людини. Доцільно зробити припущення, що саме ця ініціатива мала бути спрямована на розвиток як фаховий, що базується на «сродній праці», так і особистісний, якому могли бути притаманні певні риси універсальності в контексті філософії кордоцентризму – орієнтації на неповторність людського буття, діалогічну гармонійність реальності, притаманність бароковості мислення через заміну поняття «розум» на «думку», «душу» й «дух»⁶¹⁰.

Якщо розглядати сучасні філософські течії у розрізі дослідження процесів формування людських умінь та навиків, то варто виокремити наступні аспекти, на які найчастіше звертається увага дослідників:

- відношення людини до матеріального багатства та збагачення;
- переосмислення життєвих орієнтирів в рамках філософської антропології;
- посилення практицизму людської поведінки (прагматизм та праксеологія);
- ірраціональність людської поведінки, непізнаваність світу зумовлює інструментальний підхід (з точки зору корисності та доцільності) до моральних принципів та особистісного розвитку.

Загалом, укрупнений історичний аналіз філософських підходів до визначення особливостей розвитку певних умінь та особистісних рис подано в табл. 14.1.1.

Результати зазначеного вище ретроспективного аналізу свідчать, що впродовж всього періоду розвитку людства та еволюції суспільства ставилися питання щодо формування необхідних характеристик, особистісних якостей, звичок, моделей поведінки людини – професійних та загальних (універсальних) компетентностей.

Отже, з давніх часів мислителі та вчені акцентували увагу на вдосконаленні універсальних знань, умінь і навиків, які вже, в свою чергу, ставали основою

⁶¹⁰ Сковорода Г. С. Повне зібрання творів у 2-х томах. К.: Наукова думка, 1973.

сумлінного та успішного виконання виробничих завдань. Однак, ці виробничі завдання забезпечували підтримуючу функцію і в жодній мірі не були самоціллю, а лише засобом для визначеної в контексті макрокосмосу мети.

В епоху Середньовіччя ідеї щодо економічної активності в рамках аскетичного мінімуму й засудження збагачення трансформувалися у культивування свободи волі та реалізації своїх здібностей професійно.

Зрушення економічної теорії в період виокремлення буржуа були теж двоякі і пройшли своєрідну трансформацію: класики економічної теорії визначали саме діалектику людського егоїзму та альтруїзму в контексті мотивації до вчинків, а не раціоналізм; проте згодом послідовники підійшли математично до означення людських вчинків, поведінки «економічної людини». Надалі ж, практично до середини XIX ст. капіталізм та прагматизм людини раціональної та, як наслідок, егоїстичної пропагувався як свобода та самореалізація в контексті розвитку суспільства та прогресу. Однак марксизм започаткував категоричну критику капіталізму (та збагачення як такого), яка згодом перейшла у конструктивну з розвитком кейнсіанства.

Таблиця 14.1.1

Історичний аналіз філософських підходів до визначення особливостей розвитку певних умінь та особистісних рис людини

Етап	Вчені, філософи	Ідеї та характеристики
Античний	Аристотель, Конфуцій	Виховання мудрості, справедливості та мужності задля створення блага
Середньовіччя	Тома Аквінський	Збагачення духовності через розвиток віри, надії, любові совісті для досягнення божественних цілей
Доба Відродження, Новий час	Дж. Локк, Д.-С. Міль, Ж.-Ж. Руссо, Н. Макіавелі	Розумність, відданість, Воля до влади Послідовність Вміння розподіляти усталені цінності
Просвітництво	Ф. Ніцше, І. Кант, А. Шопенгауер, Г. Гегель, Г. Сковорода	Екзистенціалізм Нігілізм Абсолютні закони Кордоцентризм Досягнення єдності з усім існуючим
Сучасна епоха	М. Вебер, О. Конт, К. Ясперс, М. Бердяєв	Позитивізм Персоналізм Прагматизм

Джерело: сформовано автором за матеріалами

Варто зазначити, що переважна кількість течій зазначеного періоду все-таки зосереджувала увагу на професійній майстерності та вдосконаленню професійних компетентностей, відрізняючись лише за мотиваційними,

ціннісними та цільовими ознаками. Більшість моделей, підходів і теорій ґрунтувалися на формалізованій, раціональній поведінці чи то споживачів, чи фірм на ринку.

Але з кінця XIX ст. почав відбуватися своєрідний «наступ» на розгляд економічних процесів з позиції раціональності в теоретичній та емпіричній сферах. М. Рижкова виокремлює наступні чинники економічної ірраціональності:

1) когнітивна неспроможність: нездатність застосувати усвідомлені методи вибору, обмеженість здібностей до обробки сигналів і явні прогалини в принципах кодування інформації;

2) наявність механізмів некритичного прийняття рішень: вроджені інстинкти і придбані рефлексії, емоції;

3) соціальна природа людини: біологічні механізми соціальних істот, необхідність підтримувати соціальні інститути⁶¹¹.

Проведений ретроспективний аналіз дозволив зробити припущення, що в античний період саме універсальні компетентності були в центрі уваги з позиції протиставлення інтересів особистості інтересам соціальних груп, необхідності знайти «свою справу» відповідно до вроджених і набутих здібностей.

Однак, в епоху Нового часу праксеологічні ідеї зумовлюють розвиток підходів, що згодом під час індустріалізації та епохи Просвітництва зміщують акцент на професійні компетентності.

Можна зробити припущення, що обраний вектор «Людина розумна» – «Людина розумна вільна» – «Людина економічна» (відштовхування від прагматизму в межах очікуваної раціональної поведінки) згодом призвів до глобальних ринкових, екологічних та соціальних криз.

Таким чином, оскільки людина ірраціональна в економічному полі – варто акцент повертати на універсальні компетенції та погляди, засади яких визначалися мислителями епох Античності, Середньовіччя та Ренесансу. Кроки у цих напрямках відбуваються в контексті визначення пріоритетів економіки в умовах Четвертої промислової революції, а саме орієнтація на зелену економіку, циркулярну економіку та економіку спільного користування для формування сутності «людини відповідальної» завдяки розвитку ключових універсальних компетентностей.

⁶¹¹ Рижкова М. Иррациональное потребительское поведение как предмет экономической науки. *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2012. №4 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/irrationalnoe-potrebitelskoe-povedenie-kak-predmet-ekonomicheskoy-nauki>.

14.2. Інклюзивний розвиток світового господарства як середовище формування універсальних компетентностей людини

*«У цьому складному сучасному світі
неможливо бути простим»*

Д. Мрідха

Світова спільнота протягом останніх років дійшла консенсусу щодо необхідності більш соціально-орієнтованого підходу до забезпечення економічного зростання. Інклюзивний розвиток світового господарства заснований саме на такому типі економічного зростання, який дозволяє відчути його результати кожному члену суспільства, охоплюючи усі сфери його життя.

Зарубіжні вчені-економісти Дж. Робінсон й Д. Асемоглу розглядають економічну сутність поняття «інклюзивність», як залучення до процесу усіх, без відмінностей і обмежень⁶¹². На думку вітчизняних вчених А. Базилюк та О. Жулин інклюзія полягає у адаптації системи до потреб людини, «... концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби...»⁶¹³.

Також А. Базилюк та О. Жулин, зазначають, що поняття «інклюзія» є близьким за значенням до поняття «інтеграція» та протилежним до понять сегрегації та екстракції, зокрема, науковці виділяють чотири типи соціально-економічного розвитку: сегрегація (лат. *segregatio* – відділення), що будується на поділі людей у суспільстві на категорії за ознакою відмінності соціальних статусів, що призводить до обмеження сфери життєдіяльності і взаємодії; інтеграція (лат. *integratio* – поповнення, відновлення), тобто пристосування членів суспільства до єдиної соціально-економічної системи; екстракція (лат. *extractum* – витяжка) поділ суспільства на складові частини за допомогою створених умов у яких вони розподіляються неоднаково; інклюзія (англ. *inclusion* – включення), як процес збільшення ступеня участі усіх громадян у соціумі через доступ до можливостей і справедливий розподіл результатів праці⁶¹⁴.

Л. Федулова зазначає, що в узагальненому розумінні інклюзивний (від англ. *inclusiveness* – залученість) є новітнім трактуванням сучасного розвитку, сутність якого полягає в необхідності посилення залучення до вирішення проблем розвитку усіх верств населення, а також зростання залученості до розвитку усіх територій.

⁶¹² Acemoglu D., Robinson J.A. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York Crown Publishing Group, 2012. 544 p.

⁶¹³ Базилюк А.В., Жулин О.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. С. 20

⁶¹⁴ Базилюк А.В., Жулин О.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. С. 20

Український вчений О. Прогнімак трактує поняття «інклюдія» (англ. inclusion – включення, залученість) як збільшення ступеня участі усіх громадян соціуму в процесі економічного зростання і справедливий розподіл його результатів.

Дослідивши поняття «інклюдія» стає зрозуміло, що воно має широке значення і реалізоване в багатьох аспектах, у зв'язку з чим в економічній літературі зустрічаються та розглядаються поняття «інклюдивне зростання», «інклюдивні інновації», «інклюдивний розвиток», «інклюдивна економіка» тощо.

Так, О. Прогнімак, вважає, що «інклюдивний розвиток» засновується на економічному зростанні, що дозволяє відчути його результати кожному члену суспільства, охоплюючи усі сфери його життя, тобто це зростання, яке дозволяє залучити більшу частину трудових ресурсів до ефективної економічної діяльності завдяки чому забезпечити більшій частині населення більш високий рівень життя.

Хоча не існує єдино прийнятого визначення інклюдивного зростання, тобто ситуації, яка охоплювала б усі галузі економіки, в літературі можна прослідкувати точки зору того, що в цілому означає інклюдивне зростання.

Світовий банк визначає «інклюдивне зростання», як зростання швидкими темпами, стале, широко поширене по всім секторам економіки, що залучає значну частину трудових ресурсів країни і характеризується рівністю можливостей в доступі до ринку праці і ресурсів. Головний акцент у даному визначенні робиться на продуктивній зайнятості для всіх груп працездатного населення, включаючи жінок, як важливої умови зниження рівня бідності, більше, ніж на розподілі доходів⁶¹⁵.

І. Рахім беручи за основу поняття «інклюдивний», який означає весь, загальний та повний, трактує «інклюдивне зростання», як таке, що спрямоване на забезпечення того, щоб всі «..прибуткові, соціальні та економічні групи/агенти вносили свій внесок у процес зростання економіки...». На основі цього вчений робить висновок про те, що «інклюдивне зростання», як правило, вирішує головним чином такі соціально-економічні проблеми розвитку, як бідність, нерівність і безробіття. З огляду на вище зазначені трактування можна також стверджувати, що економічне зростання, яке вирішує ці проблеми, носить інклюдивний характер.

І. Алі та Г. Сон визначили зростання як інклюдивне, якщо воно збільшує функцію соціальних можливостей, яка залежить від двох факторів: середній рівень можливостей доступних для населення, і як можливості розподіляються серед населення⁶¹⁶. По суті, ці вчені визначають інклюдивне зростання, як

⁶¹⁵ Ending Poverty and Sharing Prosperity. Global Monitoring Report 2014/15. Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2015. 240 p. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-monitoring-report>.

⁶¹⁶ Ali I, Son H. Defining and measuring inclusive growth: application to the Philippines, ERD working paper series no. 98. 2017. Asian Development Bank

зростання, що створює нові економічні можливості, забезпечує рівний доступ до можливостей створених для всіх верств суспільства, особливо для бідних.

Наприклад, Азіатський Банк Розвитку критикує існуючі визначення як «... розпливчасті і такі, що не піддаються легкій, кількісній операціоналізації, в той час як інші є досить конкретними, але не відображають суть концепції...».

Як пояснюють Т. Еддісон та М. Ніно-Заразура, відсутність чіткого та єдиного визначення «інклюзивного зростання» може бути обумовлена тим, що це поняття не має теоретичної основи й у значній мірі використовується в розрізі країн⁶¹⁷.

А. Сен зазначає, що на самому базовому рівні інклюзивний розвиток передбачає розширення людського потенціалу⁶¹⁸, тобто він пов'язаний з справедливим розподілом соціальних і матеріальних благ між соціальними групами і категоріями. Як стверджує в своєму дослідженні А. Лефтівдж,⁶¹⁹ держави впливають на інклюзивний розвиток двома основними способами: 1) зростання та економічні перетворення; 2) соціальне забезпечення. Держави встановлюють режими соціального забезпечення як для сприяння економічному зростанню, так і для захисту громадян від найбільш важких наслідків капіталістичних перетворень і основних ризиків для життя в промисловому суспільстві⁶²⁰.

Концепція інклюзивного розвитку передбачає, що кожен суб'єкт економіки є важливим, унікальним, цінним для суспільства і має можливості, щоб задовольнити свої потреби. Інклюзивне зростання економіки є передумовою гуманного розвитку суспільства, тому це є багатофакторним і багаторівневим процесом, бо основою його є економіка максимальної зайнятості і взаємодії усіх суб'єктів.

Базові положення теорії інклюзивного розвитку були також розвинені у звіті «The growth report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development», сформованого учасниками Комісії зі зростання і розвитку, до складу якої увійшли провідні представники бізнесу, державних структур та наукової спільноти, яку очолив лауреат Нобелівської премії М. Спенс. Один з основних висновків звіту полягає у наступному: «... швидке і тривале економічне зростання це досить складне завдання, але воно реальне, і повторення таких досягнень можливе в інших країнах, що дасть їм шанс поліпшити якість життя своїх громадян і скоротити бідність...». У документі відмічені деякі суттєві риси країн, що досягли високих темпів економічного зростання, і підкреслюється значення якості управління, економічної безпеки, конкуренції, раціональної

⁶¹⁷ Addison T, Nino-Zarazua M (2012) What is inclusive growth? Nordic-Baltic MDB meeting. UNUWIDER, Helsinki

⁶¹⁸ Sen, A. 1999. Development as Freedom. New York: Knopf.

⁶¹⁹ Leftwich, A. 2008. 'Developmental states, effective states and poverty reduction: the primacy of politics'. New York: UNRISD Project on Poverty Reduction and Policy Regimes

⁶²⁰ Wilensky, H. L. 2002. Rich Democracies: Political Economy, Public Policy, and Performance. Berkeley, CA: University of California Press.

бюджетної і кредитно-грошової політики, а також державних інвестицій в охорону здоров'я і освіти.

Вчені А. Базилюк та О. Жулин пропонують виділити дві моделі інклюзивного розвитку економіки: американську та європейську. Перша спрямована на забезпечення рівності можливостей для усіх членів суспільства. Друга орієнтована на підтримання рівності доступу до результатів праці через їх рівномірний розподіл. Якщо американська модель робить акцент на інновації, виділення значних коштів на розвиток науки, освіти, медицини та соціальні видатки, то європейська модель передбачає виділення суттєво меншого відсотку коштів на ці ж потреби.

Інклюзивна модель економічного розвитку передбачає створення максимальних можливостей для розвитку особистості, участі у всіх сферах життєдіяльності країни, працевлаштування та рівний доступ до результатів праці. Пріоритетом інклюзивного розвитку є підвищення якості життя населення за рахунок формування економіки з високою зайнятістю та суспільства з його мінімальним розшаруванням.

У XXI столітті все ще існує розшарування населення, що постійно зростає, члени суспільства позбавлені багатьох можливостей і не завжди можуть задовольнити власні потреби. Інклюзивний розвиток світового господарства покликаний забезпечити необхідні умови для рівного доступу до можливостей і результатів праці, що мають прямо пропорційну залежність. Таким чином, держава повинна надати можливість кожному члену суспільства реалізувати свій потенціал, а також гарантувати рівномірний розподіл результатів праці між найманим працівником, підприємцем і державою через збалансований розмір заробітної плати, прибутків і податків. Якщо ж у державі присутній високий рівень корупції, а політичні інститути функціонують в інтересах лише окремих груп людей, то інклюзивна модель розвитку економіки не зможе функціонувати.

Основні ключові моменти інклюзивного зростання: ширші цілі (не тільки збільшення доходу або ВВП); всебічний розвиток людського капіталу; скорочення нерівності і бідності; важливість активної участі в економічному житті, а не тільки в розподілі доходу; отримання вигоди широкими верствами населення, особливо дітьми, жінками, людьми похилого віку; дбайливе використання природних ресурсів і захист навколишнього середовища (рис. 14.2.1).

Дослідивши ключові моменти інклюзивного розвитку ми дійшли висновку, що рівний доступ до результатів праці через достойний рівень прибутку працюючої частини населення та відповідно, доступ до можливостей наданих державою є підґрунтям для розвитку людського потенціалу, а саме професійних та універсальних навичок кожного члена суспільства. Звідси, можемо висунути гіпотезу, щодо існування зв'язку між інклюзивним розвитком економіки держави та розвитком універсальних компетентностей людини.



Рис.14.2.1. Ключові моменти інклюзивного розвитку країни та їх зв'язок із середовищем формування компетентностей людини

Джерело: доповнено автором на основі

Інклюзивні економічні інституції заохочують велику кількість людей до участі в економічній діяльності з максимальним розкриттям своїх талантів, здібностей, професійних навичок (США, Південна Корея, Китай). Д. Асоглу і Д. Робінсон стверджують, що бізнесмен, котрий очікує, що його продукцію може бути викрадено, відібрано чи повністю втрачено через непомірне оподаткування, матиме дуже низьку мотивацію до роботи, не кажучи вже про стимул до інвестування та інновацій⁶²¹. За таким принципом працюють екстрасивні країни, які концентрують владу в руках вузького кола представників еліти, практично не обмежуючи умови застосування даної влади. Інклюзивна модель економічного розвитку передбачає створення максимальних можливостей для розвитку особистості, участі у всіх сферах життєдіяльності країни, працевлаштування та рівний доступ до результатів праці. Пріоритетом інклюзивного розвитку є підвищення якості життя населення за рахунок формування економіки з високою зайнятістю та суспільства з його мінімальним розшаруванням.

Глобальні зміни в умовах інклюзивного розвитку світового господарства, зокрема й у сфері зайнятості, які знаходять свої відображення в аналітичних висновках провідних HR – агенцій усього світу, свідчать про ймовірне зникнення близько 66% традиційних професій упродовж найближчих років. Велику кількість людей, які сьогодні працюють, замінять технології, машини, які

⁶²¹ Acemoglu D., Cantoni D., Johnson S., Robinson J.A. From Ancien Régime to Capitalism: The Spread of the French Revolution as a Natural Experiment. In Jared Diamond and James A. Robinson, eds. *Natural Experiments in History*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

упродовж останнього часу набувають стрімкого розповсюдження. Це означає, що для успішної діяльності – лише вузько професійних характеристик стає не достатньо. Сучасна економіка та ринок праці ставлять абсолютно нові вимоги власне не на виконанні поставлених цілей, а на тому як саме виконуються завдання, вирішуються проблеми, як швидко орієнтується та адаптується людина до мінливих умов бізнес середовища. Вона повинна володіти цілим спектром особистих, психофізіологічних, морально-естетичних, емоційних, вольових якостей необхідних для успішного розвитку власного потенціалу.

Окрім того вміння ефективно співпрацювати, будувати комунікаційні канали, критично мислити та прогнозувати наслідки своїх дій є необхідними складовими всебічно розвиненої особистості для досягнення успіху.

Люди у XXI столітті піддаються впливу середовища, що характеризується різноманітністю та взаємопов'язаністю. Постійний вплив економічних, цифрових, культурних, демографічних та екологічних факторів на життя людини зумовлюють постійні міжкультурні зіткнення. Це вимагає вироблення навичок пов'язаних із глобальною компетентністю, де акцентується розвиток глобального та міжкультурного світогляду людини.

Зміцнення глобальної компетентності має важливе значення для процвітання людей в швидкозмінному світі, а також для прогресу в умовах інклюзивного розвитку світового господарства. Отже, слід зазначити, що сьогодні існує потреба не тільки в навичках, необхідних для того, щоб бути конкурентоспроможними і готовими до викликів ринку праці, а також до розвитку потенціалу для аналізу та розуміння глобальних і міжкультурних питань.

Так, наприклад Програма міжнародного оцінювання учнів (PISA) трактує глобальну компетентність як здатність розглядати регіональні, глобальні і міжкультурні питання, розуміти і цінувати світогляду інших, брати участь у відкритій, належній та ефективній взаємодії з представниками різних культур і діяти в інтересах колективного благополуччя та сталого розвитку⁶²².

Це визначення окреслює чотири цільові аспекти глобальної компетенції, які необхідно успішно застосовувати в повсякденному житті:

1. Здатність розглядати питання та ситуації регіонального, глобального та культурного значення (наприклад, бідність, економічна взаємозалежність, міграція, нерівність, екологічні ризики, конфлікти, культурні відмінності та стереотипи);

2. Здатність розуміти та оцінювати різні точки зору та світогляди;

3. Здатність встановлювати позитивні взаємодії з людьми різного національного, етнічного, релігійного, соціального або культурного походження або статі;

⁶²² Preparing our youth for an inclusive and sustainable world. The OECD PISA global competence framework. Ст.7

4. Здатність і бажання приймати конструктивні заходи щодо сталого розвитку та колективного благополуччя.

Освіта для глобальної компетентності ґрунтується на ідеях різних моделей глобальної освіти, таких як міжкультурна освіта, освіта в галузі громадянської позиції та освіта для демократичної громадянськості^{623 624}.

На нашу думку глобальні компетентності тісно пов'язані із універсальними та професійними, а також взаємодоповнюють один одного (рис. 14.2.2). Незважаючи на різницю в їх спрямованості та масштабах (культурні відмінності або демократична культура, а не права людини або екологічна стійкість), ці компетентності мають спільну мету сприяти ефективній професійній реалізації громадянина, бути активним, корисним та свідомим членом суспільства.

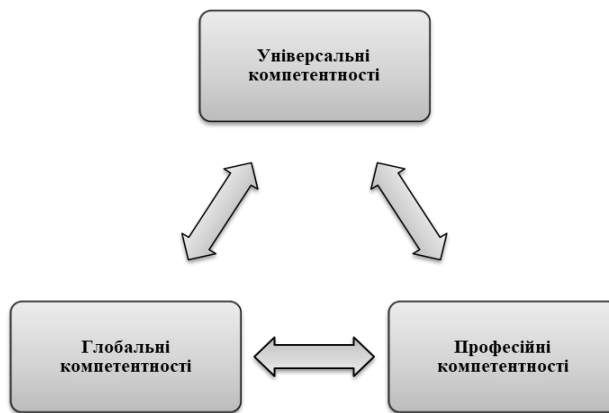


Рис. 14.2.2. Компетентності людини у XXI столітті

В умовах інклюзивного розвитку світового господарства роботодавцям потрібні різнопланові універсальні фахівці тому, наявність суто професійної компетентності уже є недостатнім. Сучасні компанії розраховують на те, що кандидат матиме десятки різноманітних вмінь, здатність до креативного мислення й управління часом, належні комунікаційні навички, тощо. Тобто, спостерігається тенденція витіснення «вузьколобих фахівців» з жорсткими – вузькопрофесійними навичками (hard skills) на користь економічного агента з універсальними компетентностями (soft skills) та гнучким вмінням адаптації до екстремальних умов (рис. 14.2.3.).

Отже, щоб професійно реалізувати себе у швидкозмінному середовищі необхідно володіти універсальними компетентностями, що вважається нормою або функціональною грамотністю (functional literacy). ЮНЕСКО та Європейська

⁶²³ UNESCO (2014a), Global Citizenship Education: Preparing learners for the challenges of the 21st century, UNESCO, Paris.

⁶²⁴ Council of Europe (2016a), Competences for Democratic Culture: Living Together as Equals in Culturally Diverse Democratic Societies, Council of Europe, Strasbourg.

комісія навіть встановили мінімальний рівень такої грамотності, необхідний кожному європейцю для того, аби «вписатися» в суспільство й не бути «соціальним інвалідом».



Рис. 14.2.3. Ключові ознаки універсальних та спеціальних навичків.

Питання необхідності формування універсальної компетентності людини піднімалося і на Світовому Економічному Форумі в Давосі де було зазначено, що внаслідок стрімких змін, та розвитку нових технологій змінилися і цінності людей. Найшвидшим змінам в умовах інклюзивного розвитку світового господарства піддається ринок праці. І на сьогодні вимоги до людини на ринку праці зовсім інші. Роботодавці прогнозують, що в найближчі роки основна увага приділятиметься власне універсальним компетентностям, а професійні відійдуть на другий план.

14.3. Університетська освіта в системі формування універсальних компетентностей людини в умовах індустрії 4.0.

«Перший обов'язок університету – навчити мудрості, а не професії, сформуванати характер, а не просто дати формальні знання»

У. Черчилль

Перед тим, як характеризувати сучасний стан університетської освіти, її акцентів, в тому числі в контексті розвитку компетентностей, варто визначити основні характеристики університету як інституції, їхні зміни в історичному аспекті.

Першим університетом у світі вважається Болонський, що утворився у 1088 р. Хоча ще до цього часу в Салерно функціонувала медична школа, де вивчались лікарі, критерієм для надання цього статусу саме закладу міста Болонья стала організаційна структура на принципах корпоративного управління⁶²⁵.

З огляду на проведений ретроспективний аналіз пріоритетності щодо розвитку компетентностей та для досягнення мети дослідження варто визначити ключові відмінності перший університетів та сучасних закладів вищої освіти. Проаналізувавши наукові джерела, доцільно окреслити підходи Дж. Боудена та Ф. Мартона щодо самої ідеї університету в контексті протиставлення концепцій University of Teaching – University of Learning («Університету викладання» – «Університету навчання»).

Так, автори зазначають, що і середньовічні університети, і навіть заклади епохи реформації насправді були «університетами викладання». Лише у XIX столітті з виникненням нового університету в Берліні в 1809 році Вільгельм фон Гумбольдт представив концепцію «Університету досліджень» (University of Research), що характеризується тісним взаємозв'язком навчання та досліджень, незалежним статусом персоналу та вільним вибором студентами предметів для вивчення⁶²⁶.

Упродовж двадцятого століття взаємозв'язок між викладанням дисциплін та дослідженнями став визначальною рисою університетів, тому навіть на сьогоднішній час університети досить часто продовжують так себе позиціонувати.

Однак між дослідницькою та навчальною функцією є певні спільні та відмінні риси. Навчання у випадку студентів характеризується одержанням

⁶²⁵ Rüegg W. A History of the University in Europe vol. I: Universities in the Middle Ages. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. pp. 3–34.

⁶²⁶ Bowden J., Marton F. The University of Learning. Psychology Press. 1998. 310 p.

знань, які є новими для них, але не обов'язково новими для інших. В той час, як дослідження полягає у розробці нових знань у абсолютному значенні – яких ніхто раніше не здобував.

Вагомою є теза, що студенти розвивають знання різними засобами, а викладання – є одним із них; в свою чергу, вимірами формування знань буде персональний рівень та колективний.

Одним із всесвітньовідомих суспільно-політичних діячів повоєнної доби, який зрозумів необхідність реформи вищої освіти в контексті розвитку універсальних компетентностей, був В. Черчилль. Турбуючись про економіку Великобританії після Другої Світової війни, він акцентував увагу саме на якісну організації системи освіти в першу чергу. Проте, Черчилль надавав перевагу ліберальній освіті, спрямованій, передусім, на гармонійному розвитку особистості.

Так, університет не може існувати без елемента навчання. Проте постає питання – як відрізнити його від інших навчальних закладів, таких як школа? Такою характерною особливістю виступає поєднання навчання на колективному та індивідуальному рівнях, що включає як дослідження, так і вивчення, роблячи знання, розроблені небагатьма, доступними для загалу. У цьому контексті концепція університету стосується не лише своєрідної ретрансляції надбання колективних знань (у філософському аспекті – як комплексу всіх відомих способів мислення про світ), а, насамперед, розширення та перетворення цих знань відповідно до мінливого оточення – це є визначальною рисою University of Learning.

Яким же чином концепція University of Learning співвідноситься із сферою універсальних компетентностей? В організації форм навчання, в тому числі і навчання в університеті, їх оптимальному поєднанні, найголовнішим є те, що вони повинні підготувати студентів до своєрідного опрацювання певних ситуацій в майбутньому. Парадоксальним є те, що ці ситуації дуже часто відрізняються від ситуацій та середовища, в яких тривала підготовка студентів.

Ці майбутні ситуації є невідомими, а оскільки світ змінюється все швидше, майбутнє стає все менш передбачуване. Інструмент, який є в наявності в університетів для підготовки студентів до непередбачуваного майбутнього – це поточні знання.

Зазвичай очікується, що університети розвиватимуть компетентності, що дозволять випускникам ефективно працювати на відповідному робочому місці. Таким чином, бажані результати навчання визначаються відповідно до потреб трудової діяльності різних професій незалежно від конкретних навчальних заходів, які можуть спричинити ці результати. Це є передумовою формування підходу з позиції професійних компетентностей: для кожної професії сукупність необхідних компетенцій повинні бути визначені і, як наслідок, затверджені навчальними закладами, які повинні моніторити наскільки вони розвивають ці компетенції в своїх випускниках.

З іншого ж боку випускники стикатимуться з великою різноманітністю ситуацій у своєму професійному житті. Викладачі не можуть заздалегідь визначити цю різноманітність, вони і не повинні цього робити. Який алгоритм дій в конкретній ситуації буде найбільш ефективним? Не є можливим визначити компетентності саме в тому, що гіпотетично може зробити людина. Критерії ефективної дії (чи в ширшому розумінні – діяльності) впливають з того, як окремих індивідуум бачить та сприймає ситуацію.

Таким чином, студент повинен вчитися, перш за все, зосередженню на критичних аспектах професійних ситуацій. Отже, якщо перелік чинників та варіантів дій у гіпотетичній ситуації в майбутньому є практично необмежений, то перелік критичних аспектів, на які варто звернути увагу в першу чергу – більш-менш чіткий. Можливість розпізнавання і зосередження уваги на критичних аспектах ситуацій та бачення моделей, що характеризують ці ситуації, є набагато більш цінною перевагою та цілісним набором компетентностей, ніж при підході, що базується лише на основі *hard skills*.

Вважаємо, що саме тому культивування в університетах навчання, що базується на грамотному поєднанні підходів з позиції універсальних та професійних компетентностей, спричинить результативні перетворення передусім в світогляді студента, які проектуватимуться і на професійну діяльність, і на наукову, і на інші сфери життя.

Проте освітні установи в більшості країн світу приділяють обмежену увагу формуванню та розвитку універсальних компетентностей і зосереджуються на розвитку професійних навичок. Чому університети все ще обирають усталені підходи до формування компетентностей студента? Чи буде така стратегія успішною через 10 років? Яка роль вищих навчальних закладів у розвитку універсальних компетентностей? Відповіді на ці питання необхідно шукати вже зараз та враховувати певні фактори, а саме: запиту бізнес-середовища, стан економіки та рівень науково-технічного прогресу кожної окремо взятої країни.

Поступове усвідомлення важливості універсальних компетентностей та їх взаємодоповнюваність із професійними вміннями створила дискусію щодо ролі системи освіти у їх розвитку⁶²⁷. У країнах Європейського Союзу розвиток універсальних компетентностей має спорадичний характер, що проявляється у відсутності загального системного підходу до їх цілеспрямованого розвитку⁶²⁸.

Однак, варто відмітити підхід в контексті розвитку універсальних компетентностей, який практикують у Європейській Комісії (ЄК) (табл. 14.3.1). Власне категорія «універсальні компетентності» Європейською Комісією передбачається як компетентності, що не залежать від фаху, а рекомендуються для розвитку усім людям.

⁶²⁷ Jiří Balcar. Is it better to invest in hard or soft skills? *The Economic and Labour Relations Review* 27(4) p.454

⁶²⁸ Balcar J, Homolová E, Karásek Z, et al. (2011) *Transferable Competences across Economic Sectors: Role and Importance for Employment at European Level*. Luxembourg: Publications Office of the European Union (version without appendices).

Для детальнішого розуміння співвідношення компетенцій та компетентностей у форматі їх універсальності, доцільно розкрити конкретні позиції із табл. 14.3.1, а саме одну із найбільш значущих в контексті симбіозу матеріального та віртуального середовищ – цифрову компетентність.

Таблиця 14.3.1

Зміна рекомендацій Європейської Комісії щодо універсальних компетентностей⁶²⁹

Універсальні компетентності за роками формування рекомендації ЄК	
2006	2018
Спілкування рідною мовою	Грамотність
Спілкування іноземними мовами	Мовна компетентність
Математична компетентність та основні компетентності у природничих і точних науках	Математична компетентність та компетентність у науках, технологіях та інженерії
Цифрова компетентність	Цифрова компетентність
Навчання вчитись	Особиста, соціальна та навчальна компетентність
Соціальна і громадянська компетентність	Громадянська компетентність
Почуття ініціативності та взаємодії	Підприємницька компетентність
Культурна впевненість і самовираження	Компетентність культурної обізнаності та самовираження

Цифрова компетентність, згідно позиції ЄК, включає в себе впевнене, критичне, відповідальне використання та взаємодію з цифровими технологіями для навчання, роботи та участі у суспільстві. Доречно використати такого роду формулювання для подальшого означення – в навчанні, роботі та участі у суспільстві – потребності універсальних компетентностей.

Отже, цифрова компетентність включає в себе компетенції такого роду: інформаційна грамотність та грамотність даних, комунікація та співпраця, створення цифрового контенту (включаючи програмування), безпека (включаючи цифрове благополуччя та компетенції, пов'язані з кібербезпекою) і вирішення проблем у віртуальному середовищі.

Особи повинні розуміти, як цифрові технології можуть підтримувати комунікацію, творчість та інноваційність, усвідомлювати їх можливості, обмеження, наслідки та ризики. Вони повинні розуміти загальні принципи, механізми та логіку, що лежить в основі цифрових технологій, які розвиваються, а також знати основи функціонування та використання різних пристроїв, програм та мереж – це вже конкретні компетенції, які в т.ч. можуть бути поглиблені в професійному аспекті.

⁶²⁹ Brussels, 2018 – 2018/0008 (NLE) Proposal for a COUNCIL ECOMMENDATION on Key Competences for Lifelong Learning

Проте наступний перелік акцентує увагу на поведінкових особливостях: особи повинні критично підходити до достовірності, надійності та впливу інформації та даних, що є доступними цифровими засобами та усвідомлювати юридичні та етичні принципи, пов'язані з використанням цифрових технологій.

В свою чергу остання група компетенцій цифрової компетентності носить суспільний характер: особи повинні вміти використовувати цифрові технології для підтримки активного громадянства та соціальної інтеграції, співпраці з іншими, творчості для досягнення особистих, соціальних чи комерційних цілей.

Таким чином, знову можна простежити трьохсторонню спрямованість універсальної компетентності як категорії – прикладний характер, що стосується і робочого місця і повсякденного життя, особистісне ставлення, цінності, поведінкові особливості, а також соціальну значущість, оскільки робота з цифровими технологіями та вмістом вимагає рефлексивного та критичного, і водночас допитливого, відкритого та перспективного ставлення до їх розвитку. Вона також вимагає етичного, безпечного та відповідального підходу до використання цих інструментів.

Однак, якщо у випадку цифрової компетентності можна простежити і професійний характер і прикладні аспекти, то є компетентності які практично цілком відносяться до особистісних характеристик чи якостей. Прикладом цього є компетентність «творчість та інноваційність».

«Творчість» в цьому випадку виступатиме процесом, який зазвичай передбачає уявлення можливостей, створення чогось нового, рефлексію і зміну об'єкту створення. У ширшому сенсі це спосіб розуміння світу та дій у ньому.

В свою чергу, «інноваційність» означає створення чогось нового у певному контексті або прагнення до досягнення мети у новий спосіб. Процес інноваційності включає в себе рефлексію щодо того впливу, який новий артефакт чи підхід матиме у цьому контексті.

Підтримуючи ранній та безперервний розвиток цілого ряду компетентностей, які сприяють інноваційному потенціалу, можна розраховувати на ширші переваги для суспільства за рамками інноваційності, забезпечивши наступному поколінню основу для працевлаштування, особистої реалізації та розвитку, соціальної інтеграції та активного громадянства.

Оскільки було визначено необхідні особливості університетів сучасної концепції, в тому числі і в контексті формування універсальних компетентностей, доцільно також проаналізувати законодавче визначення компетентностей, що надаються студентам. Так, згідно Закону України «Про вищу освіту», що посилається також на Постанову КМУ «Про затвердження Національної рамки кваліфікацій» в Україні, для першого та другого рівня вищої освіти (бакалаврського та магістерського відповідно) передбачені характеристики із Національної рамки кваліфікацій^{630 631}.

⁶³⁰ Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII. Дата оновлення 25.07.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

Так, по закінченню першого рівня вищої освіти випускники повинні володіти здатністю розв'язувати складні задачі і проблеми у певній галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що в свою чергу передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог. Для цього є необхідними спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи.

В свою чергу, з позиції зазначеної концепції University of Learning, відзначаємо актуальність тези про розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог, а також прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування в контексті критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей.

Саме зазначені вище елементи відображають фокус у підготовці фахівців із позицій підходу формування універсальних компетентностей як і заключне положення, а саме: здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним.

Схожими за напрямом, проте глибшими за суттю є ознаки випускників другого рівня вищої освіти:

- здатність розв'язувати комплексні проблеми в галузі професійної та/або дослідницько-інноваційної діяльності, що передбачає глибоке переосмислення наявних та створення нових цілісних знань та/або професійної практики

- володіння найбільш передовими концептуальними та методологічними знаннями в галузі науково-дослідної та/або професійної діяльності, а також на межі предметних галузей;

- спілкування в діалоговому режимі з широкою науковою спільнотою та громадськістю в певній галузі наукової та/або професійної діяльності;

- ініціювання інноваційних комплексних проєктів, лідерство та повна автономність під час їх реалізації;

- розроблення та реалізація проєктів, включаючи власні дослідження, які дають можливість переосмислити наявне та створити нове цілісне знання та/або професійну практику і розв'язання значущих соціальних, наукових, культурних, етичних та інших проблем;

- соціальна відповідальність за результати прийняття стратегічних рішень;

- здатність до саморозвитку і самовдосконалення впродовж життя, відповідальність за навчання інших.

Вищенаведені компетентності передбачають володіння певним фахом та належний рівень *hard skills*, однак, повноцінна їхня реалізація передбачає

⁶³¹ Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова Каб. Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-p>

наявність доволі широкого спектру розвинених soft skills, які і виступатимуть запорукою успішного втілення перших.

Як стверджує Національна Асоціація бізнес-освіти Америки (NBEA – National Business Education Association) «...для досягнення успіху в сучасних, орієнтованих на результат високопродуктивних робочих місцях, студенти потребують різноманітних навичок...». Р. Ф. Джеймс та М. Л. Джеймс зазначають, що hard skills історично були єдиними навичками необхідними для забезпечення та збереження зайнятості. Сьогодні hard skills дозволяють все ще здійснювати пошук роботи, проте вони більше не захищають працівників від змін економіки, досягнень у галузі технологій або більш ефективного виробництва⁶³².

Відмінності між універсальними та професійними компетентностями полягають не тільки в обмежених зв'язках з кваліфікацією та відсутністю документального підтвердження високого рівня універсальних компетентностей (оскільки немає диплома, що підтверджують рівень soft skills людини), а також у процесі їх розвитку. Професійні компетентності тісно пов'язані з знаннями (наприклад, бухгалтерський облік) і тому їх можна вивчати та вимірювати. Коли мова йде про універсальні компетентності, то процес їх засвоєння можна визначити як «...стабільну, довгострокову, засвоєну схильність певним чином реагувати на певні речі...»⁶³³, що обумовлено головним чином з психологічних рис, вподобань, досвіду, передісторії і т. д. Відповідно, все це робить їх розвиток повільнішим і складнішим. Так наприклад, вдосконалення навичку співробітництва, часто вимагає змін у його або її поглядах, а потім виникає необхідність в оволодінні методами підвищення цього вміння⁶³⁴. Ще одна складність, що виникає під час вимірювання універсальних компетентностей, криється у відсутності механізмів об'єктивно перевірити майстерність набутих вмінь, як це відбувається із професійними компетентностями.

Як стверджує Дж. Балкар, не існує тесту, який об'єктивно оцінює поведінку особи на робочому місці, оскільки це інтерактивний процес, що залежить від контексту. Спостереження, яке є підходящим способом для такого завдання, є занадто дорогим для застосування. У науковій літературі, де висвітлена проблематика орієнтації заробітної плати на універсальні компетентності зазначається два методи вимірювання. Прямий спосіб ґрунтується на опитуванні людей щодо їх поведінки в минулому апроксимуючи певні навички, а непрямий – приближує універсальні компетентності людини до завдань роботи, які визначаються підготовленими експертами або самими працівниками.

Під час використання непрямого способу апроксимація навичок індивідуума завдяки робочим завданням підтверджується емпіричними дослідженнями, що

⁶³² James, R.F., & James, M.L. (2004, December). Teaching career and technical skills in a “mini” business world. *Business Education Forum*, 59 (2), 39-41.

⁶³³ Jiří Balcar. Is it better to invest in hard or soft skills? *The Economic and Labour Relations Review*. 27(4) p.454

⁶³⁴ Balcar J. Soft skills and their wage returns: overview of empirical literature. *Review of Economic Perspectives*. 14(1). 2014. pp.3–15.

дозволяють виявити статистично значущу відповідність універсальних навичок з робочими завданнями або типами роботи⁶³⁵. Такі спроби наближення відповідають тому, що універсальні компетентності стають все частіше вирішальним критерієм для найму, тоді як кваліфікація використовується для попереднього відбору кандидатів на роботу. В результаті наймаються лише особи з «м'якими» навичками на необхідному рівні (або максимально наближеного), оскільки їх подальший розвиток є повільним та дорогим. Це також вирішує потенційну проблему причинно-наслідкового зв'язку між «м'якими» навичками та виконуваною роботою. Отже, непрямий підхід до оцінки м'яких навичок за допомогою характеристик посад дозволяє отримати необхідні показники.

Якщо продовжити та поглибити оцінювання «м'яких» навичок, орієнтуючись на їх рівень майстерності, то можливо уникнути проблем пов'язаних із тим, що навички на низькому або середньому рівні майстерності все ще можуть бути дуже важливі для виконання роботи. Відповідно результати дослідження, орієнтованих на важливість «м'яких» навичок, будуть значно відрізнятися в порівнянні з моделлю, орієнтованою на їх рівень.

Проблематика оцінки володіння універсальними компетентностями ускладнюється і типажам працівників в контексті стилю виконання роботи, мотивації та світоглядних характеристик. Найбільш разуче ці відмінності описує теорія поколінь XYZ. Покоління X є результатом демографічного буму після Другої світової війни (орієнтовно 1963-1975 рр. народження). Поколінням Y вважаються особи, що народилися в період 1981-1991 рр., а поколінням Z – особи 1991-2001 рр. народженн. Ці покоління мають свої особливості у системах цінностей, стилі життя та як наслідок поведінкових аспектах на робочому місці.

Однак на сьогоднішній день як освітні системи, так і роботодавці постали перед фактом, що невдовзі абітурієнтами та по шукачами роботи відповідно стануть представники покоління «Міленіалів» (2001-2011 рр.), тобто дітей цифрової епохи. Це покоління візуалів та гедоністів, які є водночас вибагливі та в певній мірі аскетичні до розкоші в класичному розумінні. Підходи до оцінки персоналу вимагатимуть докорінної корекції, адже якщо представників покоління X чи Y ще можна оцінювати за принципами, для прикладу, школи наукового управління, то для їхніх наступників це буде недоцільним з ціннісних, комунікаційних аспектів, особливостей концентрації та підходу до виконання завдань тощо.

Водночас, покоління Z та «Міленіали» органічно пов'язані з глобальною мережею Інтернет, є свідками та стануть одними із перших повноцінних користувачів плодів Четвертої промислової революції. Таким чином, вплив оцифрування на університети варто розглянути у трьох площинах (рис. 14.3.1).

⁶³⁵ Kuhn P., Weinberger C. Leadership skills and wages. *Journal of Labor Economics* 23(3). 2005. p.395–436.

Водночас, кожна із зазначених на рис. 11.5 сфер висуватиме виклики та надаватиме можливості для закладів вищої освіти. Невдовзі масові відкриті онлайн курси (ориг. – MOOC) із системою сертифікатів створять серйозну конкуренцію дипломам та атестатам. В будь-якому випадку, відштовхуватися при плануванні трансформацій в системі освіти варто від моделювання взаємовідносин між роботодавцями та працівниками в майбутньому.



Рис. 14.3.1. Вплив віртуального середовища на інститут університету

Джерело: сформовано автором

Симбіоз віртуального та матеріального середовищ не лише допомагатиме автоматизувати і координувати життя (щоденне і професійне), він також впливатиме на те, як організації шукатимуть персонал, керуватимуть командами, надаватимуть послуги та підтримуватимуть професійний розвиток.

За результатами звіту DELL Technologies та Institute for the future “The next era of human-machine partnerships: emerging technologies’ impact on society & work in 2030” очікується, що замість того, щоб чекати, що працівники виконуватимуть основну частину роботи, «робота» буде обирати найкращий ресурс для її завершення. Системи оцінки репутації, візуалізація даних та інтелектуальна аналітика зробить доступними для пошуку компетентності людей і підприємства, установи чи організації будуть шукати найоптимальніший варіант на дискретному рівні робочих завдань⁶³⁶.

На перший погляд будь-які трансформації зайнятості в контексті повного робочого місця можуть здатися небезпечними для економічної стабільності окремих осіб та сімей. Тим не менш, перетворення робочого процесу з

⁶³⁶ Will Robots Steal Our Jobs?: The Potential Impact of Automation on the UK and other Major Economies. PricewaterhouseCoopers. URL: <http://www.pwc.co.uk/economicservices/ukey/pwcukeo-section-4-automation-march-2017-v2.pdf>

класичного використання наявного (постійного) персоналу на взаємодію із багатьма змінними ресурсами розкриє нові можливості для глобального збалансування ринку праці. А оскільки обирати зі зовнішні ресурси буде штучний інтелект, це зменшить негативний вплив від особистих упереджень чи стереотипів у трудових відносинах (наприклад, потенційний працівник, зможе демонструвати навички, не виявляючи статевої чи етнічної приналежності).

Визначальним є той факт, що ті універсальні компетентності, які раніше приписувалися підприємцям – своєрідне «бачення», наполегливість, творче вирішення проблем – будуть критичними для усіх працівників близького майбутнього. Це теж висуває відповідні вимоги до закладів вищої освіти.

Найближчим часом працівники створять нові трудові інфраструктури для обміну навичками та знаннями. Найкращі з них будуть регулярно імпровізувати, вчитися один одного і, водночас, по-своєму, автономно: хтось покладатиметься на попередній досвід роботи, фреймворки чи психологічні моделі; інші ж експериментуватимуть з різними платформами, відкриваючи індивідуальні обхідні шляхи та новаторські рішення. Такий стиль професійного та особистісного розвитку знову ж кидає виклик традиційним освітнім закладам.

Як наслідок, згідно зазначеного вище звіту, «здатність отримати нові знання буде оцінена вище, ніж знання, яке вже наявне в особи», що знову свідчить на користь розвитку універсальних компетентностей, які стосуються самої суті навчання, і які повинні розвиватися в університетах типу University of Learning.

АЛФАВІТНИЙ ПОКАЗЧИК

- Абсолютний ланцюговий приріст світового експорту фінансових послуг 250
- Абсолютний ланцюговий приріст світового імпорту фінансових послуг 251
- Абсолютні коефіцієнти структурних трансформацій світового ринку фінансових послуг 256, 258
- Абсолютне прискорення динаміки експорту фінансових послуг 253
- Абсолютне прискорення динаміки імпорту фінансових послуг 253
- Альтернативні інвестиції (Alternative investments) 222
- Арт-актив (Art asset) 369, 371, 378
- Арт-банкінг (Art banking) 362, 368, 370
- Арт-індекс (Art index) 368, 379
- Арт-ринок (Art market) 222, 345, 363, 371, 374
- Арт-фонд (Art fund) 368, 371
- Ангельські інвестиції 103, 108
- Аукціонний дім (Auction house) 373
- Базовий приріст світового експорту фінансових послуг 249
- Базовий приріст світового імпорту фінансових послуг 251
- Базовий приріст світового ринку фінансових послуг 249
- Бізнес-ангели 103-105
- Бізнес-дияволи 107
- Біржовий ринок електроенергії 164
- Біржовий контракт 162
- Біткоїн 21, 137, 154-159
- Блокчейн 19-22, 153, 305, 368, 376-381
- Боргова криза 45
- Бреттон-Вудська валютна система 81-82, 89, 276, 286, 289-291
- Бульбашки доткомів 103
- Великі дані (Big Data) 7, 15, 68, 245
- Венчурні капіталісти 104, 106
- Високочастотна торгівля 146
- Відновлювані джерела енергії 168, 169, 175
- Війна на Сході України 307
- Війна шостого покоління 330
- Військовий бюджет 311, 321
- Військові витрати 310-317, 327, 338
- Віртуалізація фондового ринку 137
- Вторинна сировина 120
- Генеруюча потужність електростанції 177
- Гібридна війна 308
- Гіпертрофія міжнародних резервів 280
- Глобалізація 51, 75-78, 86-88, 138, 213, 217, 221, 238-241, 271, 279, 382
- Глобальна нестабільність 246
- Глобальні інвестиційні потоки (Global Investment Flows) 139, 213, 338
- Глобальні компетентності 433
- Глокалізація 19
- Грошові перекази 98-102
- Діджиталізація арт-ринку (Art market digitization) 375
- Дивергенція перерозподілу багатства 52
- Динаміка експорту фінансових послуг України 253
- Динаміка імпорту фінансових послуг України 253
- Динамічні ряди 247
- Економіка повного циклу 24, 133
- Економіка спільного користування (Sharing economy) 24
- Економічна нерівність 390

Економічна свобода 92
Економічний добробут 385-387
Еклектична парадигма OLI Дж. Даннінга (OLI Eclectic Paradigm J. Dunning) 219
Експорт фінансових послуг 247, 250
Електрифікація 176
Електроенергія 23, 74, 28, 150, 170
Електронізація фондового ринку 148
Енергетична біржа 163, 165, 169
Енергетичні інвестиції 172
Європейська комісія 71, 72, 121, 433
Європейська соціальна модель 396
Загальний (гарантований) фонд Міністерства оборони 327
Зелене зростання (Green Growth) 9, 14, 16, 23
Золотий стандарт 289, 305
Золотовалютні резерви 272-277, 284, 295
Золотомонетний стандарт 288
Імпорт фінансових послуг 248, 263
Індустрія 4.0. 66, 329
Індекс людського розвитку (ІЛР) 388
Індекс транснаціоналізації (Transnationalization Index) 215
Інклюзія 427, 428
Інклюзивний розвиток господарства 427-434
Інклюзивне зростання 427-429
Іноземні інвестиції 82, 88, 92, 94, 100
Інноваційні технології (Innovative Technologies) 14, 103, 148
Інституційна трансформація 42
Інституційне забезпечення 363, 395
Інтеграційні процеси 40, 81, 398
Інтелектуальна міграція 96
Інтернаціоналізація виробництва (Internationalization of Production) 216
Інтенсивність ринкової динаміки 248
Кібератаки 143, 145
Кіберфізичні системи (Autonomous robots) 15, 18, 23
Колективні валюти 285
Колекціонер творів мистецтва (Art collector) 358
Конверсія 195
Краудфандинг 201
Криптовалюта 7, 19-22, 153, 153-159, 279, 299, 304-305
Лібералізація енергетичної галузі 163
Лібералізований ринок електроенергії 164, 166, 168
Лінійна економіка 113
Міграційний капітал 95, 99, 102
Міграційні потоки 96, 224
Міжнародний валютний фонд 272
Міжнародні платіжні засоби 273, 277-278, 287, 295
Мінімальний базовий дохід 382, 410
Модернізація військової техніки 320-323
Національна рамка кваліфікацій 439
Нова парадигма інвестування у епоху Революції 4.0. 8, 330
Нова парадигма інвестування у військовій справі 330
Оцінка твору мистецтва (Artwork evaluation) 376
Перехід до пропорційного оподаткування фізичних осіб 49
Пільгові ставки 68
Погіршення добробуту 33
Податковий кредит 68
Податкові вирахування 68-69
Податкові гавані 49
Політика податкового регулювання 55, 66
Право слідування (Resale right) 365
Премія за ірраціональність (Irrational premium) 349, 355
Призначення золотовалютних резервів 273-276, 280, 284

Прискорена амортизація 68
Провенанс (Provenance) 351, 355, 357, 360, 362, 367, 376, 378, 379
Промисловий Інтернет речей (Industrial Internet of Things) 7, 13-15
Професійні компетентності 426, 441
Прямі іноземні інвестиції (Foreign Direct Investment) 94, 100, 237
Революція 4.0 7, 24, 95
Резервна валюта 285, 291
Резервна позиція в МВФ 285, 295
Реформування енергетичного ринку 163
Ринок творів мистецтва (Art market) 345, 350, 361, 373
Рівень рециркуляції відходів 126, 127
Рівень рециркуляції відходів пластикових упаковок 127
Рівень рециркуляції електронних відходів 129
Рівень вищої освіти 439, 440
Рециклінг 130
Робото-консультування 140-142, 143
Розподіл військових витрат 313
«Розумні» технології в енергетиці 178, 179
Світова організація торгівлі 247
Світовий ринок фінансових послуг 249
Середньорічна зміна частки експорту фінансових послуг 265
Середньорічна зміна частки імпорту фінансових послуг 265
Синергетичний ефект (Synergistic effect) 222, 229
Соціальна стабільність 31
Соціальна сфера 400
Соціальні флуктуації 285
Соціально-економічна стратифікація 382
Соціально-економічні індикатори 389
Соціально-ринкова держава 42, 46
Спеціальне управління міністерства оборони США (DARPA) 334
Стартапи 8, 20, 27, 74, 102, 110, 376
Стратегічні альянси (Strategic Alliances) 230
Стратегічні бізнес одиниці (Strategic Business Units) 226
Структура видатків Міністерства оборони 328
Структура золотовалютних резервів 285, 293
Структура світового ринку фінансових послуг за експортом та імпортом послуг 254
Структурні трансформації 246, 247, 254-260
Структурні фонди ЄС 409
Т-працівники 212
Таргетування 204
Теорія ринкової імперфекції (theory of market imperfection) 219
Теорія поколінь 442
Терористична загроза 86, 316, 332
Технологічне переозброєння 329
Технологічні інновації 22, 38, 41
Технологія прямого доступу 149
Товар-апсейл 205
Торгові алгоритми 143, 147
Торгові роботи 146
Точки контакту 194
Трансакції (Transactions) 49, 63, 103, 147, 379
Транснаціональна корпорація (Transnational Corporation) 214-215
Трудова інфраструктура 444
Угоди злиття і поглинання (Mergers and acquisitions (M&A) 227, 229, 230
Універсальні компетентності 426, 438, 441, 442
«Університет викладання» 435

«Університет навчання» 435
Університетська освіта 435
Управління активами (Asset management) 285, 346, 378, 381
Управління відходами 25, 116
Фінансові технології 140
Фінансування ЗСУ 323, 329
Фіскальна політика 44-68
Фіскальне ноу-хау 46-47
Фонди суверенного багатства 278
Фріпорт (Freerport) 369
Циркулярна економіка (Circular economic) 24-39, 111, 120, 132, 133
Циркулярні бізнес-моделі 113
Циркулярні глобальні виробничі мережі 115
Цифрова глобалізація (Digital Globalization) 213, 238
Цифрова компетентність 438
Цифрові технології 14, 141, 183, 207, 438, 339
Четверта промислова революція 7, 9, 12-19, 36, 37, 42, 43, 68, 83, 96, 182, 191, 206, 299, 307
Штучний інтелект 8, 37, 42, 68, 117, 139, 200, 240, 244, 332, 444
AGILE-маркетинг 187, 206, 208-212
CRM 123, 191, 201, 203, 211
iMedia 182
JIT-Marketing (Marketing Just in Time) 187
UGC (User Generated Content) 183
SERM (Search Engine Reputation Management) 197, 200, 209, 211
YieldCo 174

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик В., Зварич Р. Трансформація політики конвергенції доходів населення в процесі розширення країн Європейського Союзу: монографія. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. 300 с.
2. Айзинова И. Социальная политика стран Евросоюза: идеальные устремления и реальные вызовы. Социальные аспекты. 2013. С. 49–65.
3. Айзятуллова И. «Золотой процент» угрожает миру: 1% самых богатых людей мира станет богаче остальных 99% URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/01/19/6380305.shtml>
4. Андронік О. Формування середньокласу в системі соціально-економічного розвитку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Вінниця, 2016. 20 с.
5. Антонюк Л.Л., Антонюк Б.О., Хлистова О.С. Стратегічні напрямки забезпечення стратегічного лідерства Китаю. *Україна-Китай*. 2017. №2. URL: <http://sinologist.com.ua/strategichni-napryami-zabezpechennya-konkurentnogo-liderstva-kitayu/> (дата звернення 20.02.2018).
6. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. 504с.
7. Арістотель. Політика. К.: Основи, 2005. 239 с.
8. Арутюнова А. Арт-рынок в XXI веке. Пространство художественного эксперимента. М.: ИД ВШЭ, 2015. 310 с.
9. Атака на Комиссию по ценным бумагам и биржам США: похищенные данные могут быть использованы для инсайдерской торговли. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/341938/> (дата звернення: 17.05.2018).
10. Базилевич В., Маслов А. Інституційна архітектоніка: філософія і методологія багатоаспектного дослідження. Інституційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. Х.: ХНУ, 2005. С. 32–42.
11. Базилук А.В, Жулин О.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. С. 20
12. Бетяев С. К. Прогностика: первые шаги науки. *Вопросы философии*. 2003. № 4. С. 17 – 35.
13. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки. Київ: Либідь, 2000. С. 654.
14. Блокчейн. *Вільна інтернет-енциклопедія Вікіпедія*. URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/Блокчейн> (дата звернення 27.04.2018).
15. Блокчейн: революция, к которой мы не готовы. URL: <https://habrahabr.ru/company/everydaytools/blog/333576/> (дата звернення: 08.05.2018).

16. Богданов Ю. Греческий кризис и судьба ЕС. – Европейская правда, 2015. С. 13–18.
17. Бодрук О.С. Структура военной безопасности: национальный та міжнародний аспекти: монографія. К.: НІПМБ, 2001. 300с.
18. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: підручни, 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Знання, 2006. 494 с.
19. Браун за світовий фінансовий податок. BBCUkrainian. URL: http://www.bbc.co.uk/Ukrainian/world/story/2009/11/091107_brown_finance_is.shtml. (дата звернення 17.04.2018)
20. Бригадир В. О. Економічна активність населення як індикатор динаміки соціально-економічної диференціації країн-членів ЄС. Молодий вчений. 2017. №4. С. 608–614.
21. Британская спецслужба сообщила о создании мощного кибероружия. URL: <https://ghall.com.ua/2017/12/21/britanskaya-specsluzhba-soobshhila-o-sozdanii-moshhnogo-kiberoguzhiya/> (дата звернення: 21.12.2017)
22. Бэкон Ф. Новый органон / Соч. в 2 т. М.: Мысль, 1978.
23. Бюджет Мініборони – 2017: на технічне підсилення війська спрямують 18% коштів, а «бойові» доплати зростуть до 6 тисяч. URL: [na-tehnichne-pidsylennya-viy/](mailto:gov.ua/43410-na-tehnichne-pidsylennya-viy/)
24. Варшавский А.Е., Макарова Ю.А. Анализ особенностей финансирования сферы НИОКР оборонно-промышленного комплекса на этапах роста и снижения военных расходов. Приоритеты России. 2014. №18(255). С.1-15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-osobennostey-finansirovaniya-sfery-niokr-oboronno-promyshlennogo-kompleksa-na-etapah-rosta-i-snizheniya-voennyh-rashodov>
25. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С.13.
26. Вишневский Ю. Как будет работать мировая экономика через 15 лет. 5 сентября 2015. URL: <https://goo.gl/64rYr6> (дата звернення 22.02.2016).
27. Військові витрати України суттєво перевищують зобов'язання для країн НАТО - Порошенко. URL: <https://unian.ua/politics/2141969-viyzkovs-vitrati-ukrajni-suttevo-perevischuyut-zoboviazannya-dlya-krajn-nato-poroshenko>
28. Власов А. Электронные деньги и эволюционная теория происхождения денег. *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*. 2012. № 12. URL: http://www.journalnio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1934&Itemid=112 (дата звернення: 15.05.2018).
29. Власова І.В., Делех І.В. Арт-інвестиції як альтернативний напрям інвестування. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1601/16vivani.pdf>
30. Военные расходы стран Латинской Америки. URL: bactmil.com/publ/obshhee/finansirovanie/voennye_raskhody_stran_latinskoy_ameriki_2017/126-1-0-1227
31. Военные расходы стран мира/Справочные данные. Зарубежное военное обозрение. 2002. №7. С. 15–20

32. Военные Бахрейн расходы. URL: [smat-lab.ru/fag/военные расходы](http://smat-lab.ru/fag/военные_расходы).
33. Войтович Р. В. Глобальна інтеграція як нова форма суспільного розвитку. *Зб. наук. Праць НАДУ при Президентові України*. 2010. № 2. С. 3-15.
34. Воронкова В.Г. Місце і роль України в глобалізаційних процесах сучасності. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2009. Випуск 37. С. 16 – 32.
35. Гайдуцький А. З третього світу в перший — завдяки грошовим переказам мігрантів. *ZN.ua*. 29 травня, 2015. URL: <https://dt.ua/finances/z-tretogo-svitu-v-pershiy-zavdyaki-groshovim-perekazam-migrantiv-.html>
36. Гайдуцький А. Міграноміка XXI століття. *ZN.ua*. 6 жовтня, 2017. URL: https://dt.ua/macrolevel/migranomika-hhi-stolittya-256261_.html
37. Гайдуцький А. Міграційний клондайк для України. *ZN.ua*. 15 листопада, 2013. URL: <https://dt.ua/international/migraciyniy-klondayk-dlya-ukrayini-ukrayinamozhe-vp-yatero-zbilshiti-groshovi-perekazi-migrantiv-yakscho-skoristayetsya-dosvidom-filippin-.html>
38. Галицька О. Мистецтво не вмирає, а росте в ціні. *Статус. Економічні відомості*. 2009. 10 лютого. URL : <http://status.net.ua>.
39. Гальчинський А. Теорія грошей: навч.-метод. посіб.-4-ге вид., випр. і доповн. Київ: Основи, 2001. 411с.
40. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: Підручник. Київ: Вища шк., 2007. 503с.
41. Гамбаров Г. М., Журавель Н. М., Королев Ю. Г. Статистическое прогнозирование и моделирование / Учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, 2008. с. 383.
42. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы / пер. с англ. Серия «Менеджмент для лидера». М.: ИНФРА – М, 2002. XX, 332 с.
43. Геращенко О. Загрозливе майбутнє. Чому скоро вас замінить робот. *Укрінфо*. URL: <http://uainfo.org/blognews/1480011181-zagrozlive-maybutne-chomuvas-skoro-zaminit-robot.html> (дата звернення 27.01.2017).
44. Герман Л. Т. Багатомірна бідність як детермінанта глобального економічного розвитку. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 17. № 3. С. 20–27.
45. Гладчук К. Глобалізація на світових фінансових ринках та її наслідки. *Ринок цінних паперів України*. 2011. № 3–4. С. 15–21.
46. Головач А. В., Захожай В. Б., Манцуров І. Г., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: навч. посібник. К. : КНЕУ, 2006. 456 с.
47. Гончаров А. Прикладные инвестиции. *Инвест газета*. 2008. 25-31 августа. №33. С.41-45.

48. Горбач Д. Мечта идиота. Когда в Украине введут базовый доход. URL: http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/mechta-idiota-kogda-v-ukraine-vvedut-bazovuyu-dohod-01052017220000
49. Гражевська Н. Механізм саморозвитку економічних систем у концепції «творчого руйнування» Й. Шумпетера. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2013. № 4(145). С. 11-12.
50. Гроші та кредит: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп.. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін., За ред. М.І. Савлука. Київ: КНЕУ, 2002. 598с.
51. Даудерштедт М. Немецкая модель: от конкурентоспособности к социальному росту. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под редакцией А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. С. 328–351.
52. Держава–податки–бізнес (із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія/під ред. В. Л. Андрущенко, В. М. Федосова, В. М. Суторміної. К.: Либідь, 1992. 328 с.
53. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
54. Десяк С. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес-ангелы. *Компания Евроконсалтинг*. URL: <http://www.business-angels.narod.ru/>
55. Дзюблюк О. В., Пруський О. С. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку: Монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. 296 с.
56. Диніс О.Й. Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на діяльність митної служби. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2010. Випуск 2 (4). URL: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2010-02/10doydms.pdf>.
57. Дмитро Веденєєв, Андрій Слюсаренко Сили Спеціальних Операцій. Як це виглядає у провідних країнах НАТО. URL: <http://opk.com.ua/сили-спеціальних-операцій-як-це-вигля/> (дата звернення: 18.01 2018 року.).
58. Добренков Е., Кравченко А. Социология: Социальная стратификация и мобильность. Т.2. М.: МГУ. С.17–33.
59. Дугин А. П Євразійський реванш Росії. М, : Алгоритм,2014.
60. Егоров А. Институционализм. Инвестиционный потенциал: формирование и реализация. Харьков: Харьковский нац. Ун-т им. В.Н. Каразина, 2010. 188 с.
61. Ефстафьев Д. Четвертая промышленная революция: пропагандистский миф или знак «беды?». Инвест-Форсайт: 12 октября, 2017. URL:<https://www.if24.ru/4-promyshlennaya-revolyuetsiya-mif/> (дата звернення 26.04.2018).
62. За матеріалами сайту Європейська правда за 2017 рік. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/news>

63. Заблоцька Р. Глобалізація світового ринку послуг. *Економічна глобалізація: підручник* / за ред. А. Філіпенка. ВПЦ Київський університет, 2009. 543 с.

64. Защитить алгоритм: Что интересует хакеров, атакующих фондовый рынок. URL: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/271262/> (дата звернення: 07.05.2018).

65. Зварич І. Циркулярна економіка і глобалізоване управління відходами. *Журнал європейської економіки*. Том 16. №1(60). 2017. С.43.

66. Здоровье-21: Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе ВОЗ: введение (Европейская серия по достижению здоровья для всех)
URL: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/88593/EHFA5-R.pdf

67. Зелена енергетика в Україні. URL: <https://mind.ua/publications/20181827-zelena-energetika-v-ukrayini-de-ta-skilki-vitryakiv-i-sonyachnih-panelej-slid-buduvati> (дата звернення 22.11.2017)

68. Индия реформирует главную организацию оборонных исследований. URL: https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/government/darpa/darpa-articles/a_4u5sld.php.

69. Искусственный интеллект захватывает Уолл-стрит: как это скажется на сфере финансов и не только. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/330884/> (дата звернення: 02.05.2018).

70. Ілляшенко С. М., Ілляшенко Н.С. Перспективи і загрози Четвертої промислової революції та їх урахування при виборі стратегій інноваційного зростання. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. №1. с.11-21. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/> (дата звернення 20.04.2017).

71. Історія створення НАТО: цілі та структура. URL: www.viv.ua/n7/texts/istorya_stvorennya_NATOhtm

72. Кайку М. Фізика майбутнього / Пер. з англ. А. Кам'янець. Львів: Літопис, 2013. 432 с.

73. Как блокчейн может изменить арт-рынок. URL: https://artinvestment.ru/invest/analytics/20170824_blockchain_for_russian_art_market.html.

74. Как программист создал софт для отслеживания манипуляций на рынках и стал грозой бирж и HFT-торговцев. URL: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/274270/> (дата звернення: 12.05.2018).

75. Как создать видео-контент для каждого этапа покупательского пути. *Блог Інтернет-агенції «UA-Master»*. 2017. URL: <https://blog.uamaster.com/optimizing-video-marketing-strategy-for-customer-journey/>.

76. Калита П. Україна і Четверта промислова революція: загрози і можливості. *Дзеркало тижня: 18 листопада, 2016*. URL: https://dt.ua/macrolevel/ukrayina-i-chetverta-promislova-revoluciya-zagrozi-ta-mozhливosti_.html (дата звернення 20.05.2018).

77. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы. *Психологический журнал*. 2003. Т. 24. № 4. С. 31-42.
78. Карбау, Р. Міжнародна економіка: підручник, 7-е вид. Суми: Козацький вал, 2004. 652 с.
79. Каргалова М. ЕС: политика общественного благосостояния. *Современная Европа*. 2006. № 1(25). С. 100–112.
80. Кванты: математические гении, завоевавшие Уолл-стрит. URL: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/270474/> (дата звернення: 22.05.2018).
81. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч.: Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование Учеб. пособие, Ч.2. Москва: Международные отношения, Юрайт, 2006. 488 с.
82. Китайська армія б міфи і реальність. URL: <https://wartime.org.ua/9083-kitayska-armiya-mfi-realnst.html>
83. Коен Дж., Шмідт Е. Новий цифровий світ / Пер. з англ. Г. Лелів. Львів: Літопис, 2015. 368 с.
84. Козюк В. В. Інституційні компенсатори відкритості та фіскальної експансії в країнах ЦСЄ. *Журнал Європейської економіки*. Т.15 (№ 1). 2016.
85. Кокошин А.А., Бартенев А.И., Веселов В.А. Подготовка революции в военном деле в условиях бюджетных ограничений: новые инициативы министерства обороны США. США и Канада: экономика, политика и культура. 2015. №11(551). С.3-22.
86. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост. *Вопросы экономики*. 2004. № 7. С. 46,48.
87. Колодко Г. Этика в бизнесе, экономике и политике. *Вопросы экономики*. 2007. № 11. С. 54.
88. Конец эры угля в Европе. URL: <https://ecotechnica.com.ua/energy/2302-konets-ery-uglya-v-evrope-otkazuyayutsya-ot-novykh-ugolnykh-tes-s-2020-goda.html> (дата звернення 20.05.2018)
89. Конфуций / Сост. В. В. Юрчук. 5-е изд. М.: «Соврем, слово», 2006. 384с.
90. Концепция внешней политики Российской Федерации от 2008 года. URL: <http://kremlin.ru/acts/news/785>
91. Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Серия Гуру менеджмента. М.: Эксмо, 2011. 240 с.
92. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. Е. М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990. 736 с.
93. Кравець Я. Загадковий та незбагнений Вольтер / Вольтер. Кандід: філософські повісті./ Пер. з франц. В. Підмогильного; за ред. М. Терещенка. Харків: Фоліо, 2011. 410с.
94. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. К. : Знання, 2012. 782 с.
95. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология: Учебное пособие. Саратов : Научная книга, 1999. 65 с.

96. Крисоватий А., Луцик А. Податки і фіскальна політика: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 312 с.

97. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная Экономика. Теория и практика: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. В.П. Колесова, В.М. Кулакова. Москва: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. 799 с.

98. Крупка І.М. Фінансовий потенціал капіталу трудових мігрантів України. *ВІСНИК ЖДТУ*. 2015. № 2(72). С. 221 – 228.

99. Курій Л. О. Макро- і мікроекономічні наслідки впливу грошових переказів міжнародних трудових мігрантів на економічний і людський розвиток. *Вісник Запорізького національного університету*: збірник наукових праць. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. № 1 (13). С. 161–165. (Економічні науки).

100. Кухтин О. Б. Хакерські атаки – суттєва загроза функціонуванню світового фондового ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 30-1. С. 10-13.

101. Кухтин О.Б. Сучасні інноваційні технології як важливий чинник розвитку фондового ринку. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. № 7. С. 51-54.

102. Легкий О. А. Організація відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції / *Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство»*. 2018. № 14.

103. Легкий О. А. Цифрові комунікаційні інструменти маркетингу пивоварних підприємств: дис. ... канд. ек. наук: 08.00.04. / Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2017. 202 с.

104. Легкий О. А., Марцінковська О. Б. Основні тренди комунікаційних каналів на ринку інноваційних товарів / *Економічний аналіз*: зб. наук. праць. 2016. Том 23. № 1. С. 45–51.

105. Легкий О.А., Сохацька О.М. Ефективність цифрових маркетингових комунікацій: від постановки мети до оцінювання результату. *Маркетинг і цифрові технології*. 2017. № 2. С. 4-31.

106. Луцишин З., Кравчук Н. Системні детермінанти сучасних гравітаційних процесів у геоелектрономічному просторі. *Міжнародна економічна політика*. 2015. № 2 (23) URL: http://iejournal.com/journals/23/2015_2_Lutsishin_Kravchuk.pdf

107. Майбутнє: з нами або без нас. URL: <http://nastupna.com/articles/tir> (дата звернення 22.15.2018)

108. Макіавеллі Н. Державець / Пер. з італ. А. Перепаді. Харків: Фоліо, 2016. 512с.

109. Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. К. : Пабулум, 2017. 320 с.

110. Мандрагеля В.А. Причини та характер воєн (збройних конфліктів): філософсько-соціологічний аналіз: монографія. К.: ЄУ, 2003. 570с.

111. Манн И. О маркетинге 2.0. *Блог Игоря Манна*. 2008. URL: <https://www.igor-mann.ru/o-marketinge-20/>.
112. Мартин Н. «Индустрия 4.0»: что будет с рынком труда? Deutsche Welle: 20.01.2016. URL: <https://p.dw.com/p/1Hh5k> (дата звернення 20.01.2017)
113. Марцінковська О.Б. Сучасні підходи до управління командами в контексті реалізації проекту. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил*. 2016. №21. С. 102–108.
114. Машины против людей: изменят ли роботы-консультанты фондовый рынок? URL:<http://www.forbes.ru/tehnologii/340145-mashiny-protiv-lyudey-izmenyat-li-roboty-konsultanty-fondovyy-rynok> (дата звернення: 16.05.2018).
115. Мельник Ю.В., Сохацька О.М. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. 280 с.
116. Менгер К. Избранные работы. Москва: Издательский дом «Территория будущего», 2005. 496 с.
117. Микитюк М.В. Екологічні виміри економічного розвитку країн Європи/ автореф. на здобуття наукового ступеня к-та екон. наук: 08.00.02 / ТНЕУ. Тернопіль, 2017. 20с.
118. Миланович Б. Глобальное неравенство доходов в цифрах: на протяжении истории и в настоящее время: обзор [Текст]: докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / пер. с англ.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 32 с.
119. Министерство финансов Украины. URL: <https://minfin/kmu/gov/ua/news/bjudzhet>
120. Мировые военные расходы: рост в США и Европе, снижение в странах – экспортерах нефти. URL: <https://www.sipri.org/sites/default/files/Milex-Press-Release.-2017-RUS.pdf>
121. Міжнародна економіка: підручник / ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича. Київ: ЦУЛ, 2012. 416 с.
122. Міжнародна макроекономіка: навч. посіб, 3-є вид., переробл. і доповн. / ред. Ю.Г. Козак, Ю.М. Пахомова, Н.С. Логвінова. Київ: ЦУЛ, 2012. 400 с.
123. Міжнародні фінанси: навч. посіб. 3-є вид., перероб. та доповн. / ред. Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В. В. Ковалевський. Київ: ЦУЛ, 2007. 640с.
124. Мизес Л. Теория денег и кредита. Москва: Социум, 2012. 804с.
125. Мірандола П. Промова про гідність людини / Пер. з лат. Назарія Назарова. *Всесвіт*. 2013. № 11–12.
126. Міхєєв Ю.У., Чернявський Г.П., Турченко Ю.В., Пінчук О.У. Дефініції поняття «гібридна війна». Збірник наукових праць Військового інституту КНУ ім. Т.Шевченка, 2016. Випуск 51. С.124-131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpviknu_2016_51_18

127. Неистовые быки: как Wall Street попала в зависимость от «скоростных» торгов. URL:<http://elitetrader.ru/index.php?newsid=194501> (дата звернення: 06.05.2018).

128. Нейман А.Р., Демирчян К.С. Теоретические основы электротехники. Т.1. Л.: Энергоиздат, 1981. 534с.

129. Нобелівську премію з економіки присудили за аналіз бідності та добробуту. УНІАН. Інформаційне агентство: 12 жовтня 2015. URL:<https://economics.unian.ua/finance/1150176-nobelivsku-premiyu-z-ekonomiki-prisudili-za-analiz-bidnosti-ta-dobrobutu.html> (дата звернення 27.04.2018)

130. Новые финансовые технологии. Роботы-консультанты управляют благосостоянием *Глобальные технологические тренды*. 2016. №11. URL: <https://issek.hse.ru/trendletter/news/197551098.html> (дата звернення: 18.05.2018).

131. Окинавская хартия глобального информационного общества URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_163

132. Олег Румынин 12 невероятных, но существующих проектов. DARPA. URL:https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/government/darpa/darpa-articles/a_4u5mf0.php

133. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. Київ: КНЕУ, 1999. С. 164.

134. Особенности рынка электроэнергетики. Точка Роста – образовательный ресурс для совершенных регуляторов. URL:<http://tochkarosta.pro/Novosti/osobennosti-rynka-elektroenergii.html>. (дата звернення 22.04.2017)

135. Панченко Н.Б. Особенности функционирования криптовалюты Bitcoin URL:<http://naukarus.com/osobennosti-funktsionirovaniya-kriptovalyuty-bitcoin> (дата звернення: 12.05.2018).

136. Партнеры США по НАТО ответили на критику Трампа. URL:<https://www.ukr.net/#new>

137. Пахомова І.Г. Оцінка сучасного стану, проблем та перспективи фондового ринку України. Ефективна економіка. 2014. № 7 (липень) URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3180> (дата звернення: 23.05.2018).

138. Підгурська І.А. Стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів українських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Ужгородський національний університет, 2011. С.197-202.

139. Пікетті Т. Капітал у XXI столітті. (перекл. Наталія Палій). Наш формат, 2016. 696 с.

140. Пітюлич М. І., Ковач Т. Ю. Проблеми трансформації грошових переказів трудових мігрантів у інвестиційні ресурси. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.10. С. 232–239.

141. Плеханов Ілля Військова справа: в пошуку оновлених солдатів і технологій майбутнього. URL:<https://www.ar25.org/node/37164>.

142. Плотніков О. Цивілізаційні аспекти фінансової глобалізації в контексті її впливу на Україну. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. (Серія: Економіка (103). 2008 р. С. 15–20.

143. Погоня за швидкістю: 4 способи зниження задержек при торгівлі на біржі. URL:<https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/272525/> (дата звернення: 14.05.2018).

144. Полікевич Н. Роль енергетичних бірж на європейському енергетичному ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. Випуск 5 Частина 1. 2014. С. 99-104.

145. Полікевич Н. Формування біржових енергетичних ринків країн східної Європи. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. Том 20. Випуск 2/1. 2015. С. 26-29

146. Поліщук Л. Регіональні асиметрії в ЄС та нові інструменти політики вирівнювання. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 126 (частина II). 2015. С. 116–124.

147. Попов М. Равенство или смерть. SmartMoney. 2006. № 30. С. 15–16.

148. Поражение роботов: взлеты и падения высокочастотного трейдинга. URL:<https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/216597/> (дата звернення: 05.05.2018).

149. Поручник А. Транснационализация и регионализация национальных экономических систем в условиях глобализации. *Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование* / Под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. Киев, 2013. 466 с.

150. Послание президента РФ Федеральному собранию. 2005. 25 апреля. URL: http://www.consulant.ru./document/cons_doc_LAW_53088

151. Постанова Кабінету Міністрів України ‘Про внесення змін до постанови КМ України від 23 квітня 2014 року. №117’ від 09.12.2015 р. № 1041. URL: <https://zakon3/rada.gov.ua/laws/show/1041-2015-%D0%BF>

152. Почему биржа это IT-компания? URL: <https://habrahabr.ru/company/moex/blog/241141/> (дата звернення: 17.05.2018).

153. Почему в инвестициях в финтех все только начинается? URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/346057-pochemu-v-investiciyah-v-finteh-vse-tolko-nachinaetsya> (дата звернення: 06.05.2018).

154. Праздников М. Зачем нужен безусловный базовый доход. URL: https://biz.nv.ua/experts/prazdnikov_m/zachem-nuzhen-bezuslovnyj-bazovyj-dokhod-2469655.html

155. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993. Дата оновлення: 22.07.2018. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.

156. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII. Дата оновлення 25.07.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

157. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова Каб. Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-p>
158. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20 травня 1999 року № 79-XIV // www.rada.gov.ua
159. Прогнозы в Давосе: Индустрия 4.0 уничтожит миллионы рабочих мест. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/367672/prognozy-v-davose-industriya-40-unichtozhit-milliony-rabochih-mest>
160. Пшеничников В. В., Бичев А. Н. Появление и распространение сетевых денег на примере виртуальной валюты биткоин. *Финансовый вестник*. 2013. № 2. С. 10-116.
161. Рада НБУ оцінила, скільки україна втратила від банківської кризи 2014-2016 р. Телевізійна служба новин URL:<https://tsn.ua/groshi/rada-nbu-ocinila-skilki-ukrayina-vtratile-vid-bankivskoyi-krizi-2014-2016-rokiv-956392.html> (дата звернення 27.04.2018)
162. Разбор: могут ли хакеры на самом деле взломать биржу. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/336028/> (дата звернення: 18.05.2018).
163. Расходы на некоторые интернациональные и внутренние войны (вооруженные конфликты)/Справочные данные. Зарубежное военное обозрение. 2002. №7. С.17–18
164. РБК: РФ скрыла от ООН почти 60 процентов военных расходов. URL: <https://www.dw.com/ru>
165. Реклама – важная часть поп-культуры. *Sostav.ru*. 2015. URL: <http://www.sostav.ru/publication/iz-latvii-v-bbdo-moscow-16591.html>.
166. Резнікова Н. В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій: монографія. К.: Аграр Медіа Груп, 2018. 460 с.
167. РИА Новости URL:<https://ria.ru/economy/20170813/1500226075.html>
168. Ривак О.С. Вплив приватних грошових переказів в Україну на соціальний та економічний розвиток держави. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.12. С. 231–237.
169. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию URL:http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml
170. Ричард, Р. Нельсон Эволюционная теория экономических изменений: моногр. Москва: Дело, 2009. 536 с.
171. Роботы-консультанты в мире инвестиций. URL: <http://infinplan.ru/Robo-advisors-v-mire-investicij> (дата звернення: 09.05.2018).
172. Робо-эдвайзер URL:<https://fomag.ru/custom-links/?id=10804> (дата звернення: 04.05.2018).
173. Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці. К.: ВПЦ Київський університет, 2005. С. 82–85.

174. Російські хакери атакували британські ЗМІ та енергетичні компанії. URL: <https://tsn.ua/video/video-novini/rosiyski-hakeri-atakuvali-britanski-zmi-ta-energetichni-kompaniyi.html>

175. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства. С.Скатурицкий, В. Кориневский, О.Яковенко и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 224 с.

176. Руссо Ж.-Ж. Избранные сочинения. В 3 т. М.: Мысль, 1961.

177. Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения. М.: Юнити-Дана, 2012. 647 с.

178. Рыжкова М. Иррациональное потребительское поведение как предмет экономической науки. *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2012. №4 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/irratsionalnoe-potrebitelskoe-povedenie-kak-predmet-ekonomicheskoy-nauki>.

179. Рэбхэн Б. От кликов к продажам. Как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Пер. с англ. Ю. Дворецкой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.

180. С. Толстов Міжнародна політика США: у пошуку нових підходів. URL: uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/mizhnarodna-politika-ssha-u-poshuku-novikh-pidkhodiv/

181. Савченко А., Пухтаевич Г., Тітьонка О. Макроекономіка. Київ: Либідь, 1999. С. 123.

182. Салманов О.Н. Анализ зарубежной инвестиционной деятельности. *Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки*: электр. сб. ст. по материалам ХLI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. М.: «МЦНО». 2017. № 1(41). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1\(41\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1(41).pdf)

183. Світова гібридна війна: український фронт: монографія / за заг. Ред. В.П Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017. 496с

184. Світова гібридна війна: український фронт: монографія/ за заг. Ред. В.П. Горбуліна. Харків: Фаліо, 2017. 496с.

185. Світові тенденції в оборонній галузі, що очікувати у 2018 році. URL: <https://defence-ua.com/index.php/statti/4016-svitivi-tendensiyi-v-oboronniy-haluzi-shcho-ochikuvaty-u-2018-rotsi-2>

186. Седлов Д. Вложиться в роскошь. *РБК Деньги*. 12.08.2016. URL: <http://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/15/57ac8b099a794722eba18afd>.

187. Сергей Караганов: Мы заранее предупреждали НАТО – не нужно приближаться к границам Украины. URL: <http://hvylya.net/interview/eopolitics/2/sergey-karaganov-myi-zaranee-preduprezhadali-nato-ne-nyzhno-priblizhatsya-k-granitsam-ukrainy/html>.

188. Скіцько В.І. Індустрія 4.0 як промислове виробництво майбутнього/ Скіцько В.І. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №5. С.33-40.

189. Сковорода Г. С. Повне зібрання творів у 2-х томах. К.: Наукова думка, 1973.

190. Словопедия. Новейший философский словарь. URL: <http://www.slovopedia.com/6/209/771153.html>
191. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. К.: Port-Royal, 2001. 739 с.
192. Смольникова С. О методологиях оценки предметов искусства и антиквариата. *Антиквар*. 2011. №1-2. URL: <http://www.antikvar.ua/metodologiya-otsenki>
193. Соловьев В.Д. Определитель стоимости живописи. М.: Эксперт-клуб, 2005. 1437 с.
194. Сорокин П. Социальная стратификация и мобильность / Питирим Сорокин. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992. С. 302–373. (Серия «Мыслители XX века»).
195. Сохацька О. Підвищена волатильність біржових цін на енергетичні ресурси як ілюстрація нових реалій розвитку світової економіки у другій декаді XXI століття. *Світ фінансів*. Випуск 1 (50). 2017. С.7-20.
196. Сохацька О.М., Вінницький С.І. Суверенні інвестиційні фонди - зміна влади на світовому ринку капіталу. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Київ: КНУ, 2008. Вип. 77, ч. I. С.101-111.
197. Сохранить фундамент оборонной науки: Необходимо скорейшее создание российского агентства по перспективным оборонным исследованиям и разработкам. URL: https://mipt.ru/education/chairs/theor_cybernetics/government/darpa/darpa-articles/a_4u5x1b.php
198. Стельмах В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / ред. В. С. Стельмах. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. 404с.
199. Сучасний український оборонно-промисловий комплекс. Нагальні потреби. URL: https://veterano.com.ua/analitika/5854_suchasnij-ukrainskij-oboronno-promislovij-kompleks-nagalni-potrebi
200. Сучасний український оборонно-промисловий комплекс. Нагальні потреби. URL: https://veterano.com.ua/analitika/5854_suchasnij-ukrainskij-oboronno-promislovij-kompleks-nagalni-potrebi
201. Суэтин А.А. Мировая экономика. Международные экономические отношения. Глобалистика: Учебник. Москва: Кнорус, 2008. 320 с.
202. Тамойкин М.Ю., Тамойкин Д.М. Международный стандарт оценки предмета культурной ценности и предмета коллекционирования. URL: <http://www.tamoikin.com/uploads/4/3/0/8/4308917/28.pdf>
203. Теорія фінансів: підручник /ред. В. М. Федосова, С.І. Юрій С. Київ: ЦУЛ, 2010. 576 с.
204. Технологии фондового рынка: прямой доступ на биржу. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/204620/>(дата звернення: 11.05.2018).
205. Тимків К. Трудові мільярди. *Finance.ua*. 9 травня 2013. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/301534/trudovi-milyardy>

206. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. 557 с.
207. Трауб-Мерц Р. Неравенство и выход из экономического кризиса. Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под. Ред. А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. 406 с.
208. Трейдинг и «железо»: Как выглядят биржевые дата-центры. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/274021/> (дата звернення: 21.05.2018).
209. Третя промислова революція. Майбутнє: з нами або без нас. URL: <http://nastupna.com/articles/tir> (дата звернення 22.10.2017)
210. Три матеріальних елемента будь-якої війни змінилися до невпізнання. URL: <https://www.ar25.org/article/try-materialnyh-elementa-bud-yakoyi-viynu-soldaty-zbroya-i-pole-bytvu-zaraz-zminylysiya-do>(дата звернення: Блог Оксани Колосовської 27.07.2017)
211. Україна за роки війни стала сильнішою? Рейтинг каже, що навпаки. URL: <https://www.ukrinform.ua/rudric-polytics/2116606-ukraina/ua-za-roki-wiyni-stala-silinishou-reyting-kaze-so-navpaki.html>
212. Федосин С.Г. Основы синкретики: философия носителей. Москва: Едиториал УРСС, 2010. с.464.
213. Финансовые робо-эдвайзеры. Автоматизированные онлайн-сервисы для формирования портфеля. URL: http://www.banki.ru/forum/?PAGE_NAME=read&FID=21&TID=314658 (дата звернення: 02.05.2018)
214. Фисун А. А. Демократия, неопатримониализм и глобальные трансформации: монография. Х. : Константа, 2006. 352 с.
215. Фортов Владимир., Каляев Игорь. Сохранить фундамент оборонной науки. URL: <http://old.nationaldefense.ru/110/754/index.shtml?id=5901>
216. Хайек Ф.А. Частные деньги. Тверь: Институт Национальной Модели Экономики, 1996. 230с.
217. Харламова Т.Л., Новиков А.О., Краснюк Л.В. и др. Глобализация экономики и развитие промышленности: теория и практика: моногр. Санкт-Петербург: Изд-во СПбПУ, 2013. 386с.
218. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги. Пер. с англ. М.: Классика XXI, 2011. 256 с.
219. Холодна війна в цифрах. Світові військові витрати. URL: <https://uakorrespondentnet/world/3843381kholodna-viina-v-thyfrakh-svitovi-viskovi-vytraty>
220. Хочеш миру - готуйся до війни. Як за час АТО змінилося озброєння кропивницький спец призначенців URL: <https://ny.persha.hr.ua/article/139733-hochesh-myru-gotujsiya-do-vijny-yak-za-chas-ato-zminilosya-ozbroyennya-kropyvnytskyh-spltspryznatch>

221. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник / Кол. авт.: А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін.; / ред. А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. Київ: КНЕУ, 2005. 556 с.

222. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / За ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 294 с.

223. Шаравара О. Клаус Шваб «Четверта промислова революція»: світоглядні ідеї. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2017. №15. URL: http://www.apfs.in.ua/v15_2017/44.pdf (дата звернення 21.05.2018).

224. Шарп У.Ф., Александр Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997. 1024с.

225. Шахид Ахмед, Саба Ізмаїл. Економічне зростання країн і військові витрати: аналіз взаємозв'язку. *Міжнародна економічна політика*. 2015. №2 (23). С.51-61.

226. Шваб К. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016. URL: <https://www.litmir.me/br/?b=552895>(дата звернення 22.02.2017).

227. Шкільняк М.М. Інтереси учасників корпоративного управління та їх взаємовідносини. Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: збірник наукових праць, 2014. Випуск 20. №2. С. 38-45.

228. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер [з англ.] В. Старк. Київ: Києво–Могилянська академія, 2012. 242с.

229. Шутаєва О. О., Побірченко В. В. Моделі соціальної політики ЄС: основні напрями трансформації. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. 2013. № 26. С. 164–182. (Серия «Экономика и управление»).

230. Шталь Т.В. Теоретичні основи реалізації інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій в умовах динамізму світової економіки. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип.1(2).С.119-126

231. Що таке дата-центр. *Вільна інтернет-енциклопедія Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B0%D1%82%D0%B0-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80> (дата звернення 25.04.2018).

232. Юрій Даник Особливості створення системи для розвитку передових розробок для безпеки та оборони Виклики та ризику. Безпековий огляд Центру дослідження армії, конверсії та озброєнь. №23(86) 15.12.2017. URL: <http://www.slideshare.net> (дата звернення:22.01.2017)

233. Юско М. «В долгосрочной перспективе цена Биткоина достигнет \$400.000» Fixugen. Финансовые рынки. URL: <http://www.fixugen.ua/news/20171112/investitcionnyj.html> (дата звернення 27.04.2018)

234. Ющенко В. А., Міщенко В. І. Валютне регулювання: Навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 1999. 359 с.

235. Яблоков А.В., Юсуфов А.Г. Эволюционное учение. Москва: Высшая школа, 2006. 310с.
236. Які наслідки матиме скороченняУкраїною витрат на оборону. URL:<https://www.depo.ua/ukr/war/yaki-naslidki-matime-skorochenyu-ukrainoyu-vitrat-na-jboronu-20170425561333>.
237. Яковлев П. Кризис на Юге Европы: Испания и Португалия в тисках жесткой экономии. URL: <http://www.perspektivy.info/print.php/D-1430>
238. Яковлева Н.М., Яковлев П.П. Португалия: кризис на европейской периферии. Серия «Саммит» (отв. ред. В.М. Давыдов). М.: ИЛА РАН. 2011. 120 с.
239. Якубовський С.О. Інвестиційна діяльність ТНК та її вплив на конкурентоспроможність національних економік. Одеса, 2010. 393 с.
240. Ясинчук Л. Перекази грошей із-за кордону в Україну щороку зростають 3 червня 2017. URL: <http://expres.ua/news/2017/06/03/245576-perekazy-groshey-kordonu-ukrayinu-shchoroku-zrostayut>
241. 83.3 млрд. грн.. на армію. Як Міноборони витратить свій бюджет на 2018 рік? URL: <https://ua.112.ua/stanij/833-miliazdy-hryven-na-armiju-jak-minoborony-rozpodiylo-svii-budzet-na-2018-rik-413970.html>
242. A Guide to Angel Investors. *Entrepreneur*. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/52742>
243. A trading robot for a private investor. URL: <http://gasinv.ru/torgovyi-robot-dlya-chastnogo-investora> (Last accessed: 12.05.2018).
244. Acemoglu D., Cantoni D., Johnson S., Robinson J.A. From Ancien Régime to Capitalism: The Spread of the French Revolution as a Natural Experiment. In Jared Diamond and James A. Robinson, eds. *Natural Experiments in History*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
245. Acemoglu D., Robinson J.A. Why nations fail: the origins of power, prosperity, and poverty. New York Crown Publishing Group, 2012. 544 p.
246. Addison T, Nino-Zarazua M. What is inclusive growth? Nordic-Baltic MDB meeting. UNUWIDER, Helsinki. 2012
247. Agnello R. Investment returns and risk for art: evidence from auctions of American paintings. *Eastern Economic Journal*. Fall 2002. Vol.28. No.4. P.443-463.
248. Ali I, Son H. Defining and measuring inclusive growth: application to the Philippines, ERD working paper series no. 98. 2017. Asian Development Bank
249. Altomonte C. Regional Economic Integration and the Location of Multinational Firms. *Review of World Economics*, 2007. Vol. 143. No 2. P. 277–305.
250. America Is The Realm Of The Robo-Advisor. URL: <https://www.statista.com/chart/8127/america-is-the-realm-of-the-robo-advisor/> (Last accessed: 18.05.2018).
251. Amin S. Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary Society. Zed Books Ltd, 1997. 158 p. Includes bibliographical references and index. ISBN 1-85649-467-5. – ISBN 1-85649-468-3 (pbk.).

252. Amundsen E., Bergman L. Why has the Nordic electricity market worked so well? *Utilities Policy*. № 14(3). 2006. P.148-157.
253. Angel Investment Statistics. URL: <https://www.fundivo.com/stats/angel-investment-statistics/#>
254. Art & Finance Report 2017, 5th edition. Deloitte Luxembourg and ArtTactic, 2017. 270 p.
255. Art investing and art market transaction costs. Art Market Analysis, 2017. URL:<https://www.artmarketanalyses.com/blog/art-investing-and-art-market-transaction-costs>.
256. Arthena. URL: <https://arthena.com/funds>.
257. Artive Inc. URL: <https://artive.org>.
258. Artprice Global Indices. Quarterly Data. URL: <http://www.artprice.com>.
259. Artprice Indices – Quartely data. Artprice, 2017. URL: <http://imgpublic.artprice.com/pdf/agi.xls>.
260. As Goldman Embraces Automation, Even the Masters of the Universe Are Threatened. URL: <https://www.technologyreview.com/s/603431/as-goldman-embraces-automation-even-the-masters-of-the-universe-are-threatened/> (Last accessed: 06.05.2018).
261. Aurora P., Vermeylen F. Art markets. *Handbook of the Digital Creative Economy. Cultural Economics* / Ed. R.Towse and C. Hanke. Edward Elgar Pub, 2003. URL: https://www.academia.edu/5401898/Digitization_of_art_markets.
262. AXA Art. URL: <https://www.axa-art.com/>.
263. B2B Content Marketing: 2017 Benchmarks, Budgets and Trends Report. *Content Marketing Institute and MarketingProfs University*. URL: http://contentmarketinginstitute.com/wp-content/uploads/2016/09/2017_B2B_Research_FINAL.pdf
264. Balance of payments and international investment position manual. Sixth Edition (BPM6). [Washington, D. C.]: International Monetary Fund, 2009. 351 p.
265. Balcar J. Is it better to invest in hard or soft skills? *The Economic and Labour Relations Review*. 27(4) p.454
266. Balcar J. Soft skills and their wage returns: overview of empirical literature. *Review of Economic Perspectives*. 14(1). 2014. pp.3–15.
267. Balcar J., Homolová E., Karásek Z., et al. (2011) Transferable Competences across Economic Sectors: Role and Importance for Employment at European Level. Luxembourg: Publications Office of the European Union (version without appendices).
268. Barden Ph. *The Science Behind Why We Buy*. New York: John Wiley & Sons, 2013. 288 p.
269. Barroso J.M. The EU and energy: looking to the future. *EU Focus*: September 1–3. 2006. P.5.
270. Barthe F. Deregulation and opening of the electricity market in France. 18th International conference on electric distribution. URL: http://www.cired.net/publications/cired2005/papers/cired2005_0609.pdf (last accessed 22.03.2018)

271. Baumol, W. Unnatural Value: Or Art Investment as Floating Crap Game. *American Economic Review*, 1986. №76:10. P. 10-11.
272. Beck U. Was ist globalisierung?: Irrtümer des Globalismus - Antworten auf Globalisierung. Suhrkamp, Frankfurt am Main 1997, ISBN 3-518-40944-1.
273. Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-22/south-korea-tops-global-innovation-ranking-again-as-u-s-falls>
274. Borowski K. Sztuka inwestowania w sztukę. Warszawa: Difin, 2013. 231 s.
275. Boston Consulting Group (BCG) [2014 BCG Global Challengers/UNCTAD, World Investment Report. 2015. URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
276. Bowden J., Marton F. The University of Learning. Psychology Press. 1998. 310 p.
277. Bright future for renewables. International Energy Agency. URL:<https://www.iea.org/weo2017/> (last accessed 20.03.2018).
278. Brussels. 2018 – 2018/0008 (NLE) Proposal for a COUNCIL RECOMMENDATION on Key Competences for Lifelong Learning
279. Bureau V. D. Global M&A volume and value decline in 2016 M&A value rises in MENA declines in all other regions. *Zephyr reports on M&A and private equity activity in FY 2016*. URL: <https://www.bvdinfo.com/getattachment/9313ab1a-69c6-4fa3-a1c2>
280. Campbell R.I.J. Art as a financial investment. *The journal of alternative investments*. Spring 2008. P.64-81.
281. Circle economy. Policy levers for a low-carbon circular economy, 2017. URL: <https://www.circle-economy.com/low-carbon-circular-econo>.
282. Circular Economy. The circularity gap report, 2018. URL: www.circularity-gap.world.
283. Clark I. Globalization and the post-cold war order. *Globalization of World Politics*. Introduction to international relations. Second Edition. Edited by John Baylis and Steve Smith, 2001. 690 p.
284. Coase, R.-H. The nature of the firm. *Economica*. 1937. №4. P.386-405.
285. Commons, J.-R. *Legal Foundations of Capitalism*. Transaction Publishers, 1924. 394 p.
286. Council of Europe Competences for Democratic Culture: Living Together as Equals in Culturally Diverse Democratic Societies, Council of Europe, Strasbourg. 2016.
287. Court D., Elzinga D., Mulder S., Vetvik O. The consumer decision journey. *McKinsey & Company*. 2009. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/the-consumer-decision-journey>.
288. Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives before us N. V., 2006. P. 69–70.
289. Digital globalization: the new era of global flows. *McKinsey&Company*. 2016. URL: <https://www.mckinsey.com>

290. Digital transformation: implications and priorities. *Tera Allas Senior Fellow McKinsey Center for Government*. 2017. URL: https://www.innovationpolicyplatform.org/system/files/Panel%203.1_Allas_McKinsey.pdf
291. Directive 2001/84/CE du Parlement Européen et du Conseil du 27 septembre 2001 relative au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre d'art originale. URL: <http://www.wipo.int/wipolex/fr/details.jsp?id=5937>.
292. Doh J.P., Teegan H. Globalization and NGOs: Transforming Business, Government, and Society. Greenwood Publishing Group, 2003. 234 p. Includes bibliographical references and index. ISBN 1-56720-499-6 (alk. paper).
293. Dollar D. Globalization, Poverty, and Inequality since 1980. *World Bank Policy Research Working Paper 3333*. June 2004. 46 p.
294. Douglas K. 2015 State of Digital Marketing. *Spiceworks IT Platform*. 2014. URL: <http://www.spiceworks.com/marketing/2015-state-digital-marketing/>.
295. Douglas K. What's the Right Marketing Budget as a Percentage of Revenue? *MarketingTechBlog*. 2015. URL: <https://www.marketingtechblog.com/marketing-budget-percentage-revenue/>.
296. Dumas E. Industry 4.0: how intelligent assets will be part of a circular economy Industry 4.0: how intelligent assets will be part of a circular economy, 2016. URL: http://www.technopropres.fr/ardi_tpss/jcms/z_7786/fr/industry-4-0-how-intelligent-assets-will-be-part-of-a-circular-economy
297. Dunning, J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2). 2001. URL: <http://dx.doi.org/10.1080/13571510110051441>
298. EBAN annual survey. 2016. URL: www.eban.org/
299. EBAN. European Early Stage Market Statistics 2015. 2016.
300. Eckartz K., Sartorius C., Tercero Espinoza L. D3.2 Critical Raw Materials Substitution Policies - Country Profiles, 2017. URL: www.criticalrawmaterials.eu/wp.../D-3.2-Country-profiles.pdf
301. Edelman D. C. Branding in the Digital Age: You're Spending Your Money in All the Wrong Places. *Harvard Business Review*. 2010. URL: <https://hbr.org/2010/12/branding-in-the-digital-age-youre-spending-your-money-in-all-the-wrong-places>.
302. Ending Poverty and Sharing Prosperity. Global Monitoring Report 2014/15. Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2015. 240 p. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-monitoring-report>.
303. Energy Access Outlook 2017. Special Report. Energy and development: the context. URL: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2017SpecialReport_EnergyAccessOutlook.pdf (last accessed 21.03.2018).
304. European Commission. European innovation partnership on raw materials (eip) high level steering group (hls) position paper on future orientations, 2018. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/27350/.../native>

305. European structural and investment funds. Data. European Commission. URL:<https://cohesiondata.ec.europa.eu/dataset/2007-2013-Funds-Absorption-Rate/kk86-ceun/data>
306. Eurostat. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
307. Evans R. Is it time for investors to bag some swag? *The Telegraph*. 26.08.2012 URL:<http://www.telegraph.co.uk/finance/personalfinance/investing/gold/9497714/Is-it-time-for-investors-to-bag-some-swag.html>.
308. Extreme automation and connectivity: The global, regional, and investment implications of the Fourth Industrial Revolution January 2016 UBS White Paper for the World Economic Forum Annual Meeting 2016 URL:http://www.tadviser.ru/images/b/b7/Extreme_automation_and_connectivity_The_global%2C_regional%2C_and_investment_implications_of_the_Fourth_Industrial_R_evolution.pdf (Last accessed: 25.04.2018)
309. Falling short on access, air pollution and GHGs. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/weo2017/> (last accessed 20.03.2018).
310. Farhad M. How "Super Angel" Investors Are Reinventing the Startup Economy. *Fast Company*. February 2011.
311. Fatergroup, 2018. URL: www.fatergroup.com.
312. Financial framework 2014-2020. Budget. European Commission URL: http://ec.europa.eu/budget/biblio/documents/fin_fwk1420/fin_fwk1420_en.cfm.
313. Fiske J. Understanding Popular Culture. Routledge, 1989. 206 p.
314. Frey B., Pommerehne W. Art investment: An empirical inquiry. *Southern Economic Journal*. 1998. № 56.
315. F-Secure: Человечество стоит на пороге развития гонки кибервооружения. URL: <http://www.securitylab.ru/news/428659.php>
316. Gates R.M. A Balanced strategy. *Foreign Affairs*. 2009. #1. URL: <http://www.foreignaffairs.com/issues/2009/88/1>.
317. GDP percapita. Eurostat URL:<http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tsdec100>
318. General Commission for Sustainable Development. 10 Key Indicators for Monitoring the Circular Economy, 2017. URL: www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/.../datalab-
319. Genoff R. 4.0 Cities – Putting the Circular Economy to Work, 2017. URL: <http://www.govnews.com.au/4-0-cities-putting-the-circular-economy-to-work/>
320. Germany plans first R&D tax breaks. URL: <https://global.handelsblatt.com/politics/germany-plans-rd-research-development-tax-breaks-947425> (Last accessed: 22.02.2018)
321. Global Competitiveness Index. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/>
322. Global Top 100 Companies by market capitalization. URL: <https://www.pwc.com/gr/en/publications/assets/global-top-100-companies-by-market-capitalisation.pdf>

323. Global Trends in Renewable Energy Investment 2017. URL: <http://www.fs-unep-centre.org/> (last accessed 20.03.2018).
324. Government expenditure on social protection. Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection
325. Graaf R. Introduction to Communication Science. *Coursera*. 2015. URL: <https://www.coursera.org/learn/communication>.
326. Gravier M. The Next European Empire. *European Societies*, 2009, vol.11. December, No5, pp. 627–647.
327. Gray A. Which countries recycle the most? 2017. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/12/germany-recycles-more-than-any-other-country/>
328. Haas R., Glachant J.M., Keseric N., Perez Y. Competition in the continental European electricity market: despair or work in progress? *Electricity market reform: an international perspective*. Elsevier, Amsterdam. 2006.
329. Hagen E. On the Theory of Social Change / E. Hagen. – Homewood, IL: Dorsey Press, 1962. 127 p.
330. Hall, S. The Question of Cultural Identity. *Modernity and Its Futures*. Cambridge: Polity Press. 1992. pp. 274–316.
331. Hanlon A. McKinsey’s consumer decision journey. *Smart Insight: Actionable Marketing Advice*. 2016. URL: <http://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/mckinseys-consumer-decision-journey/>.
332. Hawkins R. Art Funds Survey 2015. URL: <http://www.privateartinvestor.com/art-finance/art-funds-survey-2015>.
333. Hiscox online art trade report 2017. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.
334. Hiscox online art trade report 2018. URL: <https://www.hiscox.co.uk>.
335. Hoffman F. O. Hybrid Threats: Reconceptualizing the Evolving Character of Modern Conflict. *Strategic Forum*. Institute for National Strategic Studies Nation of Defense University. No. 240. April. 2009. URL: <http://http://www.ndu.edu/inss>.
336. Hofstede G., Pedersen P. Exploring Culture: Exercises, Stories and Synthetic Cultures. Boston: Intercultural Press, 2002. 234 p.
337. Hogan W. Competitive Electricity Market Design. Harvard University, John F. Kennedy School of Government Nov. 18, 1996 P.6. URL: <http://faculty-gsb.stanford.edu/wilson/E542/classfiles/HoganPrimer.pdf> (last accessed 20.03.2018)
338. How Was Life? Global Well-Being since 1820, OECD, October, 2014. URL: <http://www.oecd.org/org/statistics/how-was-life-9789264214262-en.htm/> (Last accessed: 28.04.2018)
339. Huntington Samuel P. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. Touchstone Rockefeller Center, 1997. 368 p.
340. IMF Coordinated Portfolio Investment Survey URL: <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363&ss=1424875079575>

341. Index of Economic Freedom. URL: <http://www.heritage.org/index/>
342. Innovation at the heart of sita, a subsidiary of Suez environment, is making progress in Europe: in Antwerp, Belgium, a new glass recycling plant is capable of making four different colors of glass. URL:www.suez-environnement.com
343. International Criminal Police Organization. URL: <https://www.interpol.int/Crime-areas/Works-of-art/Works-of-art>.
344. International edition. The guardian (2017). Circular economy isn't a magical fix for our environmental woes, 2017. URL: www.theguardian.com/sustainable-business/2017/jul/14/circular-economy-not-magical-fix-environmental-woes-global-corporations
345. International Federation of Robotics. URL:<http://www.ifr.org/home/> (Last accessed: 22.02.2018).
346. International Financial Statistics and World Economic Outlook databases as of September 23, 2016. URL: <http://www.imf.org/external/data.htm>.
347. International Monetary Fund. Official website. URL: <http://elibrary-data.imf.org>.
348. International Monetary Fund's International Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER). URL: <http://elibrary-data.imf.org/QueryBuilder.aspx?s=321&key=1445284&f=1&ts=1&ys=2002&ye=2011&ms=1&me=12&ds=1&de=31&did=323&id=204>
349. Ito J. The Paradox of Universal Basic Income. URL: <https://www.wired.com/story/the-paradox-of-universal-basic-income/>
350. It's Time to Embrace AI's Superior Prediction Powers. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2017/04/17/its-time-to-embrace-ais-superior-prediction-powers/#433dd0e068dd> (Last accessed: 12.05.2018).
351. Jamasb T., Pollitt M. Electricity market reform in the EU: review of progress toward liberalization & integration. *Energy J* 26(Special I). 2005. P.11-42.
352. James R.F., James M.L. Teaching career and technical skills in a "mini" business world. *Business Education Forum*, 59 (2), 2004. P.39-41.
353. Jiří Balcar. Is it better to invest in hard or soft skills? *The Economic and Labour Relations Review* 27(4) p.454
354. Karan M.B., Dorsman A., Westerman W., Arslan O. Financial Aspects in Energy. A European Perspective. 2011. 231p.
355. Keynes J. M. A Treatise on Money: Pure theory of money Vol. I. London: Macmillan, 1958.
356. Kilcullen D. Out of the Mountains: The Coming age of the Urban Guerrilla. Oxford. University Press, 2013. URL:<http://www.amazon.com/Out-Mountains-Coming-Urbanguerrilla/dp/>.
357. Kirchherr J., Hekkert M., Bour R., Huibrechtse-Truijens A., Kostense-Smit E., Muller J. Breaking the Barriers to the Circular Economy, 2017. URL: https://www.uu.nl/sites/default/files/breaking_the_barriers_to_the_circular_economy_white_paper_web.pdf

358. Knipp K. Get Agile: Running a Marketing Team Like a Startup. *Hubspot Blog*. 2017. URL: <https://blog.hubspot.com/blog/tabid/6307/bid/13703/get-agile-running-a-marketing-team-like-a-startup.aspx>.
359. Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I. *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Somerset: Wiley, 2016. 208 p.
360. Kozjuk, V.V. *Monetarni zasady globaljnoji finansovoji stabiljnosti: monoghraf*. Ternopilj: TNEU, 2009. 725 p.
361. Kräussl R., Nasser Edine A. Art as an Investment: A New Perspective. URL: http://economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2017/papers/Art_as_an_Investment_May_2017.pdf.
362. Kuhn P., Weinberger C. Leadership skills and wages. *Journal of Labor Economics* 23(3). 2005. p.395–436.
363. Lagarde C. Fintech – A Brave New World for the Financial Sector? URL: <https://blogs.imf.org/2017/03/21/fintech-a-brave-new-world-for-the-financial-sector> (Last accessed: 23.05.2018).
364. Lanzanova E., Bosi S. The art market: an analysis of the crisis. *Art Magazine Arcadja*. URL: www.arcadja.com/artmagazine/en.
365. Leftwich, A. 2008. 'Developmental states, effective states and poverty reduction: the primacy of politics'. New York: UNRISD Project on Poverty Reduction and Policy Regimes
366. Levitt T. The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*, May 1983 Issue.
367. Littlechild S. Competition and contracts in the Nordic residential electricity markets. *Utilities Policy*. № 14(3). 2006. P.135-147.
368. LO John Y., Mooney P., Wu Po Chi. *Angel Financing in Asia Pacific: A Guidebook for Investors and Entrepreneurs*. Emerald Group Publishing Limited, UK, 2016. (First edition).
369. Malmström C. The Geopolitical aspect of TTIP. *ALDE hearing on 3 June 2015*. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/june/tradoc_153511.pdf
370. Markusen J. *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Cambridge: MIT Press, 2002. 342 p.
371. Markusen J., Maskus K. Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise. *Review of International Economics*. 2002. Vol. 10. P. 694–707.
372. Mc Cuen J. *Hybridwars* Millitaru Review. 2008. March – April. P.107.
373. McCombs, M.E., Shaw D.L. The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly*. 1962. № 36, pp. 176-187.
374. McConnel C., Brue S. I. *Economics: Principles, problems and policies*. – 11th ed. New York: McGraw-Hill Publishing Company, 1990.
375. McLuhan M., Fiore Q. *The Medium is the Massage*. Gingko Press. 9th edition. 2001. 160 p.

376. Mei J., Moses M. Art as investment and the underperformance of masterpieces: evidence from 1875-2002. *American Economic Review*. 2003. №92.
377. Melnyk Y., Bolkvadze N. The advantages and drawbacks of SWAG investments for portfolio diversification. *Economic and social development of Ukraine in XXI century: national vision and globalization challenges: collection of scientific articles*. Oklahoma City: Dradt2Digital Publishing House, 2017. P.21-23.
378. Migration and Development Brief 23. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-288990760745/MigrationandDevelopmentBrief23.pdf>.
379. Migration and Remittances. URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:20648762~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>.
380. Modigliani paintings once thought to be worth tens of millions now denounced as fakes. *The Telegraph*, 10 January 2018. URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/2018/01/10/modigliani-paintings-thought-worth-tens-millions-denounced-fakes>.
381. Moshirian Fariborz, Li Donghui, Sim Ah-Boon. Intra-industry trade in financial services: *Journal of International Money and Finance*. No. 24 (7). Nov 2010. P. 28–45.
382. Nasdaq разрабатывает платформу для хранения информации об активах на блокчейне BitNovosti: 18 ноября, 2017. URL: <https://bitnovosti.com/2017/11/18/nasdaq-razrabatyvaet-platformu-dlya-hraneniya-informatsii-ob-aktivah-na-blokchejne/> (Last accessed: 27.04.2018).
383. North D. Understanding Economic Change and Economic Growth. *Distinguished Lectures*. 2002. No 7.
384. North D.C. *Institutions, institutional change and economic performance* Cambridge University press, 1994.
385. Nyahoho E. Determinants of Comparative Advantage in the International Trade of Services: An Empirical Study of the Hecksher-Ohlin Approach / E. Nyahoho. *Global Economy Journal*. 2010. Vol. 10. Issue 1. Article 3. P. 52–77.
386. Odyssey. Money makes the world go round, 2018. URL: <https://www.theodysseyonline.com/money-makes-the-world->
387. Paul Scharre How the Pentagon is preparing for the coming drone wars? URL: <https://www.cnas.org/press/in-the-news/how-the-pentagon-is-preparing-for-the-coming-drone-wars>
388. Petrillo M. Cities beyond the welcome: integration, innovation and investment. *Open Migration*. January 27, 2017. URL: <http://openmigration.org/en/analyses/cities-beyond-the-welcome-integration-innovation-and-investment/>
389. Pidhurska I., Buchynska T. Change the investment attractiveness of multinational companies in the digital era. *Danish Scintific Journal (DSJ)*. Denmark, 2017. № 7. P.4-9.

390. Piketty T. «Capital in the Twenty-First Century». Cambridge, MA: Belnap Press, 2014
391. Pinsker J. The Future of Retail Is Stores That Aren't Stores. *The Atlantic*. 2017. URL: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/09/future-retail-experiences-juice-bars/539751/>.
392. Pomeranz S. Why investing in art is like playing for the MBA, May 10, 2017. URL: <https://www.stevepomeranz.com/investing-in-art>.
393. Posner, R.A. *A Failure of Capitalism*. Harvard University Press, 2009. 368 p.
394. Preparing our youth for an inclusive and sustainable world. The OECD PISA global competence framework. P.7
395. Press C. Artful Art Investment: “The skin of the bear”. URL: <https://www.forbes.com/sites/claytonpress/2017/10/24/artful-art-investment-the-skin-of-the-bear/#28699a3e6988>.
396. Probst L., Frideres L., Beno Cambier. Sustainable supply of raw materials. Optimal recycling, 2017. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/16588/.../native>
397. Publications. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/publications/wei2017/> (last accessed 20.03.2018).
398. Pui-Wing T., Spencer E.A. Super Angels' Alight. *Wall Street Journal*. August 16, 2010.
399. Push for Franco-German Tax Alliance. *Handelsblatt Global*: May 22, 2017 URL:<https://global.handelsblatt.com/politics/germany-and-france-seek-tax-coordination-769554> (Last accessed: 24.02.2018).
400. Raghuramapatruni R., Kosuri S. The Straits of Success in a VUCA World. *OSR Journal of Business and Management*. 2017. pp. 16–22.
401. Ratha D. Workers' remittances: An important and stable source of external development finance. *Global Development Finance 2003*. World Bank, Washington DC. P. 157–175. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTRGDF/Resources/GDF2003-Chapter7.pdf>
402. Recycling industry. Diaper recycling technology works on an industrial scale for the first time, 2017. URL: <https://www.recyclind.com/eng/2163/diaperrecyclingtechnologyworksonanindustrialscaleforthefirsttime/>
403. Regan M. Robots Are Eating Your Retirement. Bloomberg, 2016 URL: <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2016-01-15/robots-are-eating-your-retirement-in-volatile-stock-market> (Last accessed: 15.05.2018).
404. Reward Work, not Wealth. Oxfam International. URL: <https://oxf.am/2rkjVkf> (Last accessed: 22.02.2018).
405. Rubmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. The Boston Consulting Group. Inc. 2015. URL: https://www.bcg.com/publications/2015/engineered_products_project_business_indust

ry_4_future_productivity_growth_manufacturing_industries.aspx (Last accessed: 25.04.2018).

406. Rüegg W. A History of the University in Europe vol. I: Universities in the Middle Ages. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. pp. 3–34.

407. Saint N. Who Are The Super Angels? A Comprehensive Guide. *Business Insider*. October 4, 2010.

408. Saltzman C. Portrait of Dr. Gachet, the Story of a Van Gogh Masterpiece. Penguin Books, 1999. P.324.

409. Schneider V., Jager A. The privatization of infrastructures in the theory of the state: an empirical overview and a discussion of competing theoretical explanations. On creating competition and strategic restructuring. Edward Elgar, Cheltenham, UK. 2003. P. 101–137.

410. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: What It Means and How to Respond. URL:<https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-12-12/fourth-industrial-revolution> (Last accessed: 22.04.2018)

411. Scott S. The Marketing Department of the Future. *The Moz Blog*. URL: <https://moz.com/blog/the-marketing-department-of-the-future>

412. Scott-Kennel J., Enderwick P. FDI and Inter-Firm Linkages: Exploring the Black Box of the Investment Development Path. *Transnational Corporations*, vol.14, №1. 2005. P. 124.

413. Sen, A. 1999. Development as Freedom. New York: Knopf.

414. Shtal T. Integrational Interaction Synergy Effects in Export Distributional Channels of Enterprise/ British Journal of Economics, Management & Trade.2016.Vol.12.-Issue.2.-P.1-10

415. SIPRI Military Expenditure Database (en). SIPRI 2016

416. SIPRI Yearbook, 2012. Oxford University press, 2012, p.149.

417. SIPRI Yearbook. 2005. Oxford University Press, 2005

418. Spidla. Some Reflections on the European Social Europe. Social Europe. A Continent's Answer to Market Fundamentalism/ edited by Detlev Albers, Stephen Haseler and Hemming Meyer. London, 2006.211 p.

419. Steuer N., Marks N. Local Well-being: Can We Measure It? September 2008. URL: <http://www.neweconomics.org/publications/local-well-being-can-we-measure-it>

420. Stewart V. How SWAG can help you build wealth and become a better investor. *My Bank Tracker*. 26.08.2014. URL: <http://www.mybanktracker.com/news/pros-cons-alternative-investments-swag-silver-wine-art-gold>.

421. Stock Market Technologies: Brokerage Trading System. URL: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/218431/> (Last accessed: 05.05.2018).

422. TEFAF Art Market Report 2017. The European Fine Art Foundation, 2017. P.12.

423. The Art Loss Register. URL: <http://www.artloss.com>.

424. The Change in 2014 Marketing Budgets. *MarketingTechBlog*. 2015. URL: <https://www.marketingtechblog.com/2014-marketing-budgets/>.
425. The Contemporary Art Market Report 2017. The financial appeal of contemporary art. Artprice, 2017. URL: <https://www.artprice.com/artprice-reports/the-contemporary-art-market-report-2017/the-financial-appeal-of-contemporary-art?from=search>.
426. The Contemporary Art Market Worldwide. URL: <https://www.artprice.com/artprice-reports/the-contemporary-art-market-report-2017/the-contemporary-art-market-report-2017>.
427. The financial crisis and the developing world. Globalissues. URL: <http://www.globalissues.org/article>
428. The future is electrifying. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/weo2017/> (last accessed 20.03.2018).
429. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum within the frame work of the Centre for Global Competitiveness and Performance, January 2014.
430. The Top 200 Art Collectors. ArtNews, 2017. URL: <http://www.artnews.com/top200year/2017/>.
431. Towards a more competitive and efficient defence and security sector European Commission. URL: http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/defence/130724/cjmmunication_en.pdf
432. Tramp’s Speech to Congress: Video and Transcript. The New York Times. 2017.Feb.28
433. Treaty of Lisbon amending the Treaty of European Union and the Treaty establishing the European Community. Official Journal of the European Union. Series C. 2007. Vol. 50. № 306. 271 p.
434. UK Gross Domestic Expenditure on Research and Development 2014 Statistical Bulletin Office National Statistic, 16 March 2016.
435. UNCTAD, based on cross-border M&A database for M&As, and information from the Financial Times Ltd. URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
436. UNESCO (2014a), Global Citizenship Education: Preparing learners for the challenges of the 21st century, UNESCO, Paris.
437. Van Bommel E., Edelman D., Ungerman K. Digitizing the consumer decision journey. *McKinsey&Company*. 2014. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/digitizing-the-consumer-decision-journey>.
438. Van Kappen F. Interv’ju na radio “Svoboda”. URL: <http://svoboda.org/content/article/25362013.html/>
439. Vickers J., Yarrow G. The British electricity experiment. *Economic Policy* №6 (12). 1991. P.187-232.

440. Volodin S. Development the algorithmic trading in global financial markets: causes, tendencies and perspectives. *Finance and Credit*. 2017. Vol. 23. Iss. 9, P. 532–548.
441. Veblen T. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York, 1934.
442. Waddingham I. Innovation of circular economy, 2018. URL: <http://www.mooreandsmalley.co.uk/latest-blogs/innovation-circular-economy/>
443. Wade R. Is globalization reducing poverty and inequality? *World Development*. 2004. 32(4), P. 567–589.
444. Weinstein Michael M. *Globalization: What's New*. Columbia University Press, 2005. 279 p. Includes bibliographical references and index. ISBN 0-231-13458-4 (cloth : alk. paper). – ISBN 0-231-13459-2 (pbk. : alk. paper).
445. What Countries Attract More Foreign Investments? (Hint: not USA). 14 July 2016. URL: <https://howmuch.net/articles/foreign-direct-investment-map>
446. What is economic freedom? URL: <http://www.heritage.org/Index/Default.aspx>
447. What-Are Yieldco. URL: <https://www.globalxfunds.com/what-are-yieldcos/> (last accessed 20.03.2018).
448. Why Invest in Art Now? JP Morgan. ECJ Capital Research URL: https://www.huffingtonpost.com/madelaine-dangelo/why-invest-in-art-now_b_10948984.html.
449. Wilensky, H. L. 2002. *Rich Democracies: Political Economy, Public Policy, and Performance*. Berkeley, CA: University of California Press.
450. Will Robots Steal Our Jobs?: The Potential Impact of Automation on the UK and other Major Economies. PricewaterhouseCoopers. URL: <http://www.pwc.co.uk/economicservices/ukey/pwcukeo-section-4-automation-march-2017-v2.pdf>
451. Will S. and Alex G. The third wave of globalisation. *Report of the IPPR review on the Future of Globalisation led by Lord Mandelson*. Institute for Public Policy Research, 2012. 108 p.
452. Wilson R. B. Architecture of Power Markets. *Econometrica* №70 (4). 2002. P.1301.
453. World Bank Group. Official website. URL: <http://www.worldbank.org>
454. World Energy Investment 2017. Executive summary. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/Textbase/npsum/WEI2017SUM.pdf> (last accessed 20.03.2018).
455. World Energy Outlook 2017. Growing energy demand. URL: <https://www.iea.org/weo2017/> (last accessed 21.03.2018)
456. World Energy Outlook 2017. Краткий обзор. URL: <https://www.iea.org/weo/>(дата звернення 22.05.2018)
457. World Intellectual Property Organization. *E-Waste Recycling Technologies*, 2013. URL: www.wipo.int

458. World investment prospects survey 2014–2016. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d4_en.pdf
459. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. *UNCTAD*. New York and Geneva, 2012. 226 p.
460. World Investment report 2015. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
461. World Trade Organisation. Official website. URL: <http://www.wto.org>
462. Would you let a robot invest your hard-earned cash? URL: <http://www.bbc.com/news/business-35830311> (Last accessed: 12.05.2018).
463. Yield_co. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Yield_co (last accessed 20.03.2018).
464. Zadorozhny G. About financial-virtual technologies and tools as forms of realization of financial and intellectual power in the conditions of globalization. *Social economy*. 2012. № 1. January-March. P. 97–113.
465. Zarobell J. The role of freeports in the global art market. URL: <https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-freeports-operate-margins-global-art-market>.
466. 244 million international migrants living abroad worldwide, new UN statistics reveal. *The United Nations*. January 12th, 2016. URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/blog/2016/01/244-million-international-migrants-living-abroad-worldwide-new-un-statistics-reveal/>

ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ: ЗМІНА НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ

Монографія

*За науковою редакцією докторів економічних наук, професорів
А.І. Крисоватого та О.М. Сохацької*

Підписано до друку 27.06.2018.
Формат 70x 100/16. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний 80 г/м². Друк електрографічний.
Умов.-друк. арк. 38,84. Обл.-вид. арк. 29,54
Тираж 300 примірників. Замовлення № 06/18/2-1.

Видавець та виготувач:

ФОП Осадца Ю.В

м. Тернопіль, вул. Винниченка, 9/7

тел. (0352) 40-08-12, (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23



*Свідоцтво про внесення суб'єкта
видавничої справи до державного
реєстру видавців, виготівників і
розповсюджувачів видавничої продукції
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.*

У колективній монографії комплексно досліджені теоретико-методологічні та прикладні аспекти трансформації міжнародних інвестиційних процесів під впливом Індустрії 4.0. Окреслено передумови появи та основні компоненти Четвертої промислової революції, шляхи трансформації інвестиційних процесів та державного регулювання в нових умовах, розкрито вплив Індустрії 4.0 на окремі складові світового господарства. Особлива увага приділена таким актуальним проблемам, як циркулярність економіки, віртуалізація міжнародних інвестиційних потоків, трансформація світових енергетичних ринків, маркетинг 4.0, інвестиційна привабливість сучасних ТНК, світовий ринок фінансових послуг у інноваційній економіці, зміна ролі міжнародних валютних резервів, військові витрати країн світу, феномен альтернативних інвестицій у твори мистецтва, соціально-економічна стратифікація, формування універсальних компетентностей людини в епоху Четвертої промислової революції.

Видання орієнтоване на науковців та практиків у сфері міжнародних економічних відносин, студентів вищих навчальних закладів економічного спрямування, державних службовців та широке коло читачів, які цікавляться даною проблематикою.

